

ФИНАНСОВЫЙ УНИВЕРСИТЕТ ПРИ ПРАВИТЕЛЬСТВЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
МИНИСТЕРСТВО ФИНАНСОВ ПЕНЗЕНСКОЙ ОБЛАСТИ
БЕЛОРУССКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ
АКАДЕМИЯ МВД РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ
БЕЛОРУССКИЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ ТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ
ПЕНЗЕНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
ПЕНЗЕНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ
ПЕНЗЕНСКИЙ ФИЛИАЛ ФИНАНСОВОГО УНИВЕРСИТЕТА ПРИ ПРАВИТЕЛЬСТВЕ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
КАЛУЖСКИЙ ФИЛИАЛ ФИНАНСОВОГО УНИВЕРСИТЕТА ПРИ ПРАВИТЕЛЬСТВЕ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
БУЗУЛУКСКИЙ ФИЛИАЛ ФИНАНСОВОГО УНИВЕРСИТЕТА ПРИ ПРАВИТЕЛЬСТВЕ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
САМАРСКИЙ ФИЛИАЛ ФИНАНСОВОГО УНИВЕРСИТЕТА ПРИ ПРАВИТЕЛЬСТВЕ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
ЛИПЕЦКИЙ ФИЛИАЛ ФИНАНСОВОГО УНИВЕРСИТЕТА ПРИ ПРАВИТЕЛЬСТВЕ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
КРАСНОЯРСКИЙ ФИЛИАЛ ФИНАНСОВОГО УНИВЕРСИТЕТА
ПРИ ПРАВИТЕЛЬСТВЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
УФИМСКИЙ ФИЛИАЛ ФИНАНСОВОГО УНИВЕРСИТЕТА ПРИ ПРАВИТЕЛЬСТВЕ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
ФИЛИАЛ ВОЕННОЙ АКАДЕМИИ МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ
ИМЕНИ ГЕНЕРАЛА АРМИИ А. В. ХРУЛЁВА В г. ПЕНЗЕ
(ПЕНЗЕНСКИЙ АРТИЛЛЕРИЙСКИЙ ИНЖЕНЕРНЫЙ ИНСТИТУТ)
КАЗАНСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
РОСТОВСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ
САМАРСКИЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ
ИМЕНИ АКАДЕМИКА С. П. КОРОЛЕВА



УПРАВЛЕНИЕ РЕФОРМИРОВАНИЕМ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ, ОТРАСЛЕЙ, РЕГИОНОВ

Сборник научных трудов XVII Международной научно-практической
конференции преподавателей, аспирантов, студентов и практиков

г. Пенза, 22 ноября 2024 г.

Под редакцией
В. В. Бондаренко, М. А. Таниной, В. А. Юдиной

Пенза Издательство ПГУ 2025

УДК 65.011.8:378148
ББК 65.290.2
У67

Р е ц е н з е н т

доктор экономических наук, профессор, заместитель руководителя
Департамента корпоративных финансов и корпоративного управления
ФГБОУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»
О. В. Лосева

Управление реформированием социально-экономического развития предприятий, отраслей, регионов : сб. науч. тр. XVII Междунар. науч.-практ. конф. преподавателей, аспирантов, студентов и практиков (г. Пенза, 22 ноября 2024 г.) / под ред. В. В. Бондаренко, М. А. Таниной, В. А. Юдиной. – Пенза : Изд-во ПГУ, 2025. – 490 с.

ISBN 978-5-907934-65-8

Представлены материалы, обобщающие опыт теоретических и эмпирических исследований в управлении социально-экономическими системами.

Издание подготовлено на основе докладов на XVII Международной науч.-практ. конф. преподавателей, аспирантов, студентов и практиков. Докладчики поделились результатами проведенных исследований по различным аспектам развития инновационной экономики в современной России.

Издание может быть полезно научным сотрудникам, преподавателям, студентам, аспирантам и всем, кто интересуется проблемами и перспективами социально-экономического развития России.

**УДК 65.011.8:378148
ББК 65.290.2**

*Печатается по решению Ученого совета
Пензенского филиала Финуниверситета
(протокол № 15 от 27.11.2024)*

*Распоряжение
о проведении XVI Международной научно-практической конференции преподавателей,
аспирантов, студентов и практиков «Управление социально-экономическим
развитием предприятий, отраслей, регионов: проблемы и перспективы»
№ 49/о от 16.09.2024*

ISBN 978-5-907934-65-8

© Пензенский филиал Финансового
университета при Правительстве
Российской Федерации, 2025

ПРЕДИСЛОВИЕ

Уважаемый читатель! Вашему вниманию представлен сборник научных трудов, изданный по итогам XVII Международной научно-практической конференции «Управление реформированием социально-экономического развития предприятий, отраслей, регионов» преподавателей, аспирантов, студентов и практиков, которая состоялась 22 ноября 2024 г. в Пензенском филиале Финансового университета при Правительстве РФ.

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации является одним из старейших российских вузов, готовящих экономистов, финансистов, юристов по финансовому праву. Университет реализует свою главную миссию – подготовка глобально конкурентоспособных и адаптивных профессионалов, составляющих национальную кадровую элиту, для решения социально-экономических задач, стоящих перед нашей страной. Университет смог достичь мирового уровня преподавания и научных исследований в финансово-экономической сфере, стал интеллектуальным центром экономического и социального развития регионов России.

Сборник представляет собой научные исследования, ориентированные на решение проблем и определение перспектив развития современного общества в условиях экономической нестабильности. Исследование социально-экономических систем, находящихся в неустойчивом состоянии из-за воздействия глобальных факторов, неопределенности, является весьма сложным и требует значительного осмысления. В сборнике научных трудов представлены различные аспекты рассматриваемой проблемы: теоретические подходы и концепции, аналитические обзоры, практические решения в конкретных отраслях экономики и предприятиях.

*Оргкомитет XVII Международной научно-практической конференции
«Управление реформированием социально-экономического развития
предприятий, отраслей, регионов»*

УДК 338.24

БАНКРОТСТВО КАК ИНСТРУМЕНТ АНТИКРИЗИСНОГО УПРАВЛЕНИЯ

Р. Р. Акчурин¹, А. Мухаммаджони²

*^{1,2}Пензенский филиал ФГБОУ ВО «Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации», г. Пенза, Россия*

Аннотация. Приводится статистика по динамике банкротств физических и юридических лиц в Российской Федерации, а также условия, при которых данная процедура может быть реализована.

Ключевые слова: несостоятельность (банкротство), антикризисное управление, кредиторы, должник, банкротство граждан, законодательство о банкротстве

Благодарности: научный руководитель – к.э.н. Е. В. Кузнецова.

В условиях турбулентности экономической и политической среды любому экономическому агенту важно сохранить стабильность и финансовую независимость. Однако, не всегда эта цель достижима. Зачастую у компаний возникает необходимость в антикризисном управлении и восстановлении платежеспособности организации. В противном случае компанию ожидает банкротство.

Институт банкротства имеет долгую мировую историю. В Российской Федерации с установлением рыночных отношений потребность в данном институте стала насущной.

Современный этап развития института банкротства в России наступил с принятием в 2002 году федерального закона № 127-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)». Согласно терминологии закона под банкротством понимается признанная арбитражным судом или наступившая в результате завершения процедуры внесудебного банкротства гражданина неспособность должника в полном объеме удовлетворить требования кредиторов по денежным обязательствам, о выплате выходных пособий и (или) об оплате труда лиц, работающих или работавших по трудовому договору, и (или) исполнить обязанность по уплате обязательных платежей [1].

Как сейчас обстоят дела в этой сфере и какова статистика банкротств в Российской Федерации?

Федеральный ресурс приводит следующие данные по данному вопросу. Ежеквартальная статистика показывает снижение числа процедур в отношении юридических лиц. Корпоративных банкротств в 1 кв. 2024 г. стало меньше по сравнению с аналогичным периодом 2023 г. (табл. 1).

Таблица 1

Количество введенных судами процедур банкротства в отношении юридических лиц

Процедура	1 кв. 2022	2 кв. 2022	3 кв. 2022	4 кв. 2022	1 кв. 2023	2 кв. 2023	3 кв. 2023	4 кв. 2024	1 кв. 2024
О признании должника банкротом и введении конкурсного производства	2542	2640	2037	1828	1367	1748	1955	2328	2094
О введении наблюдения	1823	1702	813	886	1806	1919	1825	1978	1733
О введении внешнего управления	40	49	24	27	13	18	29	28	12
О введении финансового оздоровления	2	3	2	2	1	3	5		2

Источник: <https://download.fedresurs.ru>

По данным табл. 1 можно отметить, что имеется определенная волатильность в открытии процедур банкротства в отношении юридических лиц, но она имеет тенденцию к снижению. Предпосылками к такому положению дел можно отнести стремление сторон к досудебному переговорному урегулированию спорных вопросов, два моратория на банкротство, применение правоприменительной практики к привлечению к субсидиарной ответственности должностных лиц.

Противоположная ситуация наблюдается в отношении возбуждения процедур банкротства физических лиц.

В 1 квартале 2024 возбуждено 89805 дел о банкротстве физических лиц, что на 18,2 % больше по сравнению с аналогичным периодом прошлого года.

С октября 2015 г. по март 2024 г. в Российской Федерации банкротами стало более 1 млн. человек. Как правило, люди сами инициируют в отношении себя собственное банкротство. Так поступило 96 % граждан в начале 2024 г. Доля конкурсных кредиторов составила порядка 3 % [1]. При этом ФНС инициировала порядка 0,5 % дел о банкротстве в отношении физических лиц.

Регионами-лидерами по числу банкротств является г. Москва и Московская область, Краснодарский край, г. Санкт-Петербург.

Важной тенденцией в отношении совершенствования института банкротства является реализация процедуры внесудебного банкротства. Ее применение началось в 2020 г. в период пандемии коронавируса.

В первом квартале 2024 года опубликованы 12654 сообщений о возбуждении процедур внесудебного банкротства граждан, в 5 раз больше, чем в январе-марте 2023 года. Процент начатых дел к числу поданных заявлений вырос с 69 до 92 % в те же периоды. На пенсионеров пришлось более половины начатых дел.

Всего за период существования внесудебного банкротства с сентября 2020 по март 2024 стартовали 42102 процедуры с суммой долга 17,26 млрд рублей, завершены 21267 процедур с долгом 7,3 млрд рублей, доля начатых дел составила 69 %.

Необходимо помнить, что внесудебное банкротство доступно не для всех категорий граждан, а только тем у кого долг перед кредиторами составляет от 50 до 500 тыс. руб. От физлица потребуют подтвердить в заявлении еще и такое обстоятельство:

- на день обращения исполнительное производство завершили из-за отсутствия имущества для взыскания. Иных действующих производств (по истребованию денег), которые возбудили после того, как взыскателю вернули исполнительный документ, тоже нет. В расчёт общей суммы входят несколько видов долгов, в том числе такие:

- по займам и кредитам (включая проценты по ним);
- по налогам и сборам;
- по договорам поручительства (включая суммы, по которым основной должник платит вовремя);
- по алиментам [2].

Сумма долга учитывается независимо от наступления даты платежа, просрочек и обращения кредитора в суд для взыскания задолженности. Точную сумму долга по кредитам можно запросить у каждого кредитора, по налогам – проверить на сайте налоговой, по автоштрафам – на сайте ГИБДД, сведения по исполнительным производствам – на сайте ФССП. Всё вместе удобно проверять на Госуслугах:

Таким образом, можно сделать вывод о том, что количество корпоративных банкротств снижается, а число банкротств физических лиц, наоборот, растет. Российское законодательство содержит нормы о возможности проведения процедуры банкротства для различных категорий должников. В условиях неопределенности внешней среды и изменений внутренних параметров экономической системы это позволяет юридическим и физическим лицам иметь возможность освободиться от долгов законным способом и восстановить свою платежеспособность.

Список литературы

1. О несостоятельности (банкротстве) : федер. закон № 127-ФЗ от 26.10.2002 // КонсультантПлюс. URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_39331/
2. Суд продлил процедуру банкротства российской «дочки» Google до конца апреля 2025 г. // Федресурс. URL: <https://fedresurs.ru/news/aca2d0e8-83e4-4672-81fd-0a467484acf5>
3. С 3 ноября 2023 года внесудебное банкротство физических лиц станет доступнее // КонсультантПлюс. Новости. URL: <https://www.consultant.ru/legalnews/23075/>

УДК 334.7

РОЛЬ И ЗНАЧЕНИЕ МАЛОГО БИЗНЕСА В РАЗВИТИИ ЭКОНОМИКИ

Р. Р. Акчурин¹, А. Мухаммаджони²

*^{1,2}Пензенский филиал ФГБОУ ВО «Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации», г. Пенза, Россия*

Аннотация. Описывается значение и роль малого бизнеса для развития экономики, в том числе на региональном уровне, а также приводится статистика численности зарегистрированных субъектов малого и среднего предпринимательства, отражающая динамику развития субъектов малого и среднего предпринимательства. Рассматриваются проблемы сокращения государственной поддержки и изменения в национальном проекте.

Ключевые слова: малый и средний бизнес, предпринимательство, национальный проект, предпринимательская инициатива, господдержка

Благодарности: научный руководитель – к.э.н. Е. В. Кузнецова.

Во всем мире малые и средние предприятия составляют большинство предприятий и оказывают существенное влияние на создание рабочих мест и экономическое развитие, как в глобальном, так и в локальном аспектах. Они представляют около 90 % предприятий и более 50 % занятости во всем мире.

В большинстве стран Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) на долю МСП приходится более 50 % ВВП, в Китае – 60–70 %, в США и Финляндии – около 60 %, в Италии – более 70 %. В 2022 доля МСП в ВВП России составила 21 %, в 2024 году прогноз доли МСП в валовом производстве составляет 32,5 %.

В России МСП играет всё более значимую роль, по денежному обороту и по уровню занятости сектор дает 33–37 % и 40 % соответственно [1].

К субъектам МСП в России относятся юридические лица и индивидуальные предприниматели, которые соответствуют ряду условий. С августа 2016 г. микропредприятием считается компания, ежегодный доход которой не превышает 120 млн руб., а численность сотрудников – 15 человек. У малого предприятия общий доход за год не должен превышать 800 млн руб., численность сотрудников – 100 человек. У среднего предприятия доход не может быть выше 2 млрд руб., а среднесписочное количество работников должно варьироваться от 100 до 250 человек. Хотя в некоторых случаях (для определенных направлений деятельности или для конкретных организаций) правительство может делать исключения [2].

После появления в 2016 г. единого реестра субъектов МСП компании, которые относят себя к этой категории, должны подавать сведения в Федеральную налоговую службу (ФНС) для включения в реестр. Это необходимо как для учета деятельности субъектов МСП, так и для их участия в программах поддержки государства.

В апреле 2024 года количество субъектов малого и среднего предпринимательства (МСП) и самозанятых достигло рекордных значений – 6,5 млн чел. и 10 млн чел. соответственно. Суммарно на эти категории приходится треть занятых в стране. Однако

в условиях дефицита кадров дальнейший количественный рост сектора ограничен, господдержка МСП концентрируется на качественном развитии и приоритетных отраслях: обрабатывающих производствах, ИТ, туризме. Пока, как показывают данные официальной статистики, новые МСП чаще появляются в сфере торговли.

Появление новых МСП не осталось незамеченным для бизнеса. Как показал опрос «Опоры России», если по итогам 2022 года об усилении конкуренции сообщали 51,3 % предпринимателей, то по итогам 2023 года – 60 % (доковидный уровень – 59,1 %). Представители МСП чаще отмечают рост конкуренции именно внутри сектора: так, 31 % респондентов считают главным конкурентом крупный бизнес, еще 36 % – малый и средний бизнес, еще 11 % сообщили о конкуренции со стороны самозанятых. Всего на самозанятых и МСП уже приходится более трети занятых в экономике – 28 млн. человек из 76 млн. Налоговые отчисления и страховые взносы в казну от деятельности МСП также оцениваются почти в треть федерального бюджета – более 9 трлн. руб. в 2023 году без учета нефтегазового сектора. Рост налоговых отчислений МСП по сравнению с 2019 годом составил 78 %, по сравнению с 2022 годом – 23 %. Сумма налоговых отчислений самозанятых в 2023 году составила 63 млрд руб. Плательщики этого налога смогли заработать 1,4 трлн. руб. против 0,9 трлн. руб. в 2022 году.

В октябре 2024 года в едином реестре субъектов малого и среднего предпринимательства по Пензенской области насчитывалось 46227 ед., в том числе 12254 ед. юридических лиц и 33937 индивидуальных предпринимателей [3]. Согласно сведениям Пензастата, число юридических лиц в регионе за указанный период сократилось на 2 % по сравнению с аналогичным периодом прошлого года, в то время как число индивидуальных предпринимателей выросло на 6,2 %.

Признаки вновь созданных имеют 8 тыс. 807 субъектов МСП в Пензенской области: 1 тыс. 159 юрлиц и 7 тыс. 648 ИП.

Развитие малого и среднего бизнеса – одна из ключевых задач правительства. Для этого разработана целая система поддержки на каждом этапе жизненного цикла бизнеса – от проработки идеи и анализа рынка с последующим запуском до программ масштабирования и расширения уже работающего предприятия.

Для помощи малому и среднему бизнесу государство сформировало различные механизмы поддержки. С 2014 г. в стране работает Корпорация МСП – федеральный институт поддержки МСП, контролирующим акционером которого является Минэкономразвития. Корпорация помогает предпринимателям получить дополнительное финансирование, найти новые рынки сбыта и настроить диалог с государством. В экосистему корпорации входят «МСП банк», фонд «Мир», «МСП лизинг» и региональные гарантийные организации.

Например, по программе «Гарантии и поручительства» компании могут получить кредитное финансирование при нехватке залога: Корпорация МСП берет на себя основные риски перед банками и выдает гарантии, которые покрывают от 50 % суммы кредита. Еще один вариант помощи – программа «Рынок сбыта». В этом случае корпорация помогает субъектам МСП участвовать в закупках госкомпаний для обеспечения стабильного канала сбыта.

Наиболее востребована программа льготных кредитов на развитие бизнеса ПСК. С 2024 г. она совмещена с программой «1764». В рамках программы малые и микропредприятия могут получить льготную ставку по кредиту на срок до 10 лет, из которых пять лет будет длиться льготный период. Сумма кредитов варьируется от 50 млн до 2 млрд руб. [4].

Кроме того, Корпорация МСП поддерживает предпринимателей за счет проведения образовательных проектов и семинаров, а также через круглосуточную горячую линию.

По данным Минэкономразвития, в первом полугодии 2024 г. в рамках льготных кредитных, лизинговых и гарантийных программ малый и средний бизнес привлёк почти 700 млрд руб. финансирования, при этом 70 % получателей поддержки – микро- и малые предприятия. В основном средства идут на решение инвестиционных задач и пополнение оборотных средств.

Сегодня рассматривается законопроект об изменении подхода к поддержке сегмента малого и среднего предпринимательства. Финансирование мер поддержки МСП в рамках обновленного национального проекта «Малое и среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы» на 2025–2030 гг. может снизиться на 21 % к объёму предыдущего периода до 329,5 млрд. руб., следует из материалов в рамках подготовки нацпроекта. В основном планируется урезать траты на льготные программы кредитования.

Профессиональные сообщества предпринимателей выступают категорично против внесения данных изменений в законодательство и просят профильные министерства ещё раз проработать данный вопрос. В противном случае положительная динамика последних лет в экономическом развитии страны станет отрицательной.

Список литературы

1. Вклад МСП в экономику России вырос до 21 % // Известия. 2024. 17 января. URL: <https://iz.ru/1635371/2024-01-17/vklad-msp-v-ekonomiku-rossii-vyros-do-21>
2. О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации : федер. закон № 209-ФЗ от 24.07.2007 (последняя редакция) // КонсультантПлюс. URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_52144
3. Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Пензенской области. URL: <https://58.rosstat.gov.ru>
4. Что ждет малый и средний бизнес в России после 2024 года // Общероссийская общественная организация малого и среднего предпринимательства «Опора России». 2024. 24 сентября. URL: <https://opora.ru/news/media-about-us/chto-zhdet-malyy-i-sredniy-biznes-v-rossii-posle-2024-goda/>

УДК 330.3

ОПЫТ ПРЕОДОЛЕНИЯ ВЕЛИКОЙ ДЕПРЕССИИ ДЛЯ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

И. И. Бекетов

*Пензенский филиал ФГБОУ ВО «Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации», г. Пенза, Россия*

Аннотация. Рассматриваются ключевые сферы экономики, которые были затронуты в ходе Великой депрессии, пути борьбы разных стран с последствиями Великой депрессии.

Ключевые слова: Великая депрессия, экономический кризис, мировая экономика, фондовый рынок

Благодарности: научный руководитель – к.э.н., доцент О. Н. Лескина.

Великая депрессия 1929–1939 гг. является крупнейшим экономическим кризисом в истории человечества, который охватил практически все индустриально развитые страны и нанёс сокрушительный удар по экономическим, социальным и политическим системам [1].

Начавшись в Соединённых Штатах с обвала фондового рынка в октябре 1929 г., кризис быстро распространился по всему миру, вызвав коллапс промышленности, торговли и финансовых систем. В результате этого глобального потрясения миллионы людей по всему миру потеряли работу, дома и средства к существованию.

Причины возникновения Великой депрессии были многогранны и комплексны. Кризис был следствием целого ряда экономических, социальных и политических факторов, которые накопились в предшествующие годы. Ни одна из этих причин сама по себе не могла вызвать столь масштабный кризис, но их совокупное действие стало катастрофическим.

Одна из ключевых причин кризиса – перепроизводство товаров на фоне стагнации доходов населения. Другим важным фактором, способствовавшим возникновению Великой депрессии, стала чрезмерная спекуляция на фондовом рынке. 24 октября 1929 года, известного как «Чёрный четверг», на Нью-Йоркской фондовой бирже произошёл резкий обвал котировок. Этот крах, продолжающийся в последующие дни, привел к тому, что миллионы инвесторов потеряли свои сбережения. Обвал на фондовом рынке оказал разрушительное воздействие не только на экономику США, но и стал отправной точкой глобального кризиса.

После краха фондового рынка последовала череда банкротств банков, что только усугубило экономический спад. Многие банки вкладывали средства в акции, и когда фондовый рынок обвалился, они понесли колоссальные убытки. В результате банковская система США оказалась под ударом: банки не могли выполнить свои обязательства перед вкладчиками, и в стране началась паника. Многие люди в страхе за свои сбережения массово снимали деньги с банковских счетов, что ещё больше ухудшило ситуацию.

Банки не могли справиться с таким наплывом, и в результате многие из них разорились. Массовые банкротства банков привели к тому, что миллионы людей потеряли свои сбережения, а предприятия лишились доступа к кредитам, что остановило их деятельность и усугубило экономический спад.

Банковский кризис распространился за пределы США и затронул многие страны Европы и Латинской Америки, где экономика была тесно связана с американской финансовой системой. Международные финансовые потоки замерли, что привело к глобальному экономическому кризису.

Последствия Великой депрессии были масштабными и многогранными, затронув практически все сферы жизни общества (табл. 1).

Таблица 1

Влияние Великой депрессии на страны мира

	Соединенные Штаты	Великобритания	Франция	Германия
Промышленное производство	–46 %	–23 %	–24 %	–41 %
Оптовые цены	–32 %	–33 %	–34 %	–29 %
Внешняя торговля	–70 %	–60 %	–54 %	–61 %
Безработица	+607 %	+129 %	+214 %	+232 %

Экономические, социальные и политические изменения, вызванные кризисом, оказали долгосрочное влияние на мировую историю. Экономические последствия Великой депрессии были разрушительными для многих стран мира. В США промышленное производство сократилось на 46 %, а уровень безработицы достиг 25 % в 1933 году. Миллионы людей потеряли работу и остались без средств к существованию. Закрывались предприятия, падали цены на товары, что привело к массовому банкротству как крупных корпораций, так и мелких бизнесов.

Экономический кризис привел к значительным изменениям в структуре мировой торговли. Поскольку страны вводили протекционистские меры, объёмы междуна-

родной торговли сократились почти вдвое. Это ударило по странам, экономика которых была ориентирована на экспорт, таких как Канада, Бразилия и Аргентина.

Мировая экономика оказалась в состоянии стагнации, и восстановление заняло многие годы. Великая депрессия оказала разрушительное воздействие на социальную структуру общества. Массовая безработица и бедность стали основными проблемами для миллионов людей. Люди теряли свои дома, что приводило к массовым миграциям.

В США возникли так называемые «гувервилы» – временные поселения бедняков, названные в честь президента Герберта Гувера, которого многие обвиняли в неспособности справиться с кризисом. Многие семьи столкнулись с голодом и ухудшением здоровья из-за невозможности приобрести продукты питания и лекарства. Это стало причиной значительного ухудшения санитарной обстановки в городах и росту заболеваний. Разрушение социальной ткани общества привело к увеличению числа разводов, снижению рождаемости и росту уровня преступности. Социальное напряжение усиливалось по мере того, как люди теряли веру в правительство и существующую экономическую систему. Это привело к росту различных протестных движений и политических радикалов, как в США, так и в Европе.

Преодоление Великой депрессии потребовало применения радикальных мер как в экономической, так и в политической сферах [2].

«Новый курс» Ф. Рузвельта после его избрания президентом США в 1932 г. стал одной из самых известных программ, направленных на преодоление кризиса. Программа «Нового курса» включала несколько ключевых направлений: реформа банковской системы, создание рабочих мест, меры поддержки сельского хозяйства, социальные реформы.

Для восстановления доверия к банковской системе был принят закон о страховании вкладов, который защищал сбережения вкладчиков от банкротства банков. Кроме того, была проведена реформа Федеральной резервной системы, что позволило стабилизировать денежную массу и снизить процентные ставки.

В рамках программы создания рабочих мест создавались общественные работы для безработных, такие как строительство дорог, мостов, зданий и других объектов инфраструктуры. Это позволило не только создать рабочие места, но и улучшить инфраструктуру страны.

Для борьбы с кризисом в сельском хозяйстве были введены меры по поддержке фермеров, такие как субсидии на производство и программы по сокращению перепроизводства. Это позволило стабилизировать цены на сельскохозяйственную продукцию.

Социальные реформы включали введение системы социального страхования, пенсионных выплат и пособий по безработице. Эти меры обеспечили социальную поддержку для миллионов людей, оказавшихся без работы и средств к существованию.

Хотя «Новый курс» не решил всех проблем Великой депрессии, он позволил стабилизировать экономику и предотвратить её дальнейший спад.

Так же кейнсианская экономическая теория предложила радикальный подход к управлению экономикой, основанный на идее активного вмешательства государства в экономическую жизнь. Дж. Кейнс считал, что экономические кризисы, такие как Великая депрессия, возникают из-за недостаточного совокупного спроса. Для преодоления таких кризисов государство должно увеличивать свои расходы и стимулировать экономическую активность. Это можно делать через создание рабочих мест, инвестиции в инфраструктуру и прямую поддержку населения.

Кейнсианская теория оказала огромное влияние на экономическую политику многих стран в XX веке. Государственное вмешательство в экономику стало рассматриваться как необходимый элемент для обеспечения стабильного экономического роста и предотвращения кризисов. Многие из мер, предложенных Кейнсом, были реализованы в рамках «Нового курса» и других программ экономического восстановления.

Другие страны также приняли различные меры для преодоления Великой депрессии. В Великобритании и Франции правительствам удалось стабилизировать экономику за счёт девальвации национальной валюты и введения протекционистских мер. Это позволило снизить стоимость экспорта и стимулировать внутреннее производство. В Германии и Италии на фоне Великой депрессии к власти пришли авторитарные режимы. Нацистская Германия под руководством Адольфа Гитлера использовала кризис для оправдания агрессивной политики, направленной на милитаризацию и территориальные захваты. Экономическое восстановление Германии происходило за счёт интенсивной подготовки к войне и массового строительства инфраструктуры.

Таким образом, Великая депрессия оказала колоссальное влияние на мировую экономику, политику и общество. Кризис выявил уязвимость капиталистической системы, основанной на свободном рынке, и показал необходимость активного вмешательства государства для стабилизации экономики. Последствия кризиса ощущались не только в экономике, но и в социальной и политической сферах, что привело к значительным изменениям в общественном устройстве многих стран.

Список литературы

1. Лескина О. Н. Мировая экономика и международные экономические отношения : учеб. пособие. Саратов : Ай Пи Ар Медиа, 2019. 154 с.
2. Захарова И. И., Лескина О. Н., Федосеева Л. Ю., Гаврилов К. Г. Обществознание : учеб. пособие для абитуриентов, поступающих на экономические специальности. Пенза : Изд-во ПГУ, 2010. 206 с.

УДК 330.354

ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА РОССИИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

С. В. Белая

*Пензенский филиал ФГБОУ ВО «Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации», г. Пенза, Россия*

Аннотация. Анализируются проблемы экономического роста России в условиях современных вызовов. Рассматриваются ключевые факторы, влияющие на экономическое развитие страны, включая внешние и внутренние аспекты, такие как международные санкции, высокая инфляция, зависимость от сырьевых ресурсов и демографические проблемы.

Ключевые слова: экономический рост, санкции, сырьевая экономика, малое и среднее предпринимательство, диверсификация экономики, инфраструктура

Благодарности: научный руководитель – к.э.н., доцент О. Н. Лескина.

Экономический рост является одной из ключевых характеристик развития любой страны, определяющей уровень жизни её граждан, социальное благополучие и устойчивость государства в условиях глобальных изменений. Россия, обладая огромными природными ресурсами и стратегическим географическим положением, имеет все предпосылки для достижения высоких темпов экономического роста. Однако, несмотря на это, в последние десятилетия экономика страны сталкивается с рядом серьезных проблем, как внешних, так и внутренних.

С начала 2022 года Россия столкнулась с жесткими международными санкциями, которые затронули ключевые сектора экономики, включая финансовый, энергетический и высокие технологии. В результате сокращения внешнеэкономической деятельности наблюдается снижение объемов торговли, что негативно сказывается на доходах бюд-

жета и развитии бизнеса. Несомненно, в краткосрочном периоде санкции оказывают неблагоприятное влияние на экономический рост нашей страны и экономику в целом, но в долгосрочной перспективе при правильно оказанной государственной поддержке имеет место эффективное импортозамещение, которое приводит к оживлению экономического роста, путем стимулирования собственного производства.

Россия остается одной из ведущих стран-экспортеров сырьевых ресурсов, особенно нефти и газа. По данным Министерства финансов Российской Федерации, в 2023 году около 34 % доходов федерального бюджета формировались за счет нефтегазового сектора [1]. Эта зависимость делает экономику уязвимой к колебаниям мировых цен на энергоносители.

Сильная привязанность к топливно-энергетическому сектору делает российскую экономику недостаточно диверсифицированной, несмотря на наличие потенциала для развития высоких технологий и производственного сектора. Для развития диверсификации экономики важно уделить внимание таким сферам, как малый и средний бизнес, высокотехнологичные и наукоёмкие производства, информационные технологии [2, с. 85–86]. Необходимость развития МСП объясняется тем, что они, как правило, более гибкие и адаптивные, чем крупные компании, поэтому быстрее реагируют на изменения рыночного спроса. Точно так же они могут быстро переориентировать свою деятельность на новые продукты и услуги, что дает им возможность занимать ниши или создавать новые сегменты. Кроме того, именно в секторе МСП рождаются многие инновации и новые технологии. Часто малые предприятия выступают пионерами по созданию продуктов, услуг и бизнес-моделей. Доля МСП в ВВП России составляет примерно 21 %, что значительно ниже, чем в других развитых странах мира (табл. 1).

Таблица 1

Доля МСП в ВВП России и стран мира [3, с. 6]

Страна	Доля в ВВП, %	Доля занятых, %
Россия	20,8	27,0
США	56,0	52,0
Германия	43,0	57,0
Китай	60,0	83,0
Япония	55,0	72,0
Израиль	78,0	68,7
ЮАР	42,0	47,0

Согласно данным Росстата, в 2023 году коэффициент рождаемости в России составил 1,41 ребенка на женщину, что ниже уровня воспроизводства населения (2,1). Старение населения и снижение рабочей силы создают дополнительные проблемы для экономики. Низкая рождаемость приводит к уменьшению численности населения трудоспособного возраста в будущем, что сокращает предложение рабочей силы и создает дефицит кадров в отдельных отраслях. Быстрое старение населения означает повышение доли пенсионеров и, соответственно, рост расходов на пенсионное обеспечение. Такая ситуация увеличивает налоговое бремя на работоспособное население и снижает инвестиционные возможности государства, тем самым замедляя темпы экономического роста.

Устаревшая инфраструктура также является серьезной проблемой для российской экономики. Недостаточная развитость инфраструктуры может препятствовать развитию новых отраслей экономики, требующих современной инфраструктурной поддержки (например, высокотехнологичные производства). Также неразвитая инфраструктура (транспортная, энергетическая, коммуникационная) приводит к увеличению издержек для предприятий, повышая стоимость сырья и готовой продукции. Это снижает конкурентоспособность российских товаров на внутреннем и внешнем рынках.

Экономический рост России в последние годы находится под воздействием множества факторов как внутреннего, так и внешнего характера. Тем не менее, у России есть все шансы для преодоления текущих трудностей. Реализация мер по диверсификации экономики, улучшению инвестиционного климата, модернизации инфраструктуры и развитию человеческого капитала может стать основой для устойчивого роста. Поддержка малого и среднего бизнеса также играет ключевую роль в создании новых рабочих мест и повышении конкурентоспособности страны. Для достижения этих целей необходимо объединение усилий государства, бизнеса и общества. Именно совместные действия могут обеспечить не только восстановление экономики после кризисов, но и ее долгосрочное развитие.

Список литературы

1. О федеральном бюджете на 2023 год и на плановый период 2024 и 2025 годов : федер. закон № 201614-8 от 24.11.2022 // КонсультантПлюс. URL: <http://www.consultant.ru>
2. Бурлаков В. В., Головин Е. В., Дзюрдзя О. А. Диверсификации Российской экономики: необходимость ускорения, зарубежный опыт и возможность его использования // Вестник РГГУ. Серия: Экономика. Управление. Право. 2021. № 3-1. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/diversifikatsii-rossiyskoy-ekonomiki-neobhodimost-uskoreniya-zarubezhnyy-opyt-i-vozmozhnost-ego-ispolzovaniya> (дата обращения: 17.11.2024).
3. МСП/Постковид. Время для системных решений : специальный доклад Президенту Российской Федерации. 2021. URL: <http://doklad.ombudsmanbiz.ru/2021/7.pdf>
4. Лосева О. В., Лескина О. Н. Макроэкономическое планирование и прогнозирование: курс лекций : учеб. пособие. Пенза : Изд-во ПГУ, 2014.
5. Бондаренко В. В., Лескина О. Н. Проблемы регулирования использования иностранной рабочей силы в условиях необходимости инновационного развития экономики России // Стратегическое развитие инновационного потенциала отраслей, комплексов и организаций : сб. ст. VI Междунар. науч.-практ. конф. / под общ. ред. В. В. Бондаренко, Ф. Е. Удалова. Пенза : Изд-во Пенз. гос. сельскохозяйств. академия, 2016.

УДК 338.984

СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ В ГОСУДАРСТВЕННОМ УЧРЕЖДЕНИИ, ИХ ОЦЕНКА

А. И. Близнюк

*Белорусский государственный экономический университет, г. Минск
Республика Беларусь*

Аннотация. Рассматриваются рабочие методы управления персоналом в государственных учреждениях Республики Беларусь с целью анализа систем повышения эффективности использования персонала.

Ключевые слова: персонал, управление персоналом, эффективность, стратегия, мониторинг

Последние несколько лет наша страна существует в жестких внешнеполитических и экономических условиях, которые осложнили социально-экономическое состояние нашего общества. В этой ситуации очень много зависит от усиления эффективности работы в учреждениях государственного сектора, что в свою очередь требует применения современных методов управления, с целью «развития личностного и профессионального потенциала кадров в учреждениях государственного сектора».

Особенности и целевое назначение государственных учреждений предопределяют определенные требования к работнику, основные из которых: профессионализм, нейтральность, объективность, жесткая дисциплина, законопослушность. Кроме того, работа персонала реализуется в границах законодательства.

Е. Е. Федорова в своей работе акцентируя внимание на проблемах и перспективах развития управления персоналом на госслужбе, выделяет ряд проблем, таких как низкий уровень профессиональной подготовки государственных служащих, отсутствие четкой системы оценивания эффективности их работы, недостаточное применение современных технологий и низкая мотивация сотрудников. Е. Е. Федорова предлагает пути решения этих проблем, включая внедрение программ развития профессиональных компетенций, проведение регулярных курсов и тренингов, использование системы КРІ для оценки эффективности работы и применение современных технологий для улучшения коммуникации и управления человеческими ресурсами [2, с. 263].

С этой точки зрения, продуктивным может быть использование показателей КРІ (ключевых показателей эффективности).

Главными задачами введения ключевых показателей эффективности в работу служб по управлению персоналом будут:

- поощрение результативности деятельности работников;
- выявление целесообразности функций работников интересам, целям и задачам организации;
- формирование коммуникации между потребителями государственных услуг и работниками государственных учреждений [3, с. 12].

Использование ключевых показателей эффективности в работе служб управления персоналом в учреждениях государственного сектора поможет создать действенную систему управления, ориентированную на общественно значимый эффект.

Е. С. Столярова исследуя особенности системы управления персоналом в государственных учреждениях, анализирует различные подходы к управлению и их эффективность. Она подчеркивает важность разработки четкой стратегии управления персоналом, учитывающей специфику работы в государственных организациях, и необходимость постоянного мониторинга и оценки эффективности деятельности сотрудников [2, с. 264].

Современное государственное учреждение играет ключевую роль в обеспечении населения качественными услугами и эффективной работой. Для достижения этих целей необходимо иметь хорошо функционирующую систему управления персоналом, которая будет способствовать оптимальному использованию трудовых ресурсов и повышению их производительности.

Одной из важных задач работников управления персоналом государственного учреждения является правильный подбор квалифицированных, мотивированных и талантливых сотрудников. Для достижения этой цели необходимо разработать и применять современные методы отбора кадров, включая проведение собеседований, анализ резюме и тестирование. Также важным компонентом этого процесса является создание системы стимулирования, которая включает в себя достойную заработную плату, социальные льготы и возможность профессионального развития. Однако, не достаточно подобрать хороших сотрудников – важно также поддерживать и развивать их навыки и знания. Государственное учреждение должно инвестировать в обучение и развитие своего персонала, чтобы обеспечить его соответствие современным требованиям и нормам. Для этого можно проводить тренинги, семинары и обучающие курсы, создавать условия для самообразования и самосовершенствования.

Руководители структурных подразделений не всегда соотносят свою работу с целями всей организации, не учитывают ее стратегические задачи [5]. Поэтому, с целью создания системы управления персоналом государственного учреждения, нужно формировать такие показатели профессиональной компетенции, которые будут соответствовать стратегии всей организации.

Управление персоналом в органах власти реализуются с помощью определенных методов: организационно-административных, экономических и социально-психологических.

Организационные методы представляют собой установление и регулирование определенных связей и взаимоотношений между должностями персонала и элементами их управления. Эти методы носят пассивный характер. Они обеспечивают функционирование и развитие людей, упрощают управление и представляют его основу. Они являются первичными по сравнению с другими методами.

Административный метод – это управление и регулирование деятельности персонала на основе приказов, указаний и конкретных заданий исполнителя. При этом последним предоставляется минимальная самостоятельность при выполнении порученной им работы. Эти методы могут сопровождаться вознаграждениями и санкциями за успешную или неудачную работу [1].

Экономический подход представляет собой косвенное воздействие на объекты управления. Их суть в том, что исполнителю задаются цели, ограничения и общий план действий. Материальное вознаграждение за счет экономии или дополнительной прибыли стимулирует своевременность и качество выполнения задач. Размер премии должен напрямую зависеть от достигнутых результатов. Материальное и нематериальное стимулирование персонала играет огромную роль в деятельности предприятий; его цель – мотивировать работников к выполнению эффективного и качественного труда, что не только покрывает затраты и вознаграждения работодателя по организации производственного процесса; но и позволяет им добиться определенной прибыли и повысить конкурентоспособность за счет привлечения и удержания высококвалифицированных специалистов. При этом очень важно также сбалансировать использование материальных и нематериальных стимулов. Только разумно сочетая эти механизмы стимулирования, можно добиться наилучшего эффекта от системы управления персоналом.

Социально-психологический подход предполагает использование психологических, моральных и социальных воздействий для поощрения сотрудников к эффективной работе. Их цель – создать хороший морально-психологический климат в коллективе и развивать хорошие взаимоотношения между сотрудниками. С другой стороны, они необходимы для раскрытия индивидуального потенциала каждого сотрудника. Основная цель этой группы методов – самореализация всех членов корпоративного коллектива.

Еще одним малоэффективным аспектом современного управления персоналом государственных органов является технология оценки эффективности деятельности. Приемы и методы оценки результативности и эффективности служебной деятельности имеют конечной целью поддержание позитивной мотивации работников к труду [3, с. 53]. В государственных органах зачастую реальные достижения и результаты деятельности служащих оцениваются ниже, чем не связанные с реальностью надуманные и фальсифицированные отчеты и показатели статистики, что в конечном итоге заставляет прибегать к нарушениям закона с целью формирования видимости положительной динамики работы органа или подразделения.

Для оценки систем управления персоналом можно использовать как количественные, так и качественные методы. Это могут быть опросы среди сотрудников, анализ текучести кадров, оценка удовлетворенности работой, а также внутренние аудиты.

Эффективная система управления персоналом в государственном учреждении способствует не только повышению производительности труда, но и улучшению качества предоставляемых услуг населению.

Рассмотрев методы управления персоналом, можно сказать, что в государственных учреждениях Республики Беларусь преобладающими являются: административные, экономические и организационные методы, которые не позволяют в полной мере раскрыть кадровый потенциал. Эффективное управление персоналом в государственных учреждениях требует комплексного подхода, включающего стратегическое плани-

рование, формирование компетенций, мотивацию, постоянное обучение и использование современных технологий. Успешная реализация этих методов позволит повысить качество государственного обслуживания и улучшить взаимодействие с гражданами.

Список литературы

1. Особенности управления персоналом в учреждениях государственного сектора. URL: https://elibrary.ru/download/elibrary_30723494_99476449.pdf (дата обращения: 15.07.2024).
2. Пеленев В. С., Денисенко И. Р., Любченко А. Ю. Совершенствование системы управления персоналом в государственном учреждении // Направления повышения эффективности управленческой деятельности органов государственной власти и местного самоуправления : сб. тез. VI Междунар. науч.-практ. конф. Алчевск, 2024. С. 263–265.
3. Шмотина А. Е., Ширяев Д. В. Проблемы системы управления персоналом государственного учреждения и пути их решения // Инновационное развитие социально-экономических систем: условия, результаты и возможности : материалы IV Междунар. науч.-практ. конф. (г. Орехово-Зуево, 31 марта – 1 апреля 2016 г.). Орехово-Зуево : Государственный гуманитарно-технологический университет, 2016. С. 53.

УДК 330.3

НИЗКОУГЛЕРОДНЫЕ БИЗНЕС-МОДЕЛИ: ПРИМЕРЫ УСПЕШНЫХ КОМПАНИЙ

Е. Р. Борисова

*Пензенский филиал ФГБОУ ВО «Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации», г. Пенза, Россия*

Аннотация. Описаны примеры бизнес-моделей внедрения низкоуглеродной экономики в развитие производства.

Ключевые слова: низкоуглеродная экономика, зеленая экономика, инвестиции, экология, инновации

Благодарности: научный руководитель – к.э.н., доцент Т. В. Суханова.

В условиях глобального изменения климата и растущего давления на бизнес-общество, компании по всему миру начинают осознавать важность перехода к низкоуглеродным бизнес-моделям. Эти модели не только способствуют снижению углеродных выбросов, но и открывают новые возможности для роста и инноваций. В данной статье мы рассмотрим несколько успешных компаний, которые внедрили низкоуглеродные бизнес-модели и добились значительных результатов.

Tesla является одним из самых ярких примеров компании, которая сделала низкоуглеродные технологии своей основной стратегией. Основанная в 2003 году, Tesla начала с производства электромобилей, которые направлены на снижение зависимости от ископаемого топлива и уменьшение углеродного следа в транспортном секторе. Компания предлагает широкий ассортимент моделей – от доступных седанов до мощных внедорожников, что делает электромобили более доступными для широкой аудитории [1, с. 3].

Кроме того, Tesla активно развивает солнечные панели и системы хранения энергии, такие как Powerwall и Powerpack. Эти решения позволяют пользователям использовать возобновляемые источники энергии в своих домах и бизнесе, тем самым уменьшая зависимость от традиционных источников электроэнергии. Инновационные технологии и устойчивый подход к производству сделали Tesla лидером в области электромобилей и зеленых технологий, а также вдохновили другие компании на разработку аналогичных продуктов.

Unilever – международная компания, производящая товары народного потребления, которая активно работает над снижением углеродного следа своей деятельности.

В рамках своей стратегии устойчивого развития Unilever ставит перед собой цель сократить углеродные выбросы на всех этапах производственной цепочки, начиная от поставок сырья и заканчивая утилизацией упаковки.

Компания внедряет экологически чистые технологии, использует возобновляемые источники энергии и разрабатывает продукты с меньшим углеродным следом. Например, Unilever запустила линию моющих средств, использующих меньше воды и энергии при стирке. Кроме того, компания активно работает над сокращением пластиковой упаковки и внедряет программы по переработке. Благодаря этим инициативам Unilever не только снижает свой углеродный след, но и отвечает на запросы потребителей на более устойчивые продукты [2, с. 344].

Шведская компания IKEA стремится стать «климатически положительной» к 2030 году. Это амбициозная цель подразумевает, что она будет производить больше энергии из возобновляемых источников, чем потребляет. IKEA активно инвестирует в солнечные панели и ветровые электростанции, что позволяет компании не только снизить свои углеродные выбросы, но и стать независимой от ископаемых источников энергии.

Компания также разрабатывает устойчивые материалы для своих товаров. Например, IKEA активно использует переработанный пластик и древесину из ответственно управляемых лесов. Кроме того, IKEA проводит программы по утилизации и переработке старой мебели, что способствует переходу к круговой экономике. Эти инициативы не только способствуют охране окружающей среды, но и укрепляют имидж компании как ответственного производителя.

Компания Patagonia, производитель одежды для активного отдыха, известна своим приверженностью к экологическим принципам. Основанная в 1973 году, Patagonia с тех пор активно использует переработанные материалы в своих продуктах и поддерживает инициативы по охране окружающей среды. Компания выделяет часть своей прибыли на финансирование экологических проектов и активно участвует в движениях за защиту природы.

Patagonia также проводит кампании по повышению осведомленности о проблемах изменения климата и призывает своих клиентов к более ответственному потреблению. Например, компания запустила программу "WornWear", которая поощряет клиентов к ремонту и переработке старой одежды вместо её выбрасывания. Благодаря своему устойчивому подходу Patagonia завоевала доверие и лояльность потребителей, став примером для других брендов в индустрии моды.

BeyondMeat – стартап, который производит растительные аналоги мяса, стремясь снизить углеродный след мясной промышленности. Основная цель компании – предложить более устойчивую альтернативу традиционному мясу, используя растительные ингредиенты для создания продуктов с текстурой и вкусом настоящего мяса.

Продукты BeyondMeat имеют значительно меньший углеродный след по сравнению с мясом животного происхождения, что делает их привлекательными для экологически сознательных потребителей. Компания быстро завоевала популярность на рынке и сотрудничает с крупными ресторанами и магазинами, включая такие сети как McDonald's и Dunkin'. BeyondMeat также активно продвигает идеи устойчивого питания, способствуя осознанию важности выбора продуктов с низким углеродным следом.

Переход к низкоуглеродным бизнес-моделям становится не только необходимостью в условиях изменения климата, но и стратегическим преимуществом для компаний. Примеры Tesla, Unilever, IKEA, Patagonia и BeyondMeat показывают, что устойчивость может быть интегрирована в бизнес-стратегию и привести к успеху на рынке. Эти компании демонстрируют, что снижение углеродного следа не только защищает окружающую среду, но и открывает новые возможности для инноваций и роста [3, с. 24–25].

В будущем такие модели будут становиться все более распространенными, а компании, стремящиеся к устойчивости, смогут занять лидирующие позиции в своих отраслях. Устойчивое развитие станет неотъемлемой частью корпоративной стратегии, позволяя бизнесу не только выживать в условиях меняющегося мира, но и процветать благодаря инновационным подходам к производству и потреблению.

Список литературы

1. Любарская М. А. Теоретические и практические аспекты низкоуглеродного развития экономики // Экономический вектор. 2021. № 2 (25). С. 100–104.
2. Коданева С. И. Перспективы развития топливно-энергетического комплекса России в современных условиях // Россия: тенденции и перспективы развития. 2021. № 16-1. С. 342–348.
3. Бобылев С. Н. «Зеленая» экономика: новые проблемы формирования // Институты местной демократии в управлении экологически устойчивым развитием локальных территорий : материалы II Всерос. науч.-практ. конф. с междунар. участием (г. Краснодар, 6–7 октября 2021 г.). Краснодар : Кубань, 2021. С. 23–27.
4. Суханова Т. В., Евченко А. А. Социально-экономические индикаторы достижения национальных целей устойчивого развития // Образование и наука в современном мире. Инновации. 2020. № 3 (28). С. 95–102.
5. Суханова Т. В. Макроэкономические показатели национального развития в условиях глобальных вызовов и ограничений // Уральский научный вестник. 2021. Т. 1, № 2. С. 7–12.

УДК 330.3

ТЕНДЕНЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ЗЕЛЕННОЙ ЭКОНОМИКИ

Е. Р. Борисова

*Пензенский филиал ФГБОУ ВО «Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации», г. Пенза, Россия*

Аннотация. Отражены тенденции и перспективы развития зеленой экономики.

Ключевые слова: зеленая экономика, инвестиции, развитие сельского хозяйства, электрификация, инновации

В последние десятилетия мир стал свидетелем значительных изменений в подходах к экономическому развитию. Устойчивость, экологическая ответственность и использование ресурсов с минимальным воздействием на окружающую среду стали ключевыми аспектами, определяющими будущее глобальной экономики. Зеленая экономика, как концепция, нацелена на создание устойчивых экономических систем, которые способствуют социальному благополучию и экологическому равновесию. Этот переход не только отвечает на вызовы изменения климата, но и создает новые возможности для роста и развития.

С каждым годом наблюдается рост инвестиций в солнечную, ветровую и гидроэнергию. По данным Международного энергетического агентства (IEA), объем инвестиций в возобновляемую энергетику достиг рекордных уровней, что свидетельствует о стремлении стран перейти на более чистые источники энергии [2, с. 2311]. Например, в 2022 году инвестиции в солнечную энергетику увеличились на 25 % по сравнению с предыдущим годом, что стало возможным благодаря снижению цен на солнечные панели и увеличению их эффективности. Страны, такие как Китай, Германия и США, активно развивают свои энергетические рынки, что способствует созданию новых рабочих мест и снижению зависимости от ископаемых видов топлива [1, с. 7].

Переход к устойчивым методам ведения сельского хозяйства, таким как органическое земледелие и агролесоводство, становится все более актуальным. Эти методы не только способствуют сохранению экосистем, но и повышают качество продукции. Устойчивое сельское хозяйство включает в себя использование природных ресурсов с учетом их ограниченности и восстановление биоразнообразия. Например, внедрение пермакультуры позволяет создать самоподдерживающиеся экосистемы, которые уменьшают потребность в химических удобрениях и пестицидах. Это не только улучшает здоровье почвы, но и способствует повышению урожайности.

Переход от линейной модели производства к циркулярной, где продукты, материалы и ресурсы используются повторно, становится важной тенденцией. Это позволяет снижать количество отходов и минимизировать потребление ресурсов. В рамках циркулярной экономики акцент делается на переработке и повторном использовании материалов, что снижает нагрузку на природные ресурсы. Например, компании начинают разрабатывать программы по возврату использованных продуктов для их переработки или повторного использования, что способствует созданию замкнутых циклов производства.

Увеличение производства электромобилей и развитие инфраструктуры для их зарядки также являются важными шагами на пути к снижению выбросов углерода. Множество стран уже объявили о планах по запрету продаж автомобилей с двигателями внутреннего сгорания в ближайшие десятилетия [3, с. 813]. В этом контексте развитие зарядных станций и улучшение технологий хранения энергии становятся критически важными для успешной интеграции электромобилей в транспортные системы. Примеры таких инициатив можно увидеть в Норвегии, где более 50 % новых автомобилей – это электромобили.

Разработка новых технологий, таких как углеродный захват и хранение (CCS), а также водородные технологии, открывает новые горизонты для сокращения выбросов парниковых газов. Эти технологии позволяют улавливать углекислый газ из атмосферы или непосредственно из источников выбросов и хранить его под землей или использовать в производственных процессах. Водородные технологии также становятся важным направлением, поскольку водород может служить чистым топливом для различных секторов экономики, включая транспорт и промышленность.

Для успешного перехода к «зеленой» экономике необходимо международное сотрудничество. Соглашения, такие как Парижское соглашение, подчеркивают важность совместных усилий стран для достижения климатических целей. Глобальные инициативы по обмену знаниями и технологиями могут значительно ускорить процесс перехода к устойчивому развитию. Например, программы финансирования для развивающихся стран помогут им внедрять зеленые технологии без необходимости полагаться на ископаемые ресурсы.

Государственная политика будет играть ключевую роль в стимулировании перехода к зеленой экономике. Это может включать налоговые льготы для компаний, внедряющих устойчивые практики, а также финансирование исследований и разработок в области зеленых технологий. Примеры успешной государственной политики можно увидеть в странах Скандинавии, где правительственные инициативы по поддержке возобновляемых источников энергии и устойчивого транспорта привели к значительному снижению выбросов углерода.

Повышение уровня осведомленности населения о важности устойчивого развития и экологии будет способствовать формированию спроса на экологически чистые продукты и услуги. Образовательные программы в школах и университетах могут помочь молодому поколению понять важность устойчивого развития и научить их применять эти принципы в своей жизни.

«Зеленая» экономика представляет собой не только вызов, но и возможность для стран и компаний адаптироваться к меняющемуся миру. Устойчивое развитие становится неотъемлемой частью экономической политики, а инновации и технологии открывают новые горизонты для будущего. При правильном подходе к реализации зеленых инициатив можно не только снизить негативное воздействие на окружающую среду, но и создать новые рабочие места, улучшить качество жизни и обеспечить стабильный экономический рост в долгосрочной перспективе. Важно помнить, что путь к зеленой экономике требует совместных усилий всех участников: правительств, бизнеса и общества в целом.

Список литературы

1. Ивановская М. А., Глухова З. В. Развитие зеленой экономики в Российской Федерации // Отходы и ресурсы. 2020. № 4. С. 1–11.
2. Гурьева М. А. Теоретические основы концепта циркулярной экономики // Экономические отношения. 2019. Т. 9, № 3. С. 2311–2336.
3. Баландин Д. А., Баландин Е. Д., Пыткин А. Н. Развитие сельских территорий региона на принципах зеленой экономики // Вопросы инновационной экономики. 2019. Т. 9, № 3. С. 813–822.
4. Суханова Т. В., Евченко А. А. Социально-экономические индикаторы достижения национальных целей устойчивого развития // Образование и наука в современном мире. Инновации. 2020. № 3 (28). С. 95–102.
5. Суханова Т. В. Макроэкономические показатели национального развития в условиях глобальных вызовов и ограничений // Уральский научный вестник. 2021. Т. 1, № 2. С. 7–12.

УДК 330.3

ЦИРКУЛЯРНАЯ ЭКОНОМИКА – НОВАЯ МОДЕЛЬ ПРОИЗВОДСТВА ДЛЯ УСТОЙЧИВОГО МИРА

Е. Р. Борисова

*Пензенский филиал ФГБОУ ВО «Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации», г. Пенза, Россия*

Аннотация. Представлены перспективы развития циркулярной экономики в современных условиях глобальных вызовов и внешних угроз.

Ключевые слова: циркулярная экономика, зеленая экономика, инвестиции, экология, инновации

Благодарности: научный руководитель – к.э.н., доцент Т. В. Суханова.

В последние десятилетия мир сталкивается с серьезными экологическими и социальными вызовами, такими как изменение климата, истощение природных ресурсов и рост объемов отходов. Эти проблемы усугубляются увеличением населения и стремительным ростом потребления, что приводит к перегрузке экосистем и ухудшению качества жизни. В ответ на эти вызовы возникает концепция циркулярной экономики, которая предлагает новую модель производства и потребления, направленную на устойчивое развитие и минимизацию негативного воздействия на окружающую среду.

Циркулярная экономика – это система, в которой ресурсы используются максимально эффективно, а отходы минимизируются. В отличие от традиционной линейной модели, основанной на принципе «взять, произвести, выбросить», циркулярная экономика предполагает замкнутый цикл, где материалы и продукты остаются в обороте как можно дольше. Это достигается через переработку, повторное использование и восстановление.

Основные принципы циркулярной экономики включают:

1. Долговечность продуктов: Создание товаров с длительным сроком службы, которые можно легко ремонтировать и обновлять. Это не только уменьшает количество отходов, но и способствует более рациональному использованию ресурсов.

2. Переработка материалов: Разработка технологий для переработки и повторного использования материалов, чтобы минимизировать количество отходов. Это включает в себя инновационные методы переработки, которые позволяют извлекать ценности из материалов, которые ранее считались бесполезными.

3. Системный подход: Учет всех аспектов производственного процесса, включая поставки, производство, распределение и утилизацию. Это требует интеграции различных секторов экономики и сотрудничества между компаниями, правительствами и потребителями.

Циркулярная экономика помогает уменьшить объем отходов и снизить загрязнение окружающей среды за счет переработки и повторного использования ресурсов. Это особенно актуально в условиях глобального потепления и ухудшения состояния экосистем [3, с. 11–12].

Переход к циркулярной модели может снизить затраты на сырье и энергоресурсы, а также создать новые бизнес-возможности в сфере переработки и услуг по ремонту. Компании могут извлекать прибыль из вторичных материалов и разрабатывать новые источники дохода.

Развитие сектора переработки и устойчивого производства открывает новые рабочие места, способствуя экономическому росту. Это особенно важно в условиях глобальной экономической нестабильности.

Циркулярная экономика способствует более сбалансированному использованию ресурсов, что важно для будущих поколений. Она помогает сохранить биологическое разнообразие и поддерживать экосистемные услуги, от которых зависит жизнь на планете [2, с. 2320].

Множество компаний уже начали внедрять принципы циркулярной экономики. Например, шведская компания IKEA разрабатывает мебель из переработанных материалов и предлагает услуги по ремонту и возврату старой мебели. Это не только снижает количество отходов, но и создает лояльность клиентов, которые ценят устойчивые практики.

Другой пример – компания Philips, которая предлагает освещение как услугу, обеспечивая клиентов светом без необходимости покупки новых ламп. Такой подход позволяет сократить потребление ресурсов и уменьшить количество отходов.

В области моды также наблюдается рост интереса к устойчивым практикам. Бренды, такие как Patagonia и H&M, внедряют программы по сбору и переработке старой одежды, а также разрабатывают линии продукции из экологически чистых материалов. Эти инициативы помогают не только сократить экологический след, но и повысить осведомленность потребителей о важности устойчивого потребления [1, с. 6].

Несмотря на очевидные преимущества, переход к циркулярной экономике сталкивается с рядом препятствий:

1. Отсутствие инфраструктуры: Необходима развитая система сбора и переработки отходов. Многие регионы все еще не имеют необходимых технологий или логистики для эффективного управления отходами.

2. Нехватка осведомленности: Многие потребители не осознают преимущества циркулярной экономики и продолжают следовать линейным моделям потребления. Образовательные программы и кампании по повышению осведомленности могут сыграть ключевую роль в изменении поведения потребителей.

3. Сложности в бизнес-моделях: Компании могут столкнуться с трудностями при переходе к новым бизнес-моделям, требующим изменений в производственных процес-

сах и цепочках поставок. Это может потребовать значительных инвестиций и времени на адаптацию.

4. Регуляторные барьеры: В некоторых странах отсутствуют законодательные инициативы или стимулы для поддержки перехода к циркулярной экономике. Необходимы совместные усилия правительств для создания благоприятной регуляторной среды [1, с. 10–12].

Циркулярная экономика представляет собой многообещающую модель, способную изменить подход к производству и потреблению в современном мире. Внедрение ее принципов может привести к значительным экологическим и экономическим преимуществам, способствуя созданию устойчивого будущего. Однако для успешного перехода необходимо объединение усилий правительств, бизнеса и общества в целом. Только совместными усилиями мы сможем создать мир, где ресурсы используются рационально, а отходы становятся ценными материалами для нового производства.

Переход к циркулярной экономике требует времени и усилий, но его преимущества для планеты и общества бесспорны. Мы должны действовать сейчас, чтобы обеспечить устойчивое будущее для следующих поколений.

Список литературы

1. Мочалова Л. А. Циркулярная экономика в контексте реализации концепции устойчивого развития // Journal of new economy. 2020. № 4. С. 5–27.
2. Гурьева М. А. Теоретические основы концепта циркулярной экономики // Экономические отношения. 2019. Т. 9, № 3. С. 2311–2336.
3. Фильченкова О. А. Переход Российской Федерации к циркулярной экономике с учетом международного опыта // Актуальные вопросы экономики и управления : материалы VII Междунар. науч. конф. (г. Санкт-Петербург, апрель 2019 г.). СПб. : Свое издательство, 2019. С. 11–16.
4. Суханова Т. В., Евченко А. А. Социально-экономические индикаторы достижения национальных целей устойчивого развития // Образование и наука в современном мире. Инновации. 2020. № 3 (28). С. 95–102.
5. Суханова Т. В. Макроэкономические показатели национального развития в условиях глобальных вызовов и ограничений // Уральский научный вестник. 2021. Т. 1, № 2. С. 7–12.

УДК 338

ДИНАМИКА ОПЛАТЫ ТРУДА В РЕГИОНАХ РОССИИ

Е. А. Бородина¹, С. Д. Матвеева², А. А. Сироткин³

*^{1,2,3}Пензенский филиал ФГБОУ ВО «Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации», г. Пенза, Россия*

Аннотация. Рассматривается динамика заработной платы в регионах России, выявляется ее отставание от мировых показателей и значительная разница между регионами. Исследование опирается на официальные статистические данные Федеральной службы государственной статистики РФ за период с 2019 по 2024 г.

Ключевые слова: динамика заработной платы, оплата труда, региональные различия, Россия, заработная плата, доходы населения, уровень жизни

Благодарности: научный руководитель – к.э.н., доцент О. Н. Лескина.

В России наблюдается значительная дифференциация в оплате труда между регионами. В то время как в некоторых регионах средняя зарплата приближается к уровню столичного региона, в других она остается значительно ниже.

Основные факторы, влияющие на динамику оплаты труда:

Развитость экономики региона: регионы с развитой промышленностью, добывающей отраслью или туризмом, как правило, предлагают более высокую зарплату.

Спрос на рабочую силу: высокая конкуренция на рынке труда в развитых регионах приводит к более высоким зарплатам.

Инфраструктура и уровень жизни: в регионах с развитой инфраструктурой и высоким уровнем жизни стоимость жизни выше, что приводит к более высокому уровню зарплат.

Государственная политика: региональные программы поддержки предприятий и развитие ключевых отраслей могут влиять на уровень оплаты труда.

Качество рабочей силы: в регионах с высокой концентрацией квалифицированных кадров, как правило, более высокая зарплата.

Мы проанализировали и сравнили средние доходы в 2019 и 2024 году. И выяснили, что самый маленький доход у населения Дагестана, их доход составляет 24 973 рубля на 2019 год, а самый высокий доход у жителей Москвы, доход составляет 96 042 рубля на 2019 год.

На основе изученных данных выявлены основные тенденции в динамике оплаты труда в регионах РФ. К таковым относятся:

- Увеличивающийся разрыв: в последние годы наблюдается тенденция к увеличению разрыва в оплате труда между регионами.

- Замедленный рост: в целом, уровень оплаты труда в регионах растет медленнее, чем инфляция.

- Низкая доля квалифицированных кадров: многие регионы испытывают дефицит квалифицированных специалистов, что затрудняет повышение уровня оплаты труда.

- Неравномерное распределение доходов: в ряде регионов наблюдается высокая концентрация доходов в руках небольшой группы населения, что приводит к неравенству в оплате труда.

На рис. 1 представлены тенденции изменения средней заработной платы в отдельных регионах России за 2019 год и 2024 год.

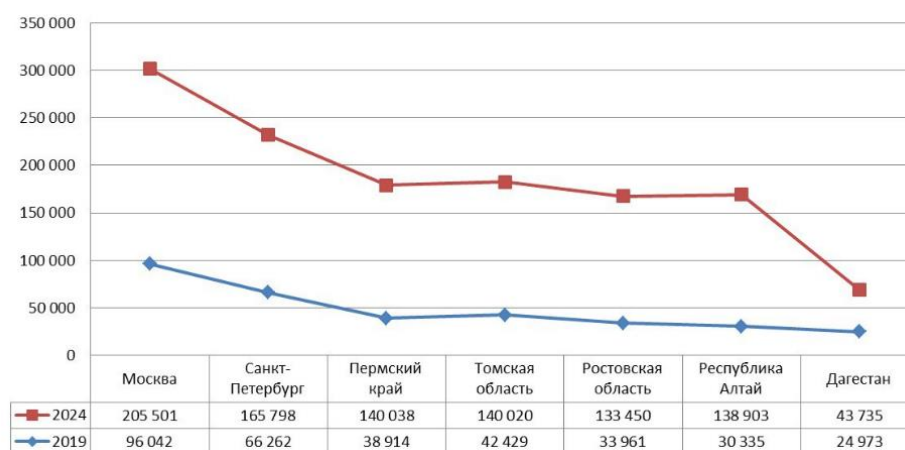


Рис. 1. Тенденции изменения средней заработной платы в регионах России по данным на 2019 и на 2024 г.

Источник: построено авторами.

Проанализировав зарплату в регионах России отметим, что на 2024 год средняя заработная плата изменилась на 7,8 %,но при этом в Дагестане по-прежнему остается маленький заработок это 43 735, в это время в Москве средняя заработная плата составляет около 205 тыс. руб.

Динамика оплаты труда в регионах России характеризуется рядом серьезных проблем:

1. Неравномерность распределения доходов: Разрыв в зарплатах между регионами: Значительная разница в зарплатах между столицей и другими регионами (в 2–3 раза), а также между отдельными регионами (например, Москва, Санкт-Петербург, Тюменская область и другие регионы с развитой добывающей промышленностью).

2. Разница в зарплатах между отраслями: В некоторых отраслях (например, добыча нефти и газа, финансы) зарплаты значительно выше, чем в других (например, образование, здравоохранение).

Неравенство в оплате труда женщин и мужчин: Женщины в среднем получают меньше, чем мужчины, даже в равных должностях.

3. Низкая заработная плата: Минимальный размер оплаты труда (МРОТ) зачастую бывает ниже реального прожиточного минимума.

4. Низкие зарплаты в бюджетных организациях: В сферах образования, здравоохранения, культуры, социальной защиты заработная плата часто не позволяет специалистам обеспечивать себя и свою семью. Низкая зарплата приводит к высокому уровню бедности и неравенства в регионах.

5. Отсутствие прозрачности в системе оплаты труда при недостаточной информированности работников о своих правах и возможностях. В ряде случаев не ясно, как формируется зарплата, что делает невозможным контроль над ее справедливым начислением: Работники не всегда знают, какие выплаты им положены, какие возможности для повышения зарплаты существуют.

6. Неразвитая система профсоюзов: Слабая защита интересов работников: Профсоюзы не всегда эффективно защищают интересы работников, в том числе в вопросах оплаты труда.

7. Отсутствие коллективных договоров: В ряде случаев отсутствуют коллективные договоры, которые могли бы регулировать вопросы оплаты труда и трудовых отношений.

Возможные пути решения проблем разрыва в оплате труда в регионах России кроются в следующих мерах:

1. Повышение минимального размера оплаты труда (МРОТ): МРОТ должен быть не ниже прожиточного минимума, чтобы обеспечить базовые потребности населения.

2. Увеличение заработной платы работников бюджетных организаций.

3. Снижение уровня бедности и неравенства, например, путем повышения социальных пособий и пенсий.

4. Обеспечение прозрачности в системе оплаты труда, упрощение системы начисления зарплаты для доступности понимания работниками.

5. Укрепление профсоюзного движения, повышение его эффективности в защите интересов работников.

6. Развитие системы профессионального образования для обеспечения рынка труда квалифицированными специалистами.

7. Создание новых рабочих мест, особенно в регионах с высокой безработицей, путем поддержки малого и среднего бизнеса, инвестиций в инфраструктуру и развитие новых отраслей.

8. Стимулирование роста производительности труда, чтобы обеспечить экономический рост и повышение зарплаты.

Рассмотренные пути решения проблем дифференциации оплаты труда на современном этапе могут стать эффективным инструментом сглаживания разрыва в оплате труда в регионах России.

Список литературы

1. Сергеева Н. М., Скрипкина Е. В., Алехина А. А. Оплата труда как индикатор ухудшения экономической ситуации // Вестник Алтайской академии экономики и права. 2022. № 5-1. С. 99–106.
2. Лосева О. В., Лескина О. Н. Макроэкономическое планирование и прогнозирование: курс лекций : учеб. пособие. Пенза : Изд-во ПГУ, 2014.
3. Орешников В. В. Перспективы развития системы расселения в Российской Федерации // Социально-экономическое управление: теория и практика. 2022. Т. 18, № 4. С. 27–34.
4. Жилин В. В., Калущих Г. Н., Бондарева Г. А. [и др.]. О проблеме дифференциации уровня оплаты труда в регионах России // Вестник Курской государственной сельскохозяйственной академии. 2020. № 7. С. 145–152.
5. Лескина О. Н., Новикова И. В. Проблемные аспекты региональных рынков труда (сравнительный анализ Амурской и Пензенской областей) // В мире научных открытий. 2013. № 8 (44).

УДК 330.3

РОЛЬ И ЗНАЧЕНИЕ РАЗВИТИЯ ИНВЕСТИЦИЙ В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ

А. Д. Виноградова¹, А. Д. Акулин², А. А. Сироткин³

*^{1,2,3}Пензенский филиал ФГБОУ ВО «Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации», г. Пенза, Россия*

Аннотация. Рассмотрено влияние внешних и внутренних инвестиций на рост экономики Российской Федерации, а также выделены факторы, способствующие и препятствующие притоку капитала через инвестиции.

Ключевые слова: инвестиции, экономический рост, портфельные инвестиции, капиталовложение, инновации, иностранные инвестиции, конкурентоспособность

Благодарности: научный руководитель – к.э.н., доцент О. Н. Лескина.

В современном мире роль инвестиций в развитии экономики страны особенно важна. Инвестиции призваны не только ускорить развитие производственной сферы, но и модернизировать объекты инфраструктур, придавая новую жизнь экономике и создавая множество актуальных рабочих мест. Инвестиционная активность является ключевым аспектом, способствующим значительному экономическому развитию России [1].

Сегодня Россия находится в условиях, где инвестиции становятся важнейшим фактором для достижения экономических целей и активизации производственного роста. В результате появляется необходимость привлекать инновационные технологии. Это приводит к генерированию обоснованных бизнес-предложений для апробации на рынке. Для инновационных проектов требуется финансирование – это основа для стимулирования экономического роста и технологического прогресса. На сегодняшний день российские власти активно работают над внедрением целого ряда мероприятий, направленных на оптимизацию инвестиционного климата в ключевых сферах экономики [2].

Ключевая составляющая успешного функционирования инновационного сектора в экономике – это эффективная работа специализированных институтов и фондов. К ним можно отнести такие организации, как ФГБУ «Фонд содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере», АО «РВК», Фонд «Сколково», а также различные образовательные и инфраструктурные фонды [3].

Также в число ключевых целей их работы входит реализация масштабных федеральных проектов и инициатив, поддерживающих развитие социально-экономической

сферы России. К ним относятся такие инициативы как «Взлёт – от стартапа до IPO», «Платформа университетского технологического предпринимательства», проекты «Искусственный интеллект», «Цифровые технологии» и «Национальная технологическая инициатива».

Владение передовыми технологиями способствует снижению зависимости от импорта, улучшает экономическую ситуацию в стране и повышает уровень жизни граждан. Эти процессы открывают новые горизонты для стабильного роста и развития экономики в перспективе.

Поток зарубежных капиталов способствует формированию благоприятной инвестиционной среды и активизации фондового рынка в РФ, что подтверждает повышенное доверие иностранных инвесторов к российской экономике.

Рассматривая условия, необходимые для привлечения иностранных инвестиций, следует отметить ряд критически важных факторов: обнаружение новых источников финансирования для экономической активности; соответствие современным требованиям к производственным инструментам и их эксплуатации; повышение качества услуг и финансовой устойчивости компаний, занимающихся реализацией проектов [1].

Прямые иностранные инвестиции (ПИИ) – это средства, поступающие из-за пределов России для стимулирования экономического роста. Данные инвестиции обеспечивают объём операций с долей участия не менее 10 % в российских предприятиях [4].

В 2021 году объём иностранных инвестиций в недвижимость в России достиг исторического минимума – 3 %. Это на 3 % ниже показателя 2020 года. Эксперты прогнозируют, что в 2022 году возможно ещё большее снижение этого показателя [5].



Рис. 1. Динамика инвестиций в экономике РФ, млрд. руб.

Несмотря на то, что глобальный экономический кризис оказал негативное влияние на многие государства, Россия продолжает привлекать значительный интерес инвесторов. Это свидетельствует о том, что ее экономика остается сильной и привлекательной [4].

Стимулирование аграрного сектора и высокоэффективного производства лежит в центре внимания России, привлекая инвестиции как внутри страны, так и со стороны зарубежных инвесторов. Эти направления характеризуются высокой степенью роста и серьезными возможностями для гарантированной устойчивости в будущем.

Инвестиции в России – это настоящая панацея для экономической стабилизации и улучшения ее развития. Необходимость их привлечения заключается не только в раз-

витии экономики, но и в формировании устойчивой базы для капиталовложений, в частности, повышении международной конкурентоспособности страны. Тем не менее, ряд рисков и потенциальных проблем для инвесторов также существует и требует тщательной оценки.

Когда мы говорим об эффективности инвестиционной стратегии в России, нужно учитывать экономические особенности страны, что требует недвусмысленного анализа. Выстраивание крепких, основанных на доверии и выгоде партнерств с местными компаниями поможет улучшить бизнес-практики, освоение которых позволит завоевывать конкурентное преимущество.

В РФ наблюдается широкий выбор портфельных капиталовложений, с особым акцентом на государственные ценные бумаги, которые славятся своей надежностью и гарантированными доходами. Тем не менее, для инвесторов, стремящихся инвестировать в фондовые активы, возникают трудности в разработке действенных методов управления капиталом. Эта проблема во многом обусловлена отсутствием полноценной и качественной статистики, что существенно снижает возможность для грамотного формирования инвестиционных портфелей [6].

На основе информации от Министерства экономического развития, за 2023 год в России наблюдается тенденция к увеличению вложений в основной капитал. Способствующими факторами этому стали более благоприятные условия для инвесторов и повышение спроса со стороны клиентов, что также объясняется наличием развитой инфраструктуры и глубокой исследовательской базы, а также внедрением новых механизмов стимулирования, таких как налоговые льготы и финансовая поддержка. Прогнозируется, что в 2024 году темпы роста инвестиционной активности снизятся до 2,3 %, однако сохранится общий тренд на увеличение объемов инвестиций в связи с адаптацией экономической политики и улучшением финансовой ситуации [7].

В ближайшие годы в России будет наблюдаться увеличение как внутренних, так и внешних инвестиций, что обусловлено ростом потребительского спроса. Основным приоритетом станет разработка эффективного сотрудничества между госсектором и предпринимательством. Для достижения целей важным станет согласование новых экономических условий со стратегическим курсом в области территориального развития. Активное участие регионов и пересмотр политики привлечения капиталов помогут значительно улучшить состояние экономики и повысить жизненный уровень населения.

Таким образом, для Российской Федерации привлечение иностранных и отечественных финансовых вливаний является ключевым фактором для ускорения экономического роста, интеграции новых технологий и улучшения качества жизни граждан. Эти инвестиции не просто помогают развивать новые отрасли и создают рабочие места, но и стимулируют научные и технические достижения, что в свою очередь повышает конкурентоспособность страны на глобальной арене. Экономическая обстановка в России привлекает инвесторов множеством возможностей. Можно вкладывать деньги в такие сферы, как добыча полезных ископаемых, технологии и социальные проекты. Чтобы добиться увеличения привлекательности для инвестиций и роста экономики, важно создать условия для более эффективного инвестирования.

Список литературы

1. Открытый журнал. URL: <https://journal.open-broker.ru/research/snizhenie-inostrannyh-investitsiy-v-rf/>
2. Раздерищенко И. Н. Конкурентоспособность российской экономики на основе инновационной активности // Экономика и бизнес: теория и практика. 2020. № 11-3 (69). С. 18–20.
3. Министерство экономического развития Ульяновской области. URL: <https://ekonom73.ru/mesmerize/activities/otdel-razvitiya-innovatsij-i-predprinimatelskoj-deyatelnosti/innovatsionnaya-deyatelnost/fondy-podderzhki-innovatsionnoj-deyatelnosti/>

4. Кандалинцев В. Г. Страны в потоках прямых иностранных инвестиций // Восточная аналитика. 2017. № 3. С. 118.
5. Федеральная служба государственной статистики. URL: <https://rosstat.gov.ru/> (дата обращения: 03.05.2021).
6. Портфельные инвестиции в России. URL: https://spravochnick.ru/rynok_cennyh_bumag/portfelnye_investicii/portfelnye_investicii_v_rossii/
7. Министерство экономического развития Российской Федерации. URL: https://www.economy.gov.ru/material/directions/makroec/ekonomicheskie_obzory/
8. Лескина О. Н. Мировая экономика и международные экономические отношения : учеб. пособие. Саратов : Ай Пи Ар Медиа, 2019. 154 с.

УДК 331.5

ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ В РАЗВИТИИ ЭКОНОМИКИ РОССИИ

Д. А. Волкова¹, Е. А. Волкова²

*^{1,2}Пензенский филиал ФГБОУ ВО «Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации», г. Пенза, Россия*

Аннотация. Рассматривается человеческий капитал, его место в современной экономике и влияние на развитие государства. Проведен всесторонний анализ состояния человеческого капитала в России, и выявлены меры, которые необходимо предпринять для улучшения ситуации.

Ключевые слова: человеческий капитал, трудовые ресурсы, экономика, экономический рост, конкурентоспособность

Благодарности: научный руководитель – к.э.н., доцент О. Н. Лескина.

В современных условиях социально-экономического развития России, с учетом внешних и внутренних угроз, особое внимание необходимо уделять национальной безопасности, где важная роль отведена развитию человеческого капитала.

Человеческий капитал представляет собой один из ключевых факторов, определяющих экономическое развитие стран в современном мире. В условиях глобализации и стремительного технологического прогресса, значение человеческого капитала становится все более очевидным. Он включает в себя знания, навыки, опыт и здоровье населения, которые в совокупности формируют потенциал для повышения конкурентоспособности на международной арене. В частности, для России, обладающей значительными природными ресурсами и стратегическим географическим положением, развитие человеческого капитала является не только необходимым, но и критически важным условием для достижения устойчивого экономического роста и повышения уровня жизни населения.

Проблемы развития человеческого капитала в России активно обсуждаются как экспертами, так и широкой аудиторией. В последние годы отмечается серьезное снижение темпов его роста, что негативно отражается на общем состоянии экономики.

Оценка состояния человеческого капитала может быть проведена через комплекс показателей, такие как уровень образования, здоровье населения, доступность медицинских услуг и социокультурные факторы.

Пандемия коронавируса и ускоренное развитие цифровизации выявили недостатки, мешавшие прогрессу человеческого капитала за несколько лет до начала кризиса. Эти проблемы включают в себя недостаток навыков, дефицит талантов и увеличивающееся расхождение между стимулами и вознаграждениями для сотрудников. Этот вывод делается в отчете Всемирного экономического форума о конкурентоспособности стран за 2020 год. Отмечается, что страны должны уделить пристальное внимание таким мерам, как развитие программ переобучения и повышения квалификации, модернизация

образовательных курсов, расширение функций системы здравоохранения и улучшение обслуживания пожилых и детей.

Так, согласно различным исследованиям, уровень человеческого капитала в России оценивается как относительно низкий по сравнению с развитыми странами, что вызывает необходимость принятия мер по его улучшению [1]. Перспективы улучшения положения России на глобальной арене напрямую зависят от эффективности реформ в области образования, поддержки науки и интеграции результатов научных исследований в экономику. Улучшение качества человеческого капитала, а также внедрение новых технологий может активизировать внутренние процессы и привести к повышению международного ранжирования страны.

Важную роль в обеспечении устойчивого роста человеческого капитала играют инновационные технологии. Их внедрение открывает новые горизонты для повышения квалификации рабочей силы и обогащает профессиональный опыт. Однако для того чтобы эти процессы были эффективными, необходимо, чтобы образование и профессиональная подготовка адаптировались к изменениям в технологической сфере. Это обстоятельство подчеркивает необходимость создания долгосрочных стратегий, направленных на интеграцию образования, здравоохранения и социальной политики, что в конечном итоге будет способствовать повышению уровня человеческого капитала и экономическому развитию стран [4].

Статистика показывает, что доступность образования в России на достаточном уровне. Это позволяет гражданам разных возрастных категорий повышать свою квалификацию и конкурентоспособность [2]. В то же время, существует проблема неравномерного доступа к качественным образовательным институтам, что снижает общую эффективность системы образования.

Для достижения более устойчивого результата необходимо не только увеличивать объемы финансирования сферы образования кадров, но и работать над качеством этого образования, чтобы соответствовать требованиям современного рынка труда. Большое внимание должно быть уделено разработке новых подходов в образовательных учреждениях, направленных на формирование у студентов критического мышления и практических навыков. Развитие научной инфраструктуры, включая исследовательские центры, базирующиеся на партнерстве между государством и бизнесом, может кардинально изменить ситуацию. Кроме того, значительное внимание должно быть уделено международному сотрудничеству в области науки и технологий. Участие в международных проектах, совместные исследования и обмен научными кадрами позволят не только улучшить качество отечественного образования и науки, но и повысить доверие к российским исследованиям на глобальном уровне [4].

Глобальные тенденции развития человеческого капитала показывают, что страны, активно инвестирующие в образование и развитие навыков, имеют более высокие темпы экономического роста и устойчивое развитие. Россия, стремясь занять достойное место в мировом сообществе, должна учитывать эти тенденции и адаптировать свои стратегии в области человеческого капитала к современным вызовам.

Необходимо понимать, что инвестиции в образование, здоровье и развитие человеческого потенциала приносят ощутимые результаты в долгосрочной перспективе. Подготовленные и компетентные специалисты способны эффективно решать задачи, стимулировать инновации и повышать производительность труда. Это, в свою очередь, способствует устойчивому росту экономики и улучшению жизни граждан.

Таким образом, можно сделать вывод, что развитие человеческого капитала в России является неотъемлемой частью стратегии экономического роста и повышения конкурентоспособности страны. Необходимы системные изменения, направленные на улучшение качества образования, повышение доступности и эффективности образовательных программ, а также на создание условий для постоянного профессионального

роста и развития. Только в этом случае Россия сможет реализовать свой потенциал и занять достойное место в мировом экономическом пространстве.

Список литературы

1. Изварина Н. Ю., Шумилина В. Е., Сангаджиева А. С. Статистический анализ человеческого капитала в Российской Федерации // Cyberleninka.ru. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/statisticheskiy-analiz-chelovecheskogo-kapitala-v-rossiyskoy-federatsii.2020>
2. Тумаров Т. Ф. Тенденции развития человеческого капитала, ресурсов и потенциала в России // HumanProgress. 2023. № 1. С. 15.
3. Савин М. В. Перспективы развития человеческого капитала в российском предпринимательстве // XXVIII Межвузовская научно-практическая конференция молодых ученых и студентов г. Волжского (г. Волжский, 29 мая – 2 июня 2023 г.). Волжский : Волгоградский государственный технический университет, 2023. С. 322–325.
4. Опалева О. И. О некоторых аспектах поддержания человеческого капитала в современной России // Вестник Московского государственного областного университета. Серия: Экономика. 2020. № 1. С. 19–26. doi: 10.18384/2310-6646-2020-1-19-26 EDN: MASBAA
5. Лескина О. Н., Арапова А. С. Роль человеческого интеллектуального капитала в формировании национального богатства России // Концепт. 2013. № 12 (28). С. 26–30.
6. Бондаренко В. В., Лескина О. Н. Проблемы регулирования использования иностранной рабочей силы в условиях необходимости инновационного развития экономики России // Стратегическое развитие инновационного потенциала отраслей, комплексов и организаций : сб. ст. VI Междунар. науч.-практ. конф. / под общ. ред. В. В. Бондаренко, Ф. Е. Удалова. Пенза : Изд-во Пенз. гос. сельскохозяйств. академии, 2016.

УДК 330.1

ОСОБЕННОСТИ СБЕРЕЖЕНИЙ ДОМОХОЗЯЙСТВ В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ

Е. С. Галева¹, К. А. Милехина²

*^{1,2}Пензенский филиал ФГБОУ ВО «Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации», г. Пенза, Россия*

Аннотация. Рассматриваются виды и структура сбережений домохозяйств, предпочтения при выборе формы сбережений, а также динамика объемов сбережений в Российской Федерации.

Ключевые слова: домашние хозяйства, структура сбережений

Благодарности: научный руководитель – к.э.н., доцент О. Н. Лескина.

Сбережения домохозяйств играют ключевую роль в экономике любой страны, включая Россию. Они являются важным индикатором финансового благосостояния населения и могут оказывать значительное влияние на экономический рост, инвестиции и потребление, а также являются необходимым условие формирования среднего класса общества [1, 2].

В свете последних мировых событий, которые на себе испытывает российская экономика (введение санкций, уход крупных международных компаний, пандемия) происходит дестабилизация экономики, поэтому потребительское поведение домохозяйств изменилось в сторону увеличения доли сбережений, что может послужить источником для развития инвестиционной активности населения [6, с. 1454].

Сбережения – часть полученного за некоторый период дохода, не потраченная на текущее потребление, а сохраненная и вложенная для использования в будущем. Сбережения домашних хозяйств представляют собой резерв активов, принадлежащих домохозяйству, который может быть применен в качестве инвестиционного ресурса с целью получения дополнительного дохода, защиты средств от инфляции, удовлетворения потребностей в будущем [2, 5].

Величина сбережений напрямую зависит от уровня потребления. Существуют устоявшиеся факторы, которые влияют на потребление. К этим факторам относятся: уровень дохода, социальное обеспечение населения, макроэкономическая стабильность, уровень инфляции, привычки в потреблении, процентная ставка [3].

Домашние хозяйства могут сберегать денежные средства в разных видах:

1. В форме наличных денег и депозитов в банках.
2. В виде финансовых активов (состоят из ценных бумаг, включая акции, облигации и др., а также инвестиций в паевые инвестиционные фонды).
3. В виде жилой и коммерческой недвижимости.
4. В материальных активах – драгоценности, антиквариат и другие физические активы, которые могут сохранять свою ценность.

Сбережения представляют собой вложение имеющейся части дохода в финансовые инструменты, способные принести доход в будущем. По форме существования сбережения делят на:

1. Личные, то есть та часть доходов домашних хозяйств, которая остается после выплаты налогов. Эта сумма фиксируется до траты на товары и услуги.
2. Принудительные. Они возникают под влиянием экономической политики государства. Со стороны аппарата управления могут применяться различные инструменты, например, изменение налоговых ставок, увеличение обязательной части взносов в пенсионный фонд.

Домашние хозяйства имеют различные мотивы для формирования сбережений. Одним из основных мотивов сбережений является накопление богатства для страхования будущего благосостояния [6, с. 1455]. Кроме того, на них влияют факторы, определяющие размер будущих сбережений. К наиболее существенным факторам относят: уровень доходов домашнего хозяйства после выплаты всех обязательных налогов, уровень богатства, действующий уровень цен, задолженность домашних хозяйств, изменения в налоговом законодательстве. Считается, что чем богаче общество, тем оно менее склонно к накоплению при любом уровне доходов [2, 7].

Согласно данным Центрального банка России и Росстата, объем сбережений домохозяйств в России демонстрирует различные тенденции в зависимости от экономической ситуации. В последние годы наблюдается устойчивый рост объемов денежных сбережений. Это связано с увеличением уровня неопределенности в экономике, вызванной различными факторами. Также с течением времени наблюдается изменение предпочтений среди домохозяйств. Если ранее основное внимание уделялось накоплению наличных средств, то сейчас все больше людей инвестируют в финансовые инструменты и недвижимость. Ещё значительное влияние оказывает на реальную стоимость сбережений инфляция. В условиях высокой инфляции население начинает искать более доходные варианты для сохранения своих средств [3].

Рассмотрим структуру сбережений сектора «Домашних хозяйств» в Российской Федерации за последние несколько лет (рис. 1). В II квартале 2024 года домашние хозяйства увеличили свои финансовые активы на 5,5 трлн рублей, а финансовые обязательства на 2,1 трлн рублей, в результате чего финансовые сбережения за последние 4 квартала выросли и составили 8,7 трлн рублей [3].

В Российской Федерации домохозяйства большее количество сбережений делают в виде наличной валюты и депозитов. Ещё сберегают средства в виде ценных бумаг, денежных средств на брокерских счетах, средствах на счетах эскроу и с помощью страховых и пенсионных резервов. В структуре балансов финансовых активов российских домашних хозяйств на 01.07.2024 наибольший удельный вес занимали депозиты (37,5 %) и акции и прочие формы участия в капитале (32,6 %).

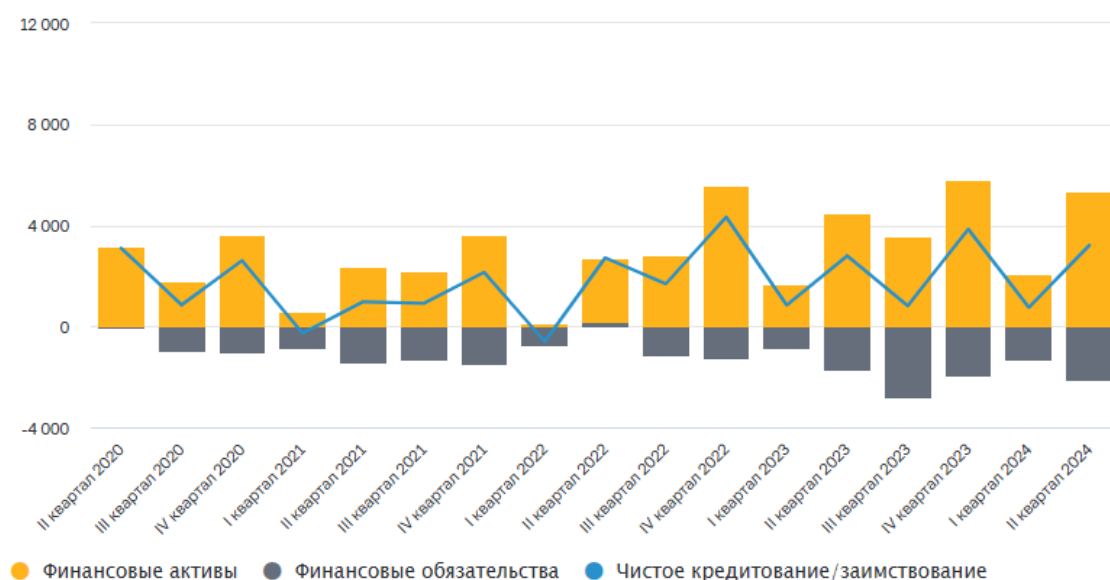


Рис. 1. Операции, млрд рублей

В II квартале 2024 года прирост сбережений домашних хозяйств традиционно происходил в основном за счет депозитов (+3,6 трлн рублей). Прирост средств населения на счетах эскроу за II квартал 2024 года был максимальным за все время наблюдений и составил 919 млрд рублей. На покупку ценных бумаг домашние хозяйства направили 460 млрд рублей, что больше показателя предыдущего квартала, но все еще ниже средних уровней прошлых лет [3].

В заключение, сделаем вывод, что сбережения домохозяйств в России представляют собой сложную и многогранную систему, зависящую от множества факторов. В условиях нестабильной экономической ситуации население стремится создавать финансовую подушку безопасности, что приводит к увеличению объемов сбережений. Понимание динамики и структуры этих сбережений имеет важное значение для разработки эффективной экономической политики и программ поддержки населения.

Список литературы

1. Лескина О. Н. Социально-экономические условия и государственная политика формирования среднего класса в России // В мире научных открытий. 2010. № 1-2. С. 51–58.
2. Лескина О. Н. Средний класс как фактор устойчивости социально-экономической системы : дис. ... канд. экон. наук / Тамбовский государственный университет им. Г. Р. Державина. Тамбов, 2005.
3. Показатель сбережений сектора «Домашние хозяйства» // Центральный банк Российской Федерации. URL: https://cbr.ru/statistics/macro_itm/households/hh/ (дата обращения: 15.11.2024).
4. Ахметова Д. Е., Коложвари Э. С. Структура и динамика сбережения домашних хозяйств РФ // Финансовые рынки и банки. 2022. № 6. С. 12–15. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/struktura-i-dinamika-sberezheniy-domashnih-hozyaystv-rf> (дата обращения: 15.11.2024).
5. Фаизова А. Р., Земцов П. А. Сбережения домашних хозяйств на примере России: факторы и следствия // Весенние дни науки : сб. докл. Междунар. конф. студентов и молодых ученых (г. Екатеринбург, 21–23 апреля 2022 г.). Екатеринбург : УрФУ, 2022. С. 1454–1458.
6. Функция сбережения // Образовательный портал «Справочник». URL: https://spravochnik.ru/ekonomika/funkciya_sberezheniya/ (дата обращения: 15.11.2024).

ВНЕДРЕНИЕ МЕТОДОВ МАТЕМАТИЧЕСКОГО МОДЕЛИРОВАНИЯ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

Е. В. Губанова

*Калужский филиал ФГБОУ ВО «Финансовый университет при Правительстве
Российской Федерации», г. Калуга, Россия*

Аннотация. В деятельности коммерческой организации практически вся информация основана на математических моделях. Математическое моделирование является неотъемлемой частью современных бизнес-процессов. Процесс внедрения методов математического моделирования в деятельность коммерческой организации заслуживает особого внимания и изучения. В ходе исследования рассматривается влияние математических методов на эффективность работы предприятия. Результаты исследования позволят оптимизировать процессы и повысить конкурентоспособность компании на рынке.

Ключевые слова: математическое моделирование, тренд, трендовая модель, финансовая устойчивость

Прогнозирование событий и последствий управленческих решений предприятия является неотъемлемым инструментом для минимизации неопределенности. Одной из самых сложных задач управления предприятием является предсказание будущих событий в условиях неопределенности. В этом контексте применение статистических методов играет ключевую роль, предоставляя оценку возможных значений финансовых показателей предприятия в перспективе. Такие методы позволяют получить информацию о вероятных значениях показателей и построить трендовую модель, которая отражает динамику развития экономической системы через основные показатели. Трендовая модель – это экономико-математическая модель, основанная на статистических методах, предоставляющая научно обоснованные выводы о развитии процессов на предприятии.

Для построения модели финансовой устойчивости требуется выявить прогностические показатели коэффициентов, которые отражают финансовую стабильность предприятия. Среди них следует выделить коэффициент автономии, финансовой зависимости, обеспеченности собственными оборотными средствами, капитализации и платежеспособности.

В табл. 1 представлены данные по пяти показателям финансовой устойчивости за период с 2021 по 2023 год, которые использовались для моделирования коэффициентов финансовой устойчивости. Осуществление моделирования показателей финансовой устойчивости требовало анализа вышеупомянутых данных и расчета необходимых коэффициентов.

Таблица 1

Значения показателей, необходимых для расчета коэффициентов финансовой устойчивости ПАО «КТЗ» за период 2021–2023 гг., тыс. руб.

Показатели	2021 (t = 1)	2022 (t = 2)	2023 (t = 3)
Собственный капитал	3 502 403	2 442 537	3 681 459
Активы	43 143 445	55 807 444	59 524 463
Краткосрочные обязательства	36 916 701	49 016 550	53 246 431
Внеоборотные активы	4 391 205	4 779 054	6 006 435
Оборотные активы	43 143 445	55 807 444	59 524 463

Для проведения расчетов на трендовые модели был использован программный продукт Microsoft Excel. Таблица 2 содержит результаты выполненных расчетов.

В ходе исследования были произведены расчеты коэффициентов R^2 , что позволило оценить точность аппроксимации и определить наиболее подходящую модель для прогнозирования. Чем ближе значения коэффициентов к единице, тем точнее считается

модель и лучше она отражает динамику исследуемого показателя. Такой подход повышает достоверность предсказанных результатов и уровень доверия к ним [1].

Таблица 2

Уравнения трендовых моделей прогнозируемых показателей, необходимых для расчета коэффициентов финансовой устойчивости ПАО «КТЗ»

Расчётный показатель	Уравнение трендовой модели	Коэффициент достоверности аппроксимации R^2	Критерий Фишера (F-критерий)	Критерий Стьюдента (t-критерий)
Собственный капитал	$Y = 842648x^2 - 5E+0,6x + 1E+0,7$	0,9719-0,9988	Уравнение стат. значимо	Уравнение стат. значимо
Активы	$Y = -3E+0,6x^2 + 3E+0,7x + 3E+0,6$			
Краткосрочные обязательства	$Y = -3E+0,6x^2 + 3E+0,7x - 2E+0,6$			
Внеоборотные активы	$Y = 80847x^2 + 390315x + 3E+0,6$			
Оборотные активы	$Y = -3E+0,6x^2 + 3E+0,7x - 455005$			

Для проверки значимости уравнения математической модели в эксперименте используется F-критерий или критерий Фишера. Установлено, что статистическая значимость уравнений определяется по неравенству $F_{\text{факт}} > F_{\text{критич}}$, где $F_{\text{критич}}$ – табличное значение критерия Фишера.

Для определения статистической значимости каждого коэффициента при переменных в уравнениях используется t-критерий или критерий Стьюдента. Установлено, что статистическая значимость коэффициентов определяется по неравенству $t_{\text{факт}} > t_{\text{критич}}$, где $t_{\text{критич}}$ – табличное значение критерия Стьюдента.

В таблице 3 приведены прогнозные данные для определения коэффициентов финансовой устойчивости компании в течение следующих трех лет – с 2024 по 2026 год. Аналитика позволяет оценить показатели, которые необходимы для расчета указанных коэффициентов и проведения анализа финансовой устойчивости организации. Эти данные имеют важное значение для планирования бюджета, разработки стратегии развития и предотвращения финансовых рисков, с которыми может столкнуться предприятие в будущем. Важно учитывать прогнозные значения при принятии решений по управлению финансами и разработке стратегии дальнейшего развития компании.

Таблица 3

Результаты моделирования показателей необходимых для расчета коэффициентов финансовой устойчивости ПАО «КТЗ» на период 2024–2026 гг.

Показатели	2023	2024 (t = 4)	2025 (t = 5)	2026 (t = 6)
Собственный капитал, тыс. руб.	3 681 459	2 085 690	2 175 218	1 996 795
Активы, тыс. руб.	59 524 463	74 072 103	82 262 612	91 394 941
Краткосрочные обязательства, тыс. руб.	53 246 431	67 344 108	75 508 973	84 672 752
Внеоборотные активы, тыс. руб.	6 006 435	6 652 356	7 459 971	8 396 621
Оборотные активы, тыс. руб.	53 518 028	67 419 747	74 802 641	82 998 320

Из анализа таблицы следует, что в период с 2024 по 2026 год отмечается негативная динамика собственного капитала по сравнению с 2023 годом. Этот прогноз указывает на ухудшение финансового положения компании. Снижение стоимости собственного капитала свидетельствует о высоких финансовых рисках, которые сопряжены с ее

деятельностью. Такая ситуация говорит о наличии значительной кредитной нагрузки, недостаточной ликвидности активов и подталкивает к размышлениям о необходимости восстановления финансового состояния организации.

Прогнозные данные свидетельствуют о динамичном росте активов ПАО «КТЗ». Ожидается, что к 2026 году активы достигнут отметки в 91 394 941 тыс. рублей, что превышает показатель 2023 года на 53,54 %.

Также намечается увеличение краткосрочных обязательств. По прогнозам, к 2026 году они увеличатся до 84 672 752 тыс. рублей, что на 59,02 % больше, чем в 2023 году.

Положительная динамика отмечается у внеоборотных активов ПАО «КТЗ». По прогнозам, к концу 2026 года они достигнут 8 396 621 тыс. рублей, что является приростом на 39,79 % по сравнению с 2023 годом.

Проведенный прогноз на будущий период показывает, что оборотные активы в 2026 году составят 82 998 320 тыс. рублей, что больше на 55,08 % по сравнению с 2023 годом.

Таким образом, в результате применения математического прогнозирования выявлено, что в будущем (на 2024–2026 гг.) ожидается позитивная динамика изменения всех показателей, кроме собственного капитала.

Список литературы

1. Салита С. В., Куценко Н. А. Экономико-математическая модель прогнозирования финансовой устойчивости предприятия // Вестник Волжского университета им. В. Н. Татищева. 2022. № 1 (49). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/ekonomiko-matematicheskaya-model-prognirovaniya-finansovoy-ustoychivosti-predpriyatiya> (дата обращения: 09.10.2024).

2. Губанова Е. В., Орловцева О. М. Анализ показателей финансовой устойчивости и системы финансирования деятельности организации // Теория и практика развития экономики на международном, национальном, региональном уровнях : материалы Междунар. науч.-практ. конф. / под ред. Т. Э. Пироговой. Калуга : Эйдос, 2014. С. 38–44.

УДК 658.3.07

ВАЖНОСТЬ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА И СПОСОБЫ ЕЕ ПОВЫШЕНИЯ

О. А. Данилушкина¹, И. В. Минеева², Я. В. Мочалина³

*^{1,2,3}Пензенский филиал ФГБОУ ВО «Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации», г. Пенза, Россия*

Аннотация. Обоснована важность инвестиционной привлекательности малого и среднего бизнеса, а также приведены способы ее повышения. Фундаментальным звеном в развитии экономики РФ являются малые и средние предприятия, поэтому в РФ создается немало различных льгот и мер поддержки для его поддержки.

Ключевые слова: инвестирование, малый и средний бизнес, инвестиционная привлекательность

Инвестирование служит ключевым фактором в глобальной экономической динамике, оно стимулирует увеличение ВВП, оказывает значимое влияние на социально-экономические процессы внутри стран, оптимизирует распределение ресурсов и определяет контуры внешней политики. Разработка рациональной инвестиционной стратегии лежит в основе формирования приоритетных государственных отраслей, структурной модернизации экономических систем и повышает уровень конкурентоспособности национального продукта на мировом рынке.

В период 2024 года вопрос повышения инвестиционной притягательности субъектов бизнес-деятельности в России приобретает особую актуальность, вызванную текущими вызовами экономического развития страны после введения жестких мер санкций на международном уровне. Торговля протекционизма значительно затрудняет внешние торговые и экономические связи российского предприятийного сектора.

Также фиксируется отток финансовых ресурсов из-за рубежа, включая приостановку поступлений как прямых иностранных капиталовложений, так и через портфельные инвестиции. Результатом стало значительное ухудшение инвестиционного климата в стране на уровне национальной экономики, что требует неотлагательных действий по улучшению условий для привлечения бизнеса к долгосрочным капиталовложениям.

В контексте воздействия санкций на экономику в 2024 году наблюдается сокращение импортных и экспортных операций, что для многих мелких и средних компаний оборачивается существенными затруднениями в бизнес-развитии. Также существуют и другие проблемы:

1. Ухудшаются инвестиционные перспективы российской экономики, её отраслей и предприятий: зарубежные инвесторы сталкиваются с препятствиями при принятии решений о новых инвестициях.

2. Волатильность курса рубля негативно сказывается на финансовых показателях малых и средних экспортеров, чьи выручки существенно сокращаются вследствие рекордного укрепления национальной валюты.

3. Снижается активность малого и среднего бизнеса как в деловом взаимодействии, так и на инвестиционной арене из-за макроэкономической турбулентности под влиянием санкций.

Эти факторы создают непростые условия для функционирования МСП (малых и средних предприятий), требующие оперативного поиска адаптивных стратегий.

Рассмотрим некоторые принципы привлечения инвестиций в малый и средний бизнес:

- «1. Принцип коммерциализации. Малый бизнес должен быть представлен инвесторам, главным образом, как способ получения прибыли. Получение дохода от вложенных средств – ключевой мотив инвестиционной деятельности (за исключением некоммерческих проектов).

2. Принцип прикладной системности. Малый бизнес должен быть представлен инвесторам в качестве системы, обладающей внутренними компонентами, взаимосвязями с компонентами внешней среды, следует раскрывать не только цели, ключевую идею, концепцию и миссию, но и конкретный инструментарий, методы работы, характеристики персонала и прочие конкретные элементы, объединенные в единую бизнес-систему.

3. Принцип баланса между объективным и субъективным. Стратегия привлечения инвестиций для малого бизнеса должна опираться как на субъективные, качественные сведения, так и на цифры, объективные показатели и тренды. Акцент на качественных показателях и словесных/иллюстративных описаниях создаст впечатление отсутствия серьезного базиса под концепцией бизнеса и бизнес-компетенций его владельцев. Упор на сухие количественные данные не способен вдохновить, заинтересовать инвестора, выделить проект среди других. Следовательно, требуется найти оптимальный баланс между субъективностью и объективностью в позиционировании бизнеса.

4. Принцип максимизации конкурентных преимуществ. Стратегия привлечения инвестиций подразумевает опору на конкурентные преимущества бизнеса перед аналогичными.

5. Принцип учета рисков. «Слабые» стороны (риски, негативные тенденции и т.д.) бизнеса не следует прятать при взаимодействии с потенциальными инвесторами –

напротив, их следует четко обозначить. Речь идет о выгодной репрезентации «слабых» сторон проекта, а также о концентрации внимания инвестора не на проблемах, а на проработанных механизмах их устранения в случае наступления» [1, с. 7].

«Немаловажным этапом управления инвестиционной привлекательностью предприятия выступает ее оценка. Она позволяет получить ответа на такие вопросы, как:

1. Какие направления бизнеса стоит развивать, а какие нет?
2. Какие конкурентные стороны необходимо совершенствовать?
3. Какие технологии необходимы для повышения инвестиционной привлекательности бизнеса?» [2, с. 5].

Для увеличения инвестиционного интереса к малым и средним предприятиям на фоне кризисных явлений ключевую роль играет разработка и реализация оптимальных стратегий развития, создание благоприятных условий для предпринимательской активности и привлечения капиталовложений.

В России актуальным шагом к росту инвестиционной привлекательности субъектов малого и среднего бизнеса станет принятие целенаправленных мер со стороны владельцев компаний и управленческого персонала, направленных на улучшение условий для вкладывания капиталов. К ним относятся:

«1. Оптимизация транспортно-логистической деятельности, формирования новых цепочек поставок и их реструктуризация в условиях санкционных ограничений протекционизма.

2. Увеличение объема инвестиций в основной капитал проектов, которые направлены на реализацию инновационных идей, а также внедрение экологически чистых технологий.

3. Повышение уровня транспарентности информации и публичной открытости субъектов малого и среднего предпринимательства с целью увеличения степени их инвестиционной привлекательности для частных инвесторов.

4. Стимулирование процесса цифровой трансформации бизнес-модели и бизнес-процессов субъектов малого и среднего предпринимательства, чтобы обеспечить оптимизацию материальных расходов и увеличить бережливость в производстве.

5. Сокращение административных барьеров и излишней фискальной нагрузки на предпринимательскую деятельность в сфере инвестирования в объекты основного капитала, что возможно при помощи создания особых экономических зон и принятия новых налоговых льгот и преференций для собственников инвестиционного капитала» [2, с. 6].

Таким образом, в работе показано, что для активизации инновационной деятельности на предприятии малого и среднего бизнеса необходимо повышать инвестиционную привлекательность и конкурентоспособность компании, стимулировать развитие бизнеса в цифровой сфере и т.д. Это позволит как интенсифицировать использование инновационного потенциала компании, так и ускорить его воспроизводство.

Список литературы

1. Катынова Т. А. Эффективные финансовые стратегии для привлечения инвестиций в малый бизнес // Вестник науки. 2023. № 12 (69).
2. Высоцкая Н. В., Тселюк В. И. Повышение инвестиционной привлекательности субъектов малого и среднего бизнеса // Научный вестник: финансы, банки, инвестиции. 2022. № 4 (61).
3. Никаева Р. М., Тхагапсова С. К. Г. Основные способы и направления государственной финансовой поддержки малого бизнеса в современных условиях // Вестник Академии знаний. 2020. № 5 (40). С. 323–327.
4. Ткач Ю. Б., Максимов М. А. Оценивание потенциала субъектов малого и среднего бизнеса в инвестиционных целях // Baikal Research Journal. 2023. № 2.

РОЛЬ ЦИФРОВЫХ ВАЛЮТ В РАСШИРЕНИИ ФИНАНСОВОЙ ДОСТУПНОСТИ И СТИМУЛИРОВАНИИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА

А. А. Ермакова

*Пензенский филиал ФГОБУ ВО «Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации», г. Пенза, Россия*

Аннотация. Анализируется влияние цифровых валют на финансовую доступность и экономический рост, что особенно актуально в условиях глобализации и цифровизации. Исследуется потенциал цифровых валют, рассматриваются их преимущества и риски, а также необходимые условия для успешной интеграции в российскую экономику.

Ключевые слова: цифровые валюты, финансовая доступность, экономический рост, CBDC, криптовалюты, блокчейн, цифровой рубль

Благодарности: научный руководитель – к.э.н., доцент О. Н. Лескина.

В последние годы цифровые валюты во всех странах мира привлекают внимание как ученых, так и практиков в области финансов и экономики, особенно в условиях глобализации и цифровизации. Россия сталкивается с новыми вызовами и возможностями, связанными с внедрением цифровых валют, что становится особенно актуальным на фоне стремительного развития технологий и изменения финансовых привычек населения.

Все больше малых и средних предприятий осознают преимущества онлайн-среды, что приводит к значительным изменениям в методах расчетов. Традиционные способы, такие как наличные и безналичные платежи, постепенно теряют актуальность. В России наблюдается резкий рост безналичных транзакций: доля таких расчетов увеличилась с 62 % до 73 % за два года [1], что стало возможным благодаря развитию отечественных альтернатив и введению ограничений на иностранные платежные системы.

Цифровая валюта – это форма валюты, существующая исключительно в электронном виде, не имеющая физического носителя. Она может использоваться для проведения финансовых операций и обмена, как альтернатива традиционным валютам. Цифровые валюты делятся на несколько категорий. К первой относятся криптовалюты – это децентрализованные финансовые инструменты, использующие технологии блокчейн для обеспечения безопасности и анонимности транзакций, например, Bitcoin и Ethereum. Вторая категория – централизованные цифровые валюты Центральных банков (CBDC), представляющие собой цифровые аналоги фиатных валют, контролируемые и выпускаемые центральными банками. CBDC, подобно наличным деньгам, предназначены для повышения удобства и безопасности повседневных финансовых операций.

Одним из основных преимуществ цифровых валют является их способность значительно увеличить финансовую доступность для различных категорий населения. Цифровые валюты могут снизить барьеры входа на финансовый рынок, позволяя пользователям, не имеющим доступа к традиционным банковским услугам, участвовать в финансовых операциях. Это особенно актуально для жителей удаленных и сельских районов, где доступ к банкам ограничен. Использование цифровых валют также упрощает проведение транзакций, позволяя осуществлять их быстрее и с меньшими затратами. Это особенно важно для международных переводов, которые могут занимать много времени и требовать значительных комиссий. Кроме того, внедрение цифровых валют может способствовать повышению финансовой грамотности среди населения, поскольку пользователи начинают лучше понимать принципы работы финансовых систем. Важно отметить, что цифровые валюты могут расширить доступ к кредитованию,

упрощая процесс получения кредитов, что особенно важно для малых и средних предприятий.

Цифровые валюты могут оказать положительное влияние на экономический рост через несколько каналов. Во-первых, увеличение финансовых потоков и облегчение доступа к финансированию могут способствовать росту инвестиций, что в свою очередь приведет к увеличению производства и созданию рабочих мест. Во-вторых, развитие технологий, связанных с цифровыми валютами, может привести к созданию новых бизнес-моделей и услуг, что будет способствовать экономическому росту [2]. Технологии блокчейн и смарт-контракты могут повысить уровень прозрачности финансовых операций, снизить уровень коррупции и повысить доверие к финансовым институтам [3, с. 69–70]. Кроме того, упрощение международных транзакций может способствовать росту экспорта, что также положительно скажется на экономическом росте.

Несмотря на очевидные преимущества, использование цифровых валют сопряжено с рядом рисков и проблем. Регуляторные риски, связанные с непредсказуемостью регулирования цифровых валют, могут создать неопределенность для пользователей и инвесторов. Рынок криптовалют подвержен значительным колебаниям цен, что может привести к финансовым потерям. Киберугрозы также представляют собой серьезную проблему, поскольку цифровые валюты подвержены кибератакам, которые могут привести к потере средств и нарушению работы финансовых систем. В отличие от традиционных финансовых систем, цифровые валюты могут не обеспечивать достаточную защиту прав потребителей, что делает пользователей уязвимыми для мошенничества. Кроме того, массовое внедрение цифровых валют может привести к дестабилизации традиционной финансовой системы, что потребует от регуляторов разработки новых подходов к управлению денежной массой.

Эффективное регулирование цифровых валют является необходимым условием для минимизации рисков и обеспечения их безопасного использования. В России в настоящее время разрабатываются законодательные инициативы, направленные на создание правовой базы для функционирования цифровых валют. Важно, чтобы регулирование было сбалансированным и способствовало инновациям, не создавая чрезмерных барьеров для развития рынка. Создание четкой правовой базы, разработка стандартов для использования цифровых валют и защита прав потребителей являются важными шагами на этом пути. Также необходимо активное сотрудничество с международными организациями, что позволит обмениваться опытом и лучшими практиками регулирования. Образовательные кампании для населения, направленные на повышение уровня финансовой грамотности и осведомленности о рисках, связанных с использованием цифровых валют, также имеют большое значение.

В России уже реализуются пилотные проекты, направленные на внедрение цифровых валют и технологий блокчейн. Центральный банк России активно исследует возможность выпуска цифрового рубля, который может стать важным инструментом для повышения финансовой доступности и стимулирования экономического роста. Данные инициативы уже показывают положительные результаты, включая увеличение числа пользователей и рост объемов транзакций. Предполагается, что к 2025 году цифровой рубль полностью войдет в потребительский оборот и будет использоваться наравне с наличными и безналичными деньгами [4].

Цифровые валюты имеют потенциал для развития российской экономики, но требуют продуманного регулирования и минимизации рисков через эффективное законодательство и международное сотрудничество. Успешное использование цифровых валют может стать важным шагом к созданию более инклюзивной и динамичной экономики в России, способствующей улучшению жизненного уровня населения и повышению конкурентоспособности страны на международной арене.

Список литературы

1. В России обсудили влияние цифровых валют на экономику // ТАСС. URL: <https://tass.ru/ekonomika/20379411> (дата обращения: 10.10.2023).
2. Плеханова В. С., Лескина О. Н., Суханкина А. С. Методические и практико-ориентированные аспекты оценки риска работы организации с потенциальным контрагентом // Фундаментальные исследования. 2024. № 4. С. 84–89.
3. Блокчейн в платежных системах, цифровые финансовые активы и цифровые валюты : учеб. пособие для магистратуры / под ред. Т. Э. Рождественской, А. А. Ситника. М. : Норма : ИНФРА-М, 2024. 128 с.
4. Дорожная карта по развитию финансовых технологий // Центральный банк Российской Федерации. URL: <https://cbr.ru/fintech/dr/> (дата обращения: 10.10.2023).

УДК 338.984

РАЗРАБОТКА СТРАТЕГИИ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ОРГАНИЗАЦИИ

А. А. Жучкова

*Пензенский филиал ФГОБУ ВО «Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации», г. Пенза, Россия*

Аннотация. Рассматриваются основные принципы и подходы к разработке стратегии управления финансами, а также предлагаются рекомендации по ее эффективной реализации.

Ключевые слова: финансовая деятельность, управление, стратегия, эффективность, организация, принципы, подходы, рекомендации, реализация

Благодарности: научный руководитель – к.э.н., доцент О. А. Зябликова.

Одним из главных критериев успешности любой коммерческой организации считается эффективное управление ее финансовой деятельностью. Существует множество показателей и инструментов для их расчета, позволяющих определить вероятность банкротства предприятия, его финансовую устойчивость, уровень деловой активности, кредитоспособность и многое другое. Такое разнообразие методов оценки финансовой деятельности позволяет своевременно выявить слабые места в стратегии компании и скорректировать ее. Простой анализ форм финансовой отчетности организации далеко не всегда может быть полным и информативным, поэтому существует необходимость дополнительной оценки и построения более эффективной стратегии.

Эффективность – это показатель, характеризующий соотношение достигнутых результатов к затраченным ресурсам, в успешных компаниях эффективность всегда высока, так как достигнутые результаты значительно превосходят затраченные на них ресурсы. Эффективный бизнес невозможен без грамотной стратегии, прогноза изменения внешней среды, компетентных и мотивированных сотрудников. Для более полного понимания понятия эффективности необходимо также раскрыть понятие результативности.

Результативность – степень достижения поставленных задач полностью и в срок. Если задачи были поставлены неверно, то деятельность компании может быть эффективна, но не результативна, так как не будут достигнуты запланированные ранее стратегические финансовые показатели [1, с. 10].

В свою очередь, стратегия – это план действий, которого придерживаются в будущем для достижения конечной цели. Стратегия помогает формулировать долгосрочные цели и пути их достижения. В процессе жизнедеятельности компании финансовая стратегия может быть скорректирована или вовсе изменена с учетом сложившихся усло-

вий и под влиянием различных внешних факторов: политических, экономических, социальных, природных. Кроме того, немаловажными являются и внутренние факторы, имеющие значительное влияние на финансовую деятельность организации, такие как конкурентные преимущества и характер выпускаемой продукции, организационные факторы, степень риска деятельности компании, более подробно эти факторы представлены на рис. 1.



Рис. 1. Факторы внутренней среды

Первым шагом в разработке стратегии управления финансовой деятельностью является анализ текущего финансового состояния компании. Необходимо изучить все основные финансовые показатели, такие как доходы, расходы, прибыль, задолженность, оборотные средства и т.д. Это позволит определить достоинства и недостатки стратегии организации и выявить проблемы, которые требуют особого внимания. Для получения достоверных результатов рекомендуется использовать разнообразные инструменты, такие как:

1. Анализ баланса предприятия, его активной и пассивной частей.
2. Анализ деловой активности.
3. Анализ рентабельности капитала.
4. Анализ финансовой устойчивости.
5. Анализ ликвидности и платёжеспособности.

Вторым важным шагом является постановка целей и задач, которые должна решать финансовая стратегия. Цели должны соответствовать методологии SMART, то есть быть конкретными (specific), измеримыми (measurable), достижимыми (achievable), релевантными (relevant) и ограниченными во времени (time-bound). Например, увеличение прибыли на 20 % за год или снижение задолженности на 30 %. Задачи должны быть направлены на достижение поставленных целей и решение выявленных проблем.

Третий шаг – выбор оптимальных финансовых инструментов и методов управления. Каждая организация имеет свои особенности и потребности, поэтому не существует универсального подхода к управлению финансами. Необходимо выбрать те инструменты, которые будут наиболее эффективны для конкретной компании в соответствии со сферой ее деятельности. Например, для одной организации может быть оптимальным использование кредитных средств, а для другой – привлечение инвестиций. Кроме того, при оценке финансового состояния также следует учитывать сферу деятельности рассматриваемой организации, так как некоторые методы оценки могут выдать некорректный результат, из-за чего будут даны неподходящие рекомендации.

Четвертый шаг – разработка бюджета. Бюджет является основным инструментом управления финансами и позволяет контролировать расходы и доходы организации. Он должен быть реалистичным и отражать все планируемые расходы и доходы на определенный период времени.

Пятый шаг – постоянный мониторинг и анализ финансовых показателей. Финансовая стратегия не должна быть статичной, она должна постоянно адаптироваться к изменяющейся экономической ситуации. Поэтому необходимо регулярно отслеживать финансовые показатели и вносить корректировки в стратегию при необходимости. Наиболее подходящим инструментом для этого может стать финансовый скоринг.

Финансовый скоринг – это одна из систем оценки платежеспособности предприятия. Задача скоринговой модели заключается в классификации предприятий по степени финансового риска, скоринговый подход схож с рейтинговым подходом, так как в нем присутствует рейтинг и балльная оценка. Отличие заключается в том, что в результате присваивается рейтинг или класс и предприятие относится к классу платежеспособности.

Финансовая стратегия содержит в себе методы и практические действия формирования финансовых ресурсов, осуществляет планирование ресурсов и обеспечение финансовой устойчивости компании. При формировании финансовой стратегии важно уделить внимание организации выпуска конкурентоспособного товара, обеспечение мобилизации внутреннего потенциала, наибольшему обоснованному снижению себестоимости за счет эффективной системы управления затратами, создания механизма формирования и распределения прибыли компании и повышение эффективного использования капитала. При формировании финансовой стратегии важно учитывать наличие определенных рисков, которые могут возникнуть на всех этапах ее реализации. Следовательно, важно отметить, что финансовая стратегия должна планироваться и прогнозироваться с учетом возможного влияния риска неплатежей, инфляционных колебаний и волатильности финансовых рынков [2, с. 178].

Список литературы

1. Соколов А. Ю. Управление эффективностью бизнеса : учеб. пособие. Казань : Казан. ун-т, 2023. 200 с.
2. Бланк И. А. Управление финансами предприятия. Киев : Эльга : Ника-Центр, 2021.

УДК 29.65

СПОРТ – ВАЖНАЯ ОТРАСЛЬ ЭКОНОМИКИ В БАШКОРТОСТАНЕ

Е. С. Ивлева¹, К. С. Ивлева²

*^{1,2}Уфимский филиал ФГБОУ ВО «Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации», г. Уфа, Россия*

Аннотация. Исследуется взаимосвязь между экономикой и спортом на примере Башкортостана; анализируются основные аспекты спортивной политики региона, включая государственные программы по развитию физической культуры и спортивного бизнеса, что позволяет выявить ключевую роль спорта в создании благоприятной среды для инвестиций, роста и конкуренции в спортивной индустрии. Акцентируется внимание на важности создания и реализации программ социальной поддержки спортсменов и развития массового спорта.

Ключевые слова: спорт, бизнес, экономика, физическая культура, сфера, социальная поддержка, стипендия, развитие

Благодарности: научный руководитель – к.э.н., доцент кафедры З. Ф. Шарифьянова.

Спорт – это не просто способ поддержания физической формы и позитивного образа жизни. Он стал важной отраслью экономики во многих странах, включая Россию, создавая рабочие места, привлекая инвестиции и стимулируя развитие туризма. Успехи спортсменов повышают престиж регионов и способствуют привлечению инвестиций в развитие инфраструктуры. Спорт также играет важную роль в социальной интеграции, объединяя людей разных возрастов, национальностей и социальных групп. Он воспитывает ценные качества, такие как дисциплина, трудолюбие и командный дух, необходимые для формирования гармоничной личности.

В России спорт уже давно превратился в значимую отрасль экономики. Предпринимательство в сфере физической активности и спорта демонстрирует динамичный рост, привлекая значительные финансовые средства и рабочую силу. Государство активно участвует в развитии этой сферы, получая выгоду в виде налоговых поступлений, а также пропагандируя спорт и здоровый образ жизни. Современная государственная политика направлена на всемерную поддержку профессионального спорта как способа развития спортивного бизнеса, создания новых рабочих мест, оздоровления и сплочения населения.

В будущем спорт продолжит глобализоваться, благодаря технологическим инновациям, развивая новые формы развлечений, тренировок и контента. Спортивные организации будут уделять больше внимания социальным проектам, стремясь к позитивному влиянию на общество, например, продвигая инклюзивный спорт, борьбу с дискриминацией и поддержку детских спортивных школ.

Республика Башкортостан активно развивает сферу физической культуры и спорта, опираясь на два ключевых документа: Стратегию развития физической культуры и спорта до 2030 года (постановление Правительства Республики Башкортостан от 25 октября 2021 г. № 553) и Государственную программу «Развитие физической культуры, спорта и молодёжной политики в Республике Башкортостан» (постановление Правительства Республики Башкортостан от 25 декабря 2017 года № 613).

Стратегия ставит перед собой амбициозную цель – создание условий для всестороннего развития спортивной сферы. Она направлена на совершенствование спортивной инфраструктуры, популяризацию массового спорта, привлечение всех слоев общества к регулярным занятиям физкультурой, развитие спорта высших достижений и профессионального спорта.

В рамках Стратегии определены ключевые задачи: мотивировать граждан, включая людей с ограниченными возможностями, к активному участию в спорте и ведению здорового образа жизни; развивать спортивную инфраструктуру и материально-техническую базу; создавать условия для подготовки и повышения квалификации спортсменов и тренеров; совершенствовать спортивный резерв и готовить спортсменов высшего спортивного мастерства.

Государственная программа фокусируется на реализации целей, направленных на увеличение доли населения, занимающегося физкультурой и спортом, повышение эффективности подготовки спортсменов в спорте высших достижений, а также обеспечение успешной социализации и самореализации молодежи.

Оба документа подчеркивают комплексный подход к развитию спортивной сферы в Башкортостане. Реализация стратегии и программы направлена на улучшение здоровья населения, развитие спортивной инфраструктуры, повышение уровня спортивных достижений и укрепление роли спорта в обществе [3].

Реализуется программа «Подготовка спортивного резерва» – в рамках государственной программы «Развитие физической культуры, спорта и молодёжной политики в Республике Башкортостан» реализуется программа поддержки молодых спортсменов, показавших высокие результаты на соревнованиях, предоставляется поддержка сельским и городским тренерам.

Внимание в Башкортостане уделяется развитию спортивной инфраструктуры. За последние 3 года инвестиции в спорт выросли почти втрое. Построено 12 крупных спортивных объектов, включая крытый футбольный манеж, ледовую арену, бассейн, три физкультурно-оздоровительных комплекса.

Подготовкой кадров в Республике Башкортостан занимаются следующие образовательные учреждения: Башкирский государственный педагогический университет имени М. Акмуллы (специальность «Физическая культура»), Стерлитамакский филиал Уфимского университета науки и технологий (специальность «Физическая культура»), Башкирский институт физической культуры – филиал УралГУФК (Уральского государственного университета физической культуры).

Также в Республике Башкортостан есть различные курсы профессиональной переподготовки тренеров и спортсменов.

Профессиональный спорт в Башкортостане рассматривается не только как способ повышения престижа страны, но и как важный двигатель экономического развития. Цель поддержки профессионального спорта – повышение экономической привлекательности и эффективности сферы физической культуры и спорта, укрепление межрегионального и международного сотрудничества, а также повышение авторитета Башкирии на всероссийской и международной спортивных аренах.

Благодаря комплексному подходу к развитию спорта, Башкортостан стремится не только повысить престиж страны на международной спортивной арене, но и создать благоприятные условия для развития спортивного бизнеса, улучшения здоровья населения и укрепления социальной сплоченности.

Тенденция спортивного бизнеса обусловлена комплексом факторов, среди которых ключевую роль играют:

1. Глобализация:

1) расширение рынков, интернационализация спорта, повышение конкуренции;

2) современные информационные технологии:

Доступность информации, реклама и маркетинг, развитие спортивных технологий.

2. Социальные изменения:

Рост интереса к здоровому образу жизни, повышение уровня жизни.

Таким образом, спортивный бизнес превращается в важную отрасль экономики с огромным потенциалом для развития, социальной интеграции и создания условий для здорового образа жизни.

Список литературы

1. Лидс М. А. Экономика спорта. М. : Дело (РАНХиГС), 2021.
2. Алльмен П. фон, Лидс М. А., Мэтисон В. Экономика спорта. М. : Дело, 2021.
3. Евтеева Е. У «Спортивной газеты Башкортостан» новый облик. URL: <https://www.bashinform.ru/news/politics/2006-01-12/u-sportivnoy-gazety-bashkortostana-novyy-oblik-2033100?ysclid=m6bx48m35w717487850> (дата обращения: 12.10.2024).

УДК 338.242

ИННОВАЦИОННЫЙ ФОНД КАК МЕХАНИЗМ ПОДДЕРЖКИ МЕБЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ

Я. В. Игнатьева

*Пензенский филиал ФГБОУ ВО «Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации», г. Пенза, Россия*

Аннотация. Исследуются инновационные фонды как стратегический механизм поддержки мебельной отрасли. Анализируются источники финансирования, включая государственные гранты и внутренние ресурсы компаний. Освещаются современные программы государственной поддержки, способствующие

развитию технологий и экспорта. Подчеркивается важность системного подхода к финансированию и инновациям для повышения конкурентоспособности и устойчивого развития мебельной промышленности.

Ключевые слова: инновационный фонд, поддержка, мебельная отрасль, финансирование, развитие, инновации, поддержка, адаптация к рынку

Благодарности: научный руководитель – к.э.н., доцент М. А. Танина.

В условиях динамичной трансформации экономической и технологической среды предприятия всех отраслей вынуждены адаптироваться к новым вызовам и требованиям. Мебельная промышленность, в частности, испытывает давление со стороны растущих ожиданий потребителей, необходимости использования экологически чистых материалов и внедрения передовых технологий. В этой ситуации инновационные фонды становятся ключевым инструментом для мебельных фабрик, способствуя не только сохранению конкурентоспособности, но и развитию в соответствии с глобальными тенденциями. Согласно данным Федеральной службы государственной статистики России, в 2023 г. общий объем затрат на инновационную деятельность малых предприятий, занимающихся производством мебели составил 3 078,2 млн. руб., что на 2 082,4 млн. руб. больше, чем в 2021 г. Эти статистические данные подчеркивают возрастающую значимость инновационных фондов в финансировании научных исследований и разработок [1].

Инновационный фонд – это целевое финансирование для поддержки исследовательских и опытно-конструкторских работ и внедрения новых технологий. Он аккумулирует финансовые ресурсы для реализации инновационных проектов как внутри компании, так и за счет внешних инвестиций. Основная цель фонда – стимулирование исследований, разработка новых продуктов и внедрение технологий для улучшения производственных процессов и качества продукции.

Инновационные фонды предоставляют множество преимуществ для мебельной отрасли. Во-первых, они способствуют внедрению новых технологий, что позволяет значительно улучшить качество и снизить себестоимость продукции. Например, использование цифровых технологий, таких как приложение Modsy, которое повышает точность и сокращает время на проектирование мебели [2].

Во-вторых, инновационные фонды стимулируют исследования в области устойчивых материалов и процессов. Это становится особенно важным в свете экологических требований и растущего интереса потребителей к экологически чистой продукции. Согласно статистике Совета по экологичной мебели (SFE), около 98 % покупателей мебельной продукции руководствуются экологически безопасными привычками, а 60 % потребителей согласны заплатить большую сумму за товар, который выпущен по технологическим нормам, защищающим окружающую среду [3].

В-третьих, доступ к инновационным фондам способствует созданию новых рабочих мест и повышению квалификации существующих работников, что в конечном итоге положительно сказывается на производительности труда. Эти факторы способствуют модернизации производственных процессов и повышению конкурентоспособности мебельных предприятий на глобальном рынке.

Инновационные фонды формируются на основе государственных и частных инвестиций. Ключевыми аспектами их создания являются четкие цели и задачи: увеличение уровня инноваций, ускорение разработки новых продуктов и внедрение современных технологий, а также конкретные задачи, такие как повышение производительности, снижение затрат и улучшение качества продукции.

Следующий этап включает анализ потребностей и возможностей. Здесь важно провести исследование рынка с целью выявления актуальных трендов в мебельной промышленности, что позволит понять, какие инновации наиболее востребованы у потребителей. Внутренний аудит текущих ресурсов и возможностей компании, включая технологический уровень, квалификацию сотрудников и финансовые ресурсы, также является необходимым шагом, позволяющим оценить потенциал для внедрения инноваций.

Определение источников финансирования для инновационного фонда – ключевой элемент его формирования. В качестве базового источника можно использовать собственные средства компании, выделяя часть прибыли. Важно также исследовать государственные гранты и субсидии, которые могут поддержать инновационные проекты. Например, в Пензенской области доступна программа «Содействие внешнеэкономической деятельности», предоставляющая финансирование и консультации для предприятий, заинтересованных в выходе на международные рынки. Мебельная фабрика может воспользоваться этой программой для финансирования разработки новых экспортных моделей или поиска зарубежных рынков сбыта.

Привлечение венчурного капитала, частных инвесторов или партнеров, заинтересованных в развитии бизнеса, может существенно расширить финансовые возможности фонда. К тому же необходимо рассмотреть варианты кредитования от банков или иных финансовых учреждений, что может обеспечить дополнительные ресурсы для начального финансирования [4].

Для эффективного функционирования инновационного фонда необходимо четко определить его управленческую структуру. Создание организационной схемы с назначением ответственных лиц и внутренними регламентами процессов принятия решений и финансовой отчетности оптимизирует управление ресурсами. Например, в малом бизнесе директор устанавливает стратегию фонда, менеджер по проектам курирует инновационные инициативы и бюджет, главный бухгалтер оценивает финансовые риски, коммерческий директор изучает рыночные потребности для генерации идей, а технологический специалист внедряет новые технологии и улучшает процессы.

После формирования фонда необходимо разработать стратегию и план деятельности, включая приоритетные направления и инвестиционные проекты с детализированными сроками, этапами и бюджетами. Эффективное использование фонда подразумевает реализацию проектов с мониторингом их выполнения, начиная с пилотных инициатив для тестирования инноваций. Регулярный анализ результатов и оценка эффективности по ключевым показателям позволят вносить коррективы и улучшать подходы к реализации.

Не менее важным аспектом является сотрудничество с научными учреждениями и внешними партнерами для повышения научной обоснованности проектов. Установление партнерств с университетами для совместных исследований и разработок может значительно увеличивать инновационный потенциал фонда. Регулярный сбор обратной связи от клиентов и сотрудников о новых продуктах и технологиях позволит более точно настроить стратегию фонда в соответствии с потребностями рынка.

Таким образом, формирование и использование инновационного фонда на мебельной фабрике открывают перед предприятием новые горизонты для достижения успеха. Это не только способствует улучшению качества продукции и повышению конкурентоспособности, но и позволяет фабрикам адаптироваться к современным реалиям рынка, удовлетворяя растущие ожидания потребителей и соблюдая экологические нормы.

Список литературы

1. Затраты на инновационную деятельность малых предприятий (по видам экономической деятельности) по Российской Федерации // Федеральная служба государственной статистики. URL: <https://rosstat.gov.ru/statistics/science> (дата обращения: 16.10.2024).
2. Стартапы в мебельной индустрии: новые игроки и их революционные идеи. URL: <https://everprof.ru/blog/startapy-v-mebelnoj-industrii-novye-igroki-i-ih-revoljucionnye-idei/> (дата обращения: 16.10.2024).
3. Спрос потребителей на экологически чистую мебель. URL: <https://industrymebel.ru/inform/potryebeetyelee-tyepyer-chashye-oreeyenteeruyutsya-na-ekologeechnost-myebyelee/> (дата обращения: 16.10.2024).

4. Мазилев Е. А., Устинова К. А., Давыдова А. А., Климова Ю. О. Формирование фондов поддержки научной, научно-технической и инновационной деятельности в регионах: состояние, задачи, механизм реализации: научно-аналитическое издание о втором этапе исследований / под ред. В. А. Ильина. Вологда : ФГБУН ВолНЦ РАН, 2020. 43 с.

УДК 330

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ ЛОГИСТИЧЕСКОГО ПРЕДПРИЯТИЯ КАК СОСТАВНАЯ ЧАСТЬ ЕГО ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

Л. В. Исик

*ФГБОУ ВО «Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)»,
г. Ростов-на-Дону, Россия*

Аннотация. Целью обеспечения экономической безопасности логистического предприятия является поддержка его устойчивого развития и эффективного функционирования в современных условиях. Раскрыт механизм модели устойчивого роста, который представляет собой систему мер, позволяет поддерживать финансовое равновесие и улучшать показатели деятельности.

Ключевые слова: экономическая безопасность, угрозы, логистические предприятия, модель устойчивого роста, экономическая эффективность

До некоторых пор экономика практически полностью игнорировала экономическую безопасность как основу эффективной работы и стабильности хозяйствующих субъектов, хотя эта тема, а в какой-то степени даже проблема, достаточно актуальна. Особенно это стало ощущаться с появлением сети Интернет, где размещаются самые разнообразные новостные сводки о разоренных, разграбленных или, напротив, процветающих предприятиях и организациях. Информация стала распространяться быстрее, затрагивая самые разные уровни и отрасли хозяйствования.

В добавок ко всему, механизм рыночной экономики в нашей стране достаточно развит, растет частное предпринимательство – это все поставило перед экономической наукой и практикой вопрос об обеспечении экономической безопасности каждого хозяйствующего субъекта.

Развитие общества и обеспечение благополучия его членов во многом зависят от безопасности их деятельности, условий, обеспечивающих реализацию этих мер. Безопасность в экономике является важнейшей частью безопасности, тесно связанной с экономической эффективностью хозяйствующих субъектов, их экономической независимостью и устойчивостью.

Исследования многих российских и зарубежных специалистов показывают, что самый качественный рост и развитие бизнеса осуществляются только с определенными компонентами критериев безопасности, от которых исходила экономическая безопасность хозяйствующего субъекта. Она включает в себя финансовую, производственную, инвестиционную, макроэкономическую, социальную, науку и технологии, внешнюю торговлю, энергетику, демографию, институциональную среду, военную, политическую, экологическую, информационную, правовую и культурную безопасность.

Экономическая безопасность хозяйствующего субъекта носит динамичный характер. На его состояние влияют не только внешние, но и внутренние угрозы.

На сегодняшний день вследствие многих макроэкономических факторов, таких как санкции, пандемия COVID-19, состояние экономики России оценивается как кризисное. В связи с этим многие предприятия сталкиваются с неразрешимыми трудностями, которые им преподносит постоянно изменяющийся рыночный механизм [1].

К внешним угрозам логистических коммерческих предприятий можно отнести следующие:

- общий спад рынка. Это может привести к потере потенциальных и уже существующих клиентов, которые из-за цены или снижения качества откажутся от услуг нашего предприятия;
- изменение курса валют, кредитных ставок, общего платежного спроса;
- усиление конкуренции, которое может возникнуть при застройке конкурирующими фирмами более привлекательного складского комплекса с лучшей транспортной доступностью или с более интересными условиями, в результате данное усиление конкуренции приведет к потере клиентской базы и к потере прибыли;
- форс-мажорные ситуации такие как аварии на территории складского комплекса.

Основной целью обеспечения экономической безопасности и управления предприятиями является поддержка устойчивого развития и эффективного функционирования предприятия в современных условиях.

Для этой поддержки предприятиями используется модель устойчивого роста, которая является основой стратегического механизма финансовой стабилизации предприятия, представляющий собой систему мер, которая позволяет поддерживать финансовое равновесие и улучшать показатели деятельности. Так, к примеру, применив эту модель, предприятие возможно спрогнозировать рост выручки, но с условием, что финансовая стратегия направлена на увеличение доли собственного капитала.

Если говорить о диверсификации и нейтрализации угроз экономической безопасности предприятия, то необходимо разработать стратегию, состоящую из нескольких этапов. На первом, например, руководство обеспечивает достаточный уровень ликвидности используя следующие меры, представленные на рис. 1.



Рис. 1. Меры по повышению показателя ликвидности

Мероприятия по нейтрализации угроз экономической безопасности логистических предприятий представлены в табл. 1.

Чтобы оптимизировать механизм управления капиталом, нужно полностью пересмотреть его структуру: наращивание собственного капитала и снижение доли заемного помогут поднять уровень экономической безопасности предприятия.

**Мероприятия по нейтрализации угроз экономической безопасности
логистических предприятий [2]**

Наименование мероприятий	Содержание мероприятий
Трансформация структуры активов предприятия	Необходимо обеспечить рост части ликвидных активов. Это возможно за счет снижения краткосрочных обязательств, реализации неликвидных активов
Модификация организационной структуры предприятия	Необходимо усилить взаимодействие служб внутреннего аудита, экономической безопасности. Плотное взаимодействие данных служб снизит злоупотребления внутри логистических предприятий
Мониторинг	В процессе анализа показателей комплексной оценки хозяйствующего субъекта могут быть выявлены отрицательные тренды. В случае получения значений коэффициента меньше минимально допустимых, предприятию следует в течение месяца привести коэффициенты в соответствие с нормативными значениями за счет реализации внутренних резервов предприятия. Мониторинг показателей результатов хозяйственной деятельности и финансовой устойчивости следует проводить одновременно с мониторингом доходности предприятия
Разработка политики управления активными и пассивными операциями	В управлении активами предприятию следует обратить внимание на следующее: необходимо планировать притоки и оттоки наличности; внедрить контроль над дебиторской задолженностью; следить за соблюдением норматива достаточности капитала; разработать политику управления капиталом

Вторым этапом нейтрализации угроз будет ликвидация внутренних угроз экономической безопасности предприятия. Здесь необходимо разработать тактический механизм, на основе которого можно выделить некоторые рекомендации:

- во-первых, постоянный мониторинг активов с учетом изменяющейся конъюнктуры рынка;
- во-вторых, непрерывный анализ состояния дебиторской и кредиторской задолженностей;
- в-третьих, подбор персонала и его ротация должны осуществляться грамотно и своевременно;
- в-четвертых, важный момент – выбор арендаторов с учетом оценки их платежеспособности, а также рекомендаций от служб безопасности их прошлых арендодателей;
- и, наконец, в-пятых, необходимо обеспечивать оптимальное соотношение абсолютной ликвидности и краткосрочных обязательств.

На третьем же этапе нужно обеспечить стабильное развитие за счет минимизации влияния или полной ликвидации внешних угроз – стратегический механизм.

Предприятие – постоянно развивающийся организм, поэтому и параметры модели устойчивого экономического роста в целях обеспечения экономической безопасности должны своевременно корректироваться [3].

Таким образом, разработка и реализация комплексной системы обеспечения экономической безопасности логистического предприятия, позволяющей прогнозировать угрозы экономической безопасности и оперативно регулировать объемы и структуру издержек на обеспечение экономической безопасности, позволит качественно воздействовать на общее финансовое состояние предприятия.

Безопасность экономического субъекта – это основа сохранения устойчивого конкурентоспособного положения, предпосылка эффективного функционирования и стабильного развития организации. Таким образом, управление безопасностью является неотъемлемой частью деловой культуры, а согласно современным представлениям – бизнеса в целом.

Список литературы

1. Барнаган В. С., Барашьян В. Ю., Булатова Р. М. [и др.]. Стратегические аспекты управления экономическими системами : монография / Министерство науки и высшего образования РФ ; Ростовский государственный экономический университет (РИНХ). Ростов н/Д. : Ростов. гос. экон. ун-т «РИНХ», 2020.

2. Исик Л. В. Малый бизнес в современной рыночной экономике: роль, проблемы и дальнейшая перспектива // Экономика и маркетинг в XXI веке: проблемы, опыт, перспективы : сб. материалов XVIII Междунар. науч.-практ. конф., посвящ. 95-летию кафедры «Экономика и маркетинг» (г. Донецк, 24–25 ноября 2022 г.) / редколлегия: А.А. Кравченко [и др.]. Донецк : Донец. нац. техн. ун-т, 2022. С. 359–363.

3. Украинцев В. Б., Гумба К. В., Лепетикова И. Ю. Перспективные направления развития региона в трансформационных условиях // Инновационные логистические решения в условиях экономики трансформации: технологический суверенитет, импортозамещение, цифровое равенство : материалы Междунар. науч.-практ. конф. (г. Ростов-на-Дону, 9–10 ноября 2023 г.). Ростов н/Д. : Ростов. гос. экон. ун-т (РИНХ), 2023.

УДК 330

ЗЕЛЕНАЯ ЭКОНОМИКА И ЕЕ ВКЛАД В УСТОЙЧИВУЮ ЭКОНОМИЧЕСКУЮ БЕЗОПАСНОСТЬ

Л. В. Исик

*ФГБОУ ВО «Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)»,
г. Ростов-на-Дону, Россия*

Аннотация. Рассматривается влияние зеленой экономики на экономическую безопасность. В работе исследованы актуальные результаты действующей экологической и экономической политики в контексте безопасности страны.

Ключевые слова: зеленая экономика, экономика, экономическая безопасность, зеленые инвестиции, экологическая политика

Начиная с 1989 года, ученые столкнулись с новой экономической системой, а именно с Зеленой экономикой. Цель данной системы – обеспечить устойчивое развитие экономики, при этом снижая воздействие на окружающую среду. Принцип зеленой экономики основывается на переходе от политики, наносящей вред окружающей среде к экологически безопасным и социально ответственным практикам в различных отраслях. Нельзя рассматривать безопасность в отрыве от всех контактов с внешними факторами, поскольку даже в процессе хозяйственной деятельности само предприятие может представлять угрозу для окружающей среды. Экологическая составляющая экономической безопасности проявляется непосредственно в соблюдении экологических норм, а также минимизаций потерь от загрязнения природы.

Давыдова Т. Е., Попова А. И., Распопова А. Е. в своей научной работе «Зеленая экономика в контексте глобального устойчивого развития» подходит к данному определению, как к инновационной форме технологической модели роста в системе существующих глобальных задач. Но вопросы влияния зеленой экономики на экономическую безопасность не до конца проработаны.

Целью данного исследования является анализ влияния зеленой экономики на экономическую безопасность через обоснования результатов действующей экологической и экономической политики в контексте безопасности страны.

Решение проблемы обеспечения экологической защиты общества от предприятий, осуществляющих производственную и коммерческую деятельность, возможно

только за счет национальных и международных стандартов предельно допустимых концентраций загрязняющих веществ в окружающей среде, а также развития и строгости охраны окружающей среды. Требования к качеству и необходимые характеристики продукции промышленность вряд ли примет самостоятельно, поскольку они требуют значительных инвестиций, например в системы очистки и передовые экологически чистые технологии. Основным стимулом к обязательному соблюдению экологических норм является наложение высоких штрафов за нарушения экологического законодательства [1].

Прогрессивное развитие мировой экономики нанесло ущерб многим элементам окружающей среды из-за различных загрязнителей и истощения природных ресурсов нашей планеты. К сожалению, проблема охраны окружающей среды актуальна для всего человечества, для каждой страны, области, региона.

Рассматривая экологическую ситуацию в России мы видим достаточно неоднородные результаты. К позитивным факторам оценки состояния экологической ситуации в РФ можно отнести крупный природно-ресурсный потенциал, а также то, что Россия обеспечивает почти 10 % биосферной устойчивостью. Однако негативных факторов гораздо больше, а именно по-прежнему сохраняется загрязнение воды и почвы, загрязнение атмосферного воздуха, а также отмечается ежегодный рост химической опасности, которой подвержено около четверти населения всей страны. В России около 15 % территории признано экологически неблагополучными. Однако, несмотря на данную статистику, экологическая ситуация не находится ниже критического уровня, но имеет тенденцию к снижению. Например, самая неблагополучная ситуация с питьевой водой зафиксирована в Калмыкии, а самый высокий показатель загрязнения воздуха был отмечен в 8 регионах.

Следует отметить, что внимание в России уделялось в первую очередь экономическому аспекту, в то время как концепция устойчивости нацелена на равные условия для всех сфер деятельности. Согласно данным Росстата, более 60 % выбросов загрязняющих веществ на производстве формируют отрасли топливно-энергетического комплекса, причем самыми опасными являются цветная и черная металлургия, химическая, нефтехимическая, деревообрабатывающая и целлюлозная промышленности. Проблема загрязнения окружающей среды выбросами из топливно-энергетических отраслей становится все более острой.

В 2023 году наблюдается рост числа зарегистрированных предприятий, загрязняющих окружающую среду, во всех российских регионах, кроме республики Марий Эл, где их количество снизилось на 91. Наибольшее число новых источников выбросов вредных веществ в атмосферу было зафиксировано в Краснодарском крае, где в 2022 году появилось 2086 объектов. На втором месте по числу объектов находится Ростовская область с 1125, затем идут Татарстан (1120), Самарская область (1077), Пермский край (995), Нижегородская область (933), Башкортостан (754), Волгоградская область (696), а также Саратовская и Свердловская области, в каждой из которых зарегистрировано 575 объектов. Самое значительное процентное увеличение числа предприятий наблюдается в Новгородской области (69,2 %), Самарской области (52,7 %), Северной Осетии (50,9 %), Орловской области (50,5 %), Нижегородской области (46,3 %), Пермском крае (46,2 %), Оренбургской области (42,4 %), Татарстане (38,1 %), Пензенской области (34,5 %) и Карелии (34 %) [2].

В 2023 году российские предприятия выбросили на 1,3 % меньше загрязняющих веществ в атмосферу по сравнению с предыдущим годом – общий объем снизился с 17,17 миллиона тонн до 16,95 миллиона тонн. Выбросы от автомобилей остались практически на том же уровне, снизившись на незначительные 0,2 % до 4,88 миллиона тонн.

Ознакомимся с уровнем промышленных выбросов в России в динамике 2000–2023 гг. на рис. 1. [2].

Уровень промышленных выбросов в России в динамике 2000-2023 гг. (млн т.)

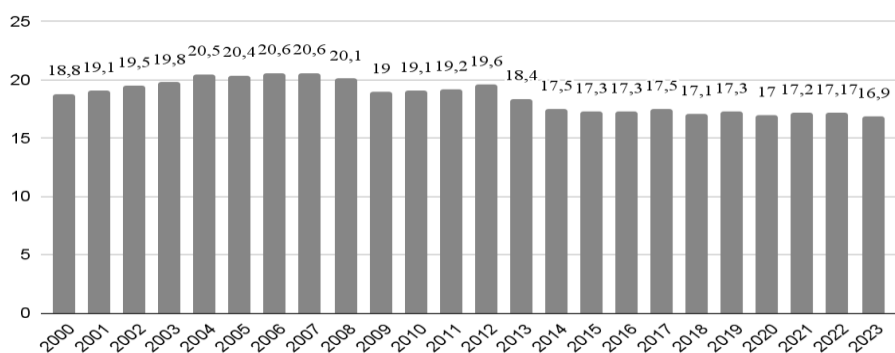


Рис. 1. Уровень промышленных выбросов в России в динамике 2000–2023 гг.

Росстат также зафиксировал объем инвестиций, направленных в основной капитал для реализации мероприятий, ответственных за охрану окружающей среды и рациональное использование природных ресурсов. Анализируемый показатель необходим для исследования и оценки объемов природоохранных мероприятий. Опираясь на данные, без субъектов малого предпринимательства и объема инвестиций, не наблюдаемых прямыми статистическими методами, эксперты оценивают эффективность реализации мер по охране окружающей среды, а также выявляют необходимость в активизации природоохранных процессов. Инвестиции в основной капитал включают расходы на защиту и рациональное использование водных ресурсов, на охрану атмосферного воздуха, на охрану и эффективное использование земельных участков. На основе актуальной статистики Федеральной службы государственной статистики за 2023 год можно изучить динамику данного показателя за период с 2010 по 2022 годы. (рис. 2) [3].

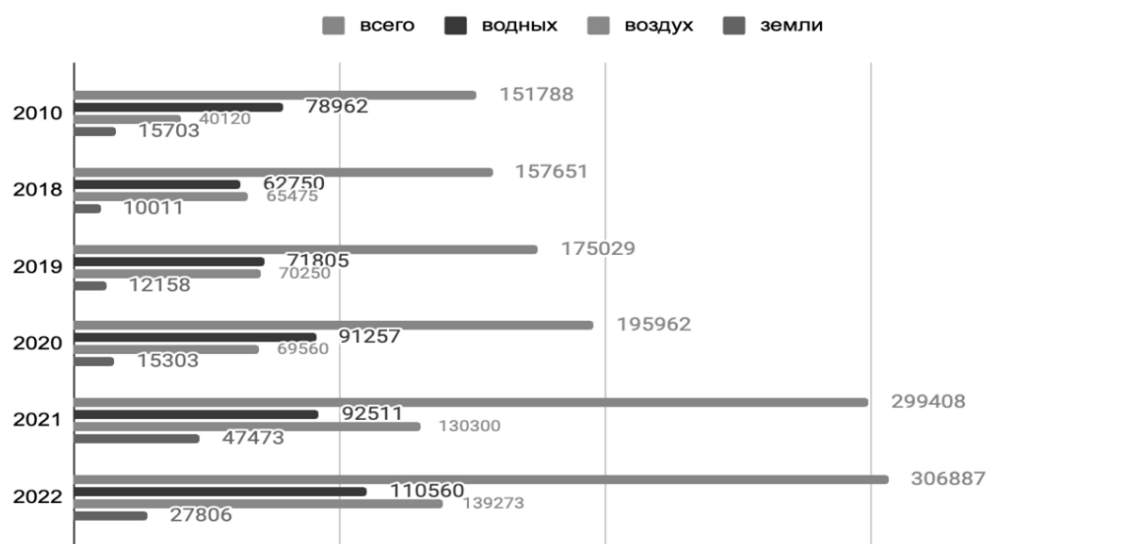


Рис. 2. Инвестиции в основной капитал, направленные на охрану окружающей среды и рациональное использование природных ресурсов (в фактически действовавших ценах, млн руб.) 2010–2022 гг.

Далее рассмотрим еще один показатель, а именно распределение инвестиций в основной капитал, направленных на охрану окружающей среды и рациональное использование природных ресурсов, по источникам финансирования (в процентах к итогу). Показатель указывает на структуру финансирования данных инвестиций, например можно

определить какая часть инвестиций поступает из средств федерального бюджета, бюджетов субъектов РФ и местных бюджетов или вовсе из других источников. Также по статистическим данным определяются лидеры и отстающие по зеленым инвестициям. На рис. 3 представлены данные за 2010 и 2022 гг.

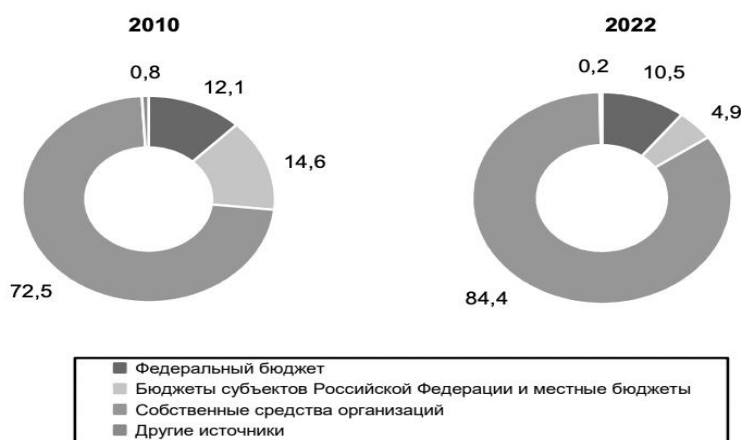


Рис. 3. Распределение инвестиций в основной капитал, направленных на охрану окружающей среды и рациональное использование природных ресурсов, по источникам финансирования (в процентах к итогу) 2010 и 2022 гг. [3]

Подводя итог вышесказанному, можно сделать вывод, что «Зеленая экономика» оказывает весомое влияние на устойчивость экономической безопасности как в общем смысле, так и для каждой личности отдельно. Зеленая экономика способствует повышению благосостояния населения, улучшает инвестиционный климат, а также обеспечивает технологическую независимость.

Список литературы

1. Экологическая доктрина Российской Федерации : распоряжение Правительства РФ № 1225-р от 31 августа 2002 г. // Министерство иностранных дел Российской Федерации. URL: https://www.mid.ru/ru/foreign_policy/official_documents/1688732/
2. Барнагян В. С., Барашьян В. Ю., Булатова Р. М. [и др.]. Стратегические аспекты управления экономическими системами : монография / Министерство науки и высшего образования РФ ; Ростовский государственный экономический университет (РИНХ). Ростов н/Д. : Ростовский гос. экон. ун-т «РИНХ», 2020.
3. Инвестиции в России. 2023 : стат. сб. / Росстат. М., 2023. 229 с.

УДК 336.025

ПОСТУПЛЕНИЯ НДС В ДОХОДНОЙ ЧАСТИ БЮДЖЕТА (НА ПРИМЕРЕ ПЕНЗЕНСКОЙ ОБЛАСТИ)

В. В. Каменев¹, Е. С. Кузнецова²

^{1,2}Пензенский государственный университет, г. Пенза, Россия

Аннотация. Рассмотрены поступления НДС в доходной части бюджета – кейс Пензенской области на современном этапе социально-экономического развития.

Ключевые слова: НДС, региональный бюджет, федеральный бюджет, динамика доходов

Федеральный бюджет является частью консолидированного бюджета России, состоящего из Федерального бюджета, Регионального бюджета и Местного бюджета.

Доходы каждого из видов бюджетов как направляются на финансирование соответствующего уровня расходов, так и направляются на необходимые траты бюджетов любого уровня, либо на покрытие внешних долгов государства. Разница между доходами и расходами бюджета формирует бюджетные профицит или дефицит.

Одним из источников доходов Федерального бюджета является Налог на добавленную стоимость (далее, НДС).

При государственном использовании, НДС выполняет регулирующую функцию и обеспечивает оплату различных, не фиксированных государственных потребностей. Нецелевой способ обеспечения государственных потребностей классифицирует НДС как абстрактный вид налога, который так и является нецелевым. Налогоплательщиками НДС всегда являются только лица – юридические и индивидуальные предприниматель – осуществляющие предпринимательскую деятельность. Показатели доходов Федерального бюджета за 2017–2019 годы представлены на рис. 1.

Показатель	2018 год		2019 год		2020 год		Абсолютное изменение, млрд руб.			Относительное изменение, %		
	млрд руб.	уд. вес, %	млрд руб.	уд. вес, %	млрд руб.	уд. вес, %	2019 к 2018	2020 к 2019	2020 к 2018	2019 к 2018	2020 к 2019	2020 к 2018
Доходы, всего	19 454,4	100,0	20 188,8	100,0	18 722,2	100,0	734,4	-1 466,6	-732,2	103,8	92,7	96,2
Нефтегазовые	9 017,8	46,4	7 924,3	39,3	5 235,2	28,0	-1 093,5	-2 689,1	-3 782,6	87,9	66,1	58,1
Ненефтегазовые	10 436,6	53,6	12 264,5	60,7	13 486,9	72,0	1 827,9	1 222,4	3 050,3	117,5	110,0	129,2
налог на добавленную стоимость	6 016,7	30,9	7 095,2	35,1	7 202,1	38,5	1 078,5	106,9	1 185,4	117,9	101,5	119,7
налог на прибыль	995,5	5,1	1 185,0	5,9	1 091,4	5,8	189,5	-93,6	95,9	119,0	92,1	109,6
акцизы	957,0	4,9	1 037,0	5,1	1 002,4	5,4	80,0	-34,6	45,4	108,4	96,7	104,7
ввозные таможенные	665,8	3,4	710,8	3,5	702,4	3,8	45,0	-8,4	36,6	106,8	98,8	105,5
прочие	1 801,5	9,3	2 236,6	11,1	3 488,6	18,6	435,1	1 252,0	1 687,1	124,2	156,0	193,6

Рис. 1. Структура доходов федерального бюджета РФ в 2018–2020 гг.

Можно отметить, что за рассматриваемый период доля налоговых доходов в структуре бюджета РФ выросла. Так, по сравнению с 2019 годом показатель увеличился на 3,5 %, а если сравнивать с 2018 годом, то почти на 9 %. Основным источником пополнения доходной части федерального бюджета РФ является такой налог, как налог на добавленную стоимость. Из таблицы 1 видно, что удельный вес поступлений от НДС занимает первое место среди налоговых и ненефтегазовых поступлений и имеет тенденцию роста.

Так в 2018 году в федеральный бюджет за счет НДС поступило 6 016,7 млрд руб., в 2019 году – 7 095,2 млрд руб., а в 2020 – 7 202,1 млрд руб. При сравнении 2018–2020 года можно сказать, что поступления увеличились на 1 185,4 млрд руб. или на 19,7 %. Увеличение собираемости налога связано с изменением основной ставки с 18 % до 20 % в 2019 году, а также с внедрением автоматизированной системы контроля АСК НДС 2. Эта система позволяет автоматически сопоставлять данные контрагентов, выявлять разрывы в цепочках хозяйственных операций и тем самым пресекает незаконные схемы ухода от налогов. Также стоит отметить, в частности, увеличение поступлений ввозного НДС, связанное с восстановлением стоимостных объемов импорта в долларовом выражении в конце 2020 года и положительным влиянием обменного курса.

В консолидированном бюджете поступления от НДС уступают только одному налогу на добычу полезных ископаемых и составляют около четверти всех доходов. Превосходя по размеру все налоговые доходы, НДС товаров, которые реализуются в России (в т.ч. НДС при ввозе товаров на территорию РФ), стоит на первом месте.

НДС имеет важное фискальное значение, являясь при этом существенным источником пополнения доходов бюджета, выполняет регулирующую функцию с помощью воздействия на механизм ценообразования.

И все же, львиную долю бюджета составляют два ключевых налога – на прибыль и НДС, характеризующих здоровье экономики. На НДС приходится более 40 % доходов. Сложнейший в администрировании: длинная цепочка начисления НДС не позволяет фискалам оперативно отслеживать налог. Самый «криминальный»: половина правонарушений в налоговой сфере связана именно с НДС. Для бизнеса, пожалуй, наиболее неприятный налог ввиду высокой ставки, сложной отчетности и мучительной процедуры возврат.

В финансовом ведомстве считают, что существенная часть вычетов и возмещений по НДС не связана с изменением законов, а является результатом уклонения от налогов. Есть десятки схем, позволяющих предприятиям не платить НДС и незаконно получать его возмещение. Самые популярные – фирмы-однодневки, которые возникают в товарной цепочке, концентрируют у себя начисленный НДС и исчезают, а также «лжеэкспорт», при котором фирма декларирует перемещение товаров через таможенную, а на самом деле этого не происходит. Налоговики и таможенники ведут перманентную борьбу с уклонистами, но как показывает статистика по НДС, без особого результата. Ежегодный ущерб бюджета от махинаций с НДС оценивается в 10–30 млрд. руб.

Таким образом, налог на добавленную стоимость – федеральный налог, который взимается на всей территории Российской Федерации. Он является обязательным для уплаты всеми участниками рынка, за исключением льготников и освобождающихся, выделенных в особые группы.

Основным преимуществом этого налога по сравнению с другими является то, что налогом на добавленную стоимость облагается доход, который идет на конечное потребление, который впоследствии идет на инвестиции сбережений, освобождается от налога, что косвенно стимулирует эти процессы.

Этот налог приводит к увеличению государственных доходов от доходов, предназначенных для потребления, поскольку у них есть база налогообложения, более широкая, чем у других налогов. В отличие от других налогов государство получает часть дохода на каждом этапе производственного цикла. Таким образом, доход государства от этого налога не зависит от количества промежуточных производителей.

Однако, несмотря на все положительные качества НДС, возникают и споры с налоговыми органами, которые происходят в основном по вопросам исчисления НДС, оформления первичных документов (возврата, зачета) НДС, применение налоговых вычетов по НДС, добросовестности контрагентов в цепочке плательщиков НДС.

Бюджет Пензенской области по доходам за 2020 год выполнен на 99,1 %: планировалось получить 71,8 млрд рублей, фактически поступило 71,1 млрд рублей. Налоговые и неналоговые доходы составили 36,4 млрд рублей или 100,4 % к плану, безвозмездные поступления – 34,7 млрд рублей (97,8 %).

По сравнению с 2019 годом доходы бюджета Пензенской области в целом выросли на 13,1 млрд рублей (22,4 %), по налоговым и неналоговым доходам прирост составил 1,6 млрд рублей (4,5 %), по безвозмездным поступлениям – 11,5 млрд рублей (49,2 %).

Основной прирост по налоговым и неналоговым доходам получен по налогу на доходы физических лиц, налогу на прибыль организаций, транспортному налогу и акцизам.

По сравнению с 2019 годом значительный рост произошел по безвозмездным поступлениям – на 11,5 млрд рублей. Основное влияние оказало дополнительное распределение из федерального бюджета дотаций на компенсацию снижения поступлений налоговых и неналоговых доходов (1,9 млрд рублей), целевых трансфертов на борьбу

с пандемией (5,2 млрд рублей), реализацию Послания Президента Федеральному Собранию от 15.01.2020 (1,8 млрд рублей – ежемесячные выплаты на детей от 3 до 7 лет, бесплатное горячее питание учащихся начальных классов), финансовое обеспечение дорожной деятельности (1,4 млрд рублей).

Поступления администрируемых Федеральной налоговой службой доходов в консолидированный бюджет Российской Федерации (с учетом поступлений от налогоплательщиков, администрируемых межрегиональными ИФНС России по крупнейшим налогоплательщикам) за 1 квартал 2022 года составили 20,5 млрд рублей или 104,5 % к аналогичному периоду 2021 года.

В поступлениях во все уровни бюджетов 35 % поступлений приходится на НДС, 21,2 % на НДФЛ, 21,9 % на налог на прибыль организаций, 5,6 % на акцизы.

Поступления в федеральный бюджет за 1 квартал 2022 г. составили 8,5 млрд руб.

Поступления в консолидированный бюджет Пензенской области за 1 квартал 2022 года составили 12,0 млрд рублей. Доходы консолидированного бюджета Пензенской области сформированы за счет НДФЛ (в общем объеме доходов 36 %), налога на прибыль организаций (32,9 %), акцизов (8,8 %), имущественных налогов (11,7 процента).

Поступления страховых взносов на обязательное социальное страхование за 1 квартал 2022 года составили 8,2 млрд рублей, что на 0,7 млрд рублей, или на 9,9 % больше поступлений аналогичного периода 2021 года.

В структуре налоговых поступлений преобладают наиболее стабильные виды налогов: доля поступлений по НДФЛ в среднем составляет порядка 32 % ННД, по налогу на товары и услуги – около 22 %, по налогу на имущество – 14 %. Поступления по налогу на прибыль также формируют значимую долю ННД – 19 %. Такая структура ННД свидетельствует о высокой стабильности налоговых поступлений регионального бюджета.

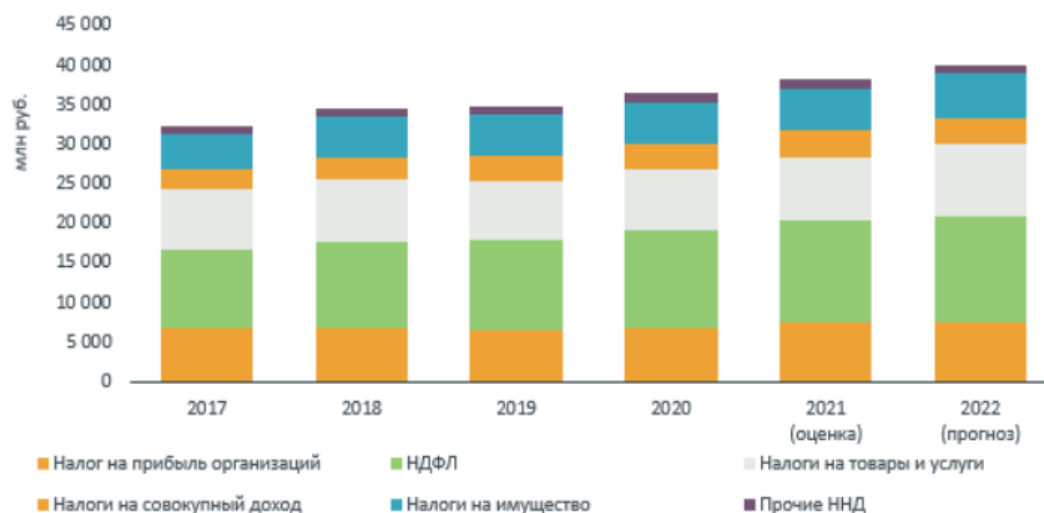


Рис. 1. Динамика доходов бюджета Пензенской области

Налоговый потенциал области формируется в основном за счет налогов, относящихся к федеральным регулирующим: налога на добавленную стоимость, налога на прибыль организаций, налога на доходы физических лиц и др. Оставленные в ведении региональных бюджетов налоги приносят доходы, несопоставимые с перечисленными выше. Перечень и налогооблагаемая база региональных налогов заведомо недостаточны для финансирования расходов, возложенных на территориальные бюджеты, полномочия по регулированию данных налогов на уровне субъектов РФ весьма ограничены.

Следовательно, доминирование в налоговых поступлениях налогов со статусом федеральных естественно влечет за собой необходимость закрепления существенной части налоговых поступлений по федеральным налогам за региональными бюджетами.

Важнейшей задачей эффективного функционирования налоговой системы является определение оптимального уровня налоговой нагрузки, который позволяет сбалансировать экономические интересы государства и налогоплательщиков.

Таким образом, при анализе налоговой нагрузки на экономику региона необходимо учитывать структурные особенности экономики региона, которые включают в себя специфику формирования налоговой базы и распределение налогов между категориями налогоплательщиков и уровнями бюджетной системы. Оценка налоговой нагрузки позволит сделать вывод о соответствии либо несоответствии налоговой политики основным направлениям экономической политики региона.

Список литературы

1. Крючков А. Н. К вопросу о сущности налога // Научный потенциал. 2022. № 2 (3). С. 12–15.
2. Кусикеева А. Ш. Налоговые поступления в государственный бюджет РФ // Скиф. Вопросы студенческой науки. 2023. № 11 (27). С. 119–125.
3. Шумилин П. Е., Лукьянова Ю. С., Моренова М. С. Актуальные проблемы налогообложения в России // Наука и мир. 2018. № 1. С. 6–10.
4. Официальный сайт ФНС. URL: <https://www.nalog.gov.ru/rn77/> (дата обращения: 28.11.23).

УДК 332.1

РОЛЬ РЕГИОНАЛЬНЫХ ИНСТИТУТОВ РАЗВИТИЯ В УСТОЙЧИВОМ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОМ РАЗВИТИИ РОССИИ

Н. Д. Каримова

*Пензенский филиал ФГБОУ ВО «Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации», г. Пенза, Россия*

Аннотация. Рассматривается роль региональных институтов в социально-экономическом развитии России. Анализируются основные функции и задачи региональных институтов развития, опыт их успешной деятельности в России.

Ключевые слова: региональные институты развития, основные функции и задачи, проблемы и вызовы, экономический рост, финансовое обеспечение, механизмы финансирования

Благодарности: научный руководитель – к.э.н., доцент М. А. Танина.

Региональные институты развития играют ключевую роль в формировании устойчивого социально-экономического развития России. Эти организации, действуя на уровне субъектов Федерации, способствуют созданию благоприятной инвестиционной и предпринимательской среды, стимулируют экономический рост и обеспечивают социальную стабильность в регионах.

Важно изучить механизмы работы региональных институтов развития и определить их вклад в достижение стратегических целей страны. Анализ эффективности деятельности таких организаций позволит выявить проблемные области и предложить меры по повышению их эффективности для достижения устойчивого развития национальной экономики [1, с. 65].

Введение в региональные институты развития играет ключевую роль в обеспечении устойчивого социально-экономического развития России. Региональные институты

представляют собой организации, созданные на уровне субъектов Федерации для координации и поддержки различных проектов и программ, направленных на развитие территорий. Главной задачей данных институтов является стимулирование экономического роста, социальной устойчивости и общего процветания в регионах.

Важной функцией региональных институтов развития является поддержка предпринимательства и инвестиционной активности в регионах. Они способствуют созданию благоприятной бизнес-среды, разработке инновационных проектов, привлечению инвестиций и технологий, а также развитию малого и среднего бизнеса. Благодаря усилиям региональных институтов содействия, реализуются меры по снижению степени экономической диверсификации и повышению конкурентоспособности регионов.

Таким образом, эффективная работа региональных институтов развития имеет стратегическое значение для обеспечения устойчивого социально-экономического развития страны в целом. В дальнейшем мы рассмотрим конкретные механизмы и инструменты, которые применяются региональными институтами для достижения поставленных целей и задач.

Основные функции и задачи региональных институтов развития заключаются в создании благоприятной среды для устойчивого социально-экономического развития регионов России. Важнейшей функцией является выработка стратегий и программ развития, адаптированных к конкретным потребностям и особенностям каждого региона. Региональные институты развития также занимаются привлечением инвестиций, поддержкой малого и среднего бизнеса, развитием инфраструктуры и повышением инвестиционной привлекательности регионов [2, с. 162]. Кроме того, они осуществляют мониторинг и анализ социально-экономического развития, проводят научные исследования, обучение и консультирование предпринимателей и начинающих инвесторов. Региональные институты развития играют важную роль в обеспечении устойчивого роста регионов и всей страны в целом, способствуют повышению качества жизни населения и формированию конкурентоспособной экономики.

Региональные институты развития играют важную роль в обеспечении устойчивого социально-экономического развития России. Несмотря на некоторые проблемы и вызовы, некоторые из них демонстрируют успешную деятельность. Например, Инвестиционная корпорация Калининградской области стимулирует приток инвестиций в регион, создавая благоприятные условия для бизнеса и развития инфраструктуры. Региональный фонд поддержки малого и среднего предпринимательства в Татарстане предоставляет финансовую помощь и консультативную поддержку предпринимателям, способствуя развитию малого и среднего бизнеса. Эти и другие успешные примеры показывают, как региональные институты могут быть ключевым фактором в стимулировании устойчивого развития экономики и социума в стране.

Региональные институты развития играют важную роль в обеспечении устойчивого социально-экономического развития в России. Однако перед ними стоят серьезные проблемы и вызовы. Одна из основных проблем заключается в недостаточном финансировании и ограниченных ресурсах, что затрудняет эффективное функционирование институтов. Также существует проблема низкой компетентности и квалификации персонала, что замедляет процессы развития и внедрения инноваций.

Другим вызовом является необходимость развития партнерских отношений с бизнес-сообществом, государственными органами и общественными организациями. Недостаточная степень вовлеченности и сотрудничества может стать препятствием для успешного достижения поставленных целей. Кроме того, региональные институты развития часто сталкиваются с недостаточной поддержкой и пониманием со стороны местных властей, что затрудняет их деятельность [3, с. 203].

Для преодоления этих проблем необходимо улучшить финансовое обеспечение институтов, повысить уровень квалификации персонала, активнее взаимодействовать

с другими заинтересованными сторонами и обеспечить более тесное взаимодействие с региональными властями. Только при совместных усилиях всех сторон можно обеспечить устойчивое и успешное развитие регионов и страны в целом.

Перспективы развития и роль региональных институтов в устойчивом социально-экономическом развитии России заключаются в их способности к адаптации к изменяющимся условиям и потребностям региональных сообществ. Региональные институты играют ключевую роль в создании благоприятной среды для развития экономики, социальной сферы и инфраструктуры на местном уровне [4, с. 77]. Они способствуют укреплению социальных связей, повышению эффективности управления и решению проблем развития регионов.

Развитие региональных институтов включает в себя улучшение механизмов финансирования, развитие партнерских отношений с бизнесом и общественными организациями, а также укрепление влияния в региональном законодательстве. Важно также учитывать разнообразие потребностей и особенностей различных регионов России и создавать индивидуальные программы развития, адаптированные к конкретным региональным условиям.

Системная работа региональных институтов в области повышения уровня жизни населения, развития человеческого капитала и создания благоприятной инвестиционной среды способствует формированию устойчивых социально-экономических процессов в регионах России. Региональные институты развития могут стать движущей силой устойчивого развития страны в целом, обеспечивая интегрированное развитие региональных экономик и социумов.

Список литературы

1. Бондаренко В. В., Харитонов Т. В., Танина М. А., Юдина В. А. Региональная экономика : учеб. пособие. Пенза : Изд-во ПГУ, 2016. 162 с. EDN: WJQKLL
2. Бондаренко В. В., Чакаев Р. Р., Лескина О. Н. [и др.]. Роль региональных институтов развития в повышении инновационного потенциала субъектов Российской Федерации // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. 2019. Т. 15, № 6 (375). С. 1097–1114. doi: 10.24891/ni.15.6.1097 EDN: VLVXIY
3. Осипов М. А. Состояние и эффективность института развития малого предпринимательства в России // Фундаментальные исследования. 2013. № 10-13. С. 2916–2920.
4. Подстригич А. В. Институциональные аспекты модернизации регионального звена российской экономики // ЭТАП: Экономическая Теория, Анализ, Практика. 2012. № 5. С. 68–77.

УДК 332.02

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ОПЫТА РАЗВИТИЯ РЕГИОНАЛЬНЫХ ИНСТИТУТОВ В РАЗЛИЧНЫХ СТРАНАХ

Н. Д. Каримова

*Пензенский филиал ФГБОУ ВО «Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации», г. Пенза, Россия*

Аннотация. Рассматривается история формирования региональных институтов в мировой практике, особенности развития региональных институтов в США, примеры успешного опыта развития региональных институтов в Европе, сравнительный анализ подходов к развитию региональных институтов в Азии.

Ключевые слова: региональные институты, развитие, финансирование, обзор мировой практики

Благодарности: научный руководитель – к.э.н., доцент М. А. Танина.

Развитие региональных институтов играет ключевую роль в повышении уровня экономического и социального развития территорий. Каждая страна имеет свою соб-

ственную модель развития региональных институтов, основанную на их историческом, культурном и экономическом контексте. В данной статье проведем сравнительный анализ опыта развития региональных институтов в нескольких странах, чтобы выявить общие тенденции и успешные практики. Исследование позволит выявить основные принципы эффективного управления региональными институтами, а также выявить потенциальные проблемы и вызовы, с которыми сталкиваются различные страны. Надежное понимание опыта других государств поможет разработать более эффективные стратегии для развития региональных институтов в конкретной стране или регионе.

В истории формирования региональных институтов в мировой практике можно выделить несколько ключевых моментов. Первоначально региональные институты возникли в ответ на потребность в эффективной координации и управлении на уровне отдельных регионов или территорий. Этот опыт начал активно развиваться в различных странах в разное время. Например, в Европе начали формироваться региональные институты еще в средние века, когда различные города объединялись для защиты своих интересов и развития торговли. В Северной Америке формирование региональных институтов началось в XIX веке в связи с развитием федеративных государств [1, с. 22]. В Азии и Африке развитие региональных институтов в значительной мере началось в последнее десятилетие под воздействием процессов глобализации и укрепления международных отношений. Этот сравнительный анализ опыта развития региональных институтов в различных странах позволяет выявить общие тенденции и эффективные практики, которые могут быть применены для улучшения управления на региональном уровне.

Особенности развития региональных институтов в США представляют собой уникальное сочетание федерального и регионального управления. Система региональных институтов в США децентрализована и в значительной степени базируется на самоуправлении регионов. Каждый штат имеет свои законы и полномочия в области управления региональными институтами, что способствует гибкости и адаптивности к местным потребностям.

Региональные институты в США активно привлекают частные инвестиции и сотрудничают с бизнес-сообществом для обеспечения стабильного финансирования и развития. Благодаря этому, американские региональные институты успешно внедряют инновационные проекты, стимулируют экономический рост и создают благоприятную среду для предпринимательства.

Кроме того, важным элементом развития региональных институтов в США является активное взаимодействие с научными и образовательными учреждениями. Партнёрство с университетами, исследовательскими центрами и инновационными стартапами способствует обмену знаниями, технологиями и опытом, что благоприятно влияет на инновационный потенциал регионов.

Таким образом, опыт развития региональных институтов в США подчеркивает значимость сотрудничества между государственными, частными и образовательными структурами для достижения устойчивого экономического развития и инновационного роста на региональном уровне.

В Европе существует множество успешных примеров развития региональных институтов, которые стали опорой для устойчивого экономического и социального развития. Например, Фонд регионального развития Евросоюза способствует финансированию инноваций и инфраструктурных проектов в регионах [2, с. 154]. Благодаря этому инструменту многие регионы ЕС смогли активизировать свое производство и привлечь инвестиции.

Другим успешным примером является модель развития региональных институтов в Германии, где созданы мощные центры компетенций и инновационные кластеры. Такие региональные институты стимулируют сотрудничество между университетами, предприятиями и властями, способствуя развитию технологических инноваций и повышению конкурентоспособности региона. Также стоит выделить успешный опыт развития региональных институтов в Скандинавии, где акцент сделан на устойчивом и инклюзивном развитии. Многие регионы этой части Европы внедрили программы по развитию зеленой энергетики, повышению качества образования и созданию рабочих мест.

Эти примеры показывают, что успешное развитие региональных институтов в Европе возможно при наличии грамотной стратегии, эффективного финансирования и активного вовлечения всех заинтересованных сторон.

Сравнительный анализ подходов к развитию региональных институтов в Азии позволяет выявить различия в стратегиях и методах, применяемых в разных странах этого региона. Например, Япония сосредоточена на стимулировании инноваций и технологическом развитии для поддержки региональных институтов. Китай, в свою очередь, акцентирует внимание на инфраструктурных проектах и инвестициях в образование как основе для устойчивого развития региональных институтов. В Индии основное внимание уделяется развитию малого бизнеса и поддержке стартапов через государственные программы [3, с. 58]. Сингапур успешно совмещает меры по привлечению зарубежных инвестиций с расширением своего научно-исследовательского потенциала. Каждая из этих стран имеет уникальный подход к развитию региональных институтов, который определяется спецификой национальной экономики, культуры и политической ситуации.

Факторы, влияющие на эффективность работы региональных институтов, представляют собой ключевые элементы, определяющие успешность их функционирования. При проведении сравнительного анализа опыта развития региональных институтов в различных странах выявлены несколько общих факторов, существенно влияющих на результативность их деятельности. В мировой практике отмечается, что финансирование, правовая база, квалификация персонала, эффективное управление и взаимодействие с другими структурами являются основными факторами, определяющими успешность функционирования региональных институтов. Страны, где эти факторы уделено должное внимание, достигают более сильных результатов в развитии своих региональных институтов. В то же время, отсутствие финансирования, несбалансированная правовая база и недостаток квалифицированного персонала часто становятся препятствиями для эффективной работы институтов на региональном уровне. Таким образом, тесное внимание к вышеперечисленным факторам важно для обеспечения успешного развития и функционирования региональных институтов в различных странах.

Список литературы

1. Бондаренко В. В., Харитонов Т. В., Танина М. А., Юдина В. А. Региональная экономика : учеб. пособие. Пенза : Изд-во ПГУ, 2016. 162 с. EDN: WJQKLL
2. Бондаренко В. В., Чакаев Р. Р., Лескина О. Н. [и др.]. Роль региональных институтов развития в повышении инновационного потенциала субъектов Российской Федерации // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. 2019. Т. 15, № 6 (375). С. 1097–1114. doi: 10.24891/ni.15.6.1097 EDN: VLVXIY
3. Швецов А. Н. Государственная региональная политика: хронические проблемы и актуальные задачи системной модернизации // Российский экономический журнал. 2007. № 11-12. С. 20–61.

АНАЛИЗ ТЕКУЩЕГО СОСТОЯНИЯ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПЕНЗЕНСКОЙ ОБЛАСТИ И ПЕРСПЕКТИВЫ ЕГО РАЗВИТИЯ

Я. Д. Колгушкина

*Пензенский филиал ФГБОУ ВО «Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации», г. Пенза, Россия*

Аннотация. В ходе выполнения работы было проведено исследование и подготовлен аналитический отчет о текущем состоянии продовольственной безопасности в Пензенской области, анализ проблем и предложения по их решению.

Ключевые слова: сельское хозяйство, продовольственная безопасность, региональное развитие

Благодарности: научный руководитель – к.э.н., доцент О. Н. Лескина.

Отмечается, что на сегодняшний день продовольственная безопасность является одной из центральных проблем в системе национальной безопасности.

Общепринято под термином «продовольственная безопасность» понимать состояние агропромышленного комплекса (АПК) страны или отдельного региона, способное обеспечивать население всеми видами необходимых продуктов питания в целях удовлетворения потребностей личности, сохранения жизни и здоровья человека. Таким образом, основная задача продовольственной безопасности – это обеспечение граждан продуктами питания.

«Доктрина продовольственной безопасности Российской Федерации» является основным документом, закрепляющим цели, задачи и требования к продовольственной безопасности страны. Первоначально данный документ был разработан и принят в 2010 г., а 21.01.2020 Президент РФ Путин В.В. подписал указ об утверждении редакции Доктрины, в которой откорректированы нормы обеспеченности населения страны основными продуктами питания, так: рост по сахару и растительному маслу составил +10 %, по рыбной продукцией +5 %, по овощами +90 % и фруктами + 70 % соответственно [1].

Особенности решения продовольственной безопасности на уровне региона мы рассмотрим на примере Пензенской области Приволжского федерального округа. Количество земель сельскохозяйственного назначения на территории Пензенской области составляет 3072 тыс. гектаров, из них пашня занимает 2193,7 тыс. гектаров.

По официальным данным, пензенские сельхозпроизводители и субъекты пищевой промышленности практически полностью обеспечивают население региона продовольственной продукцией. Надо отметить, что в области 70,9 % от общей площади составляют земли сельскохозяйственного назначения, а 33 % от общего числа населения являются сельскими жителями [2].

Руководитель регионального министерства сообщил о размещении посевов на 1541,7 тыс. га. на предстоящую посевную весну 2024 года. Это включает в себя зерновые и зернобобовые культуры – 885,5 тыс. га, технические – 505,8 тыс. га, картофель – 19,6 тыс. га, овощи – 3,8 тыс. га. Яровой сев запланирован на площади 1078,2 тыс. га [3].

В ходе работы выявлены основные опасности, риски их наступления, индикаторы безопасности и ранги по значимости от 1 до 4 (1 – наиболее значимое, 4 – наименее значимое).

В связи с выявленными рисками можно предложить следующие родовые мероприятия, направленные на недопущение наступления рисков, а также видовые мероприятия, которые представляют собой минимизацию ущерба при наступлении угрозы и гарантии причинения ущерба.

Таблица 1

Опасности, риски их возникновения, индикаторы безопасности и ранжировка продовольственной безопасности Пензенской области

Опасность	Риск	Ранг
1	2	3
Внешние риски		
Импорт продуктов низкого качества	В Пензенской области подвели итоги проверки качества молока и молочной продукции по итогу 2023 года. В результате исследования около 6 % от числа всех проб продукции оказались непригодными для употребления, опубликовали в региональном управлении Роспотребнадзора	3
Уменьшение внешнеторгового оборота	Экспорт снизился на 15 процентов после введения санкций, импорт снизился в среднем за год на 19 процентов. Такие данные привели за первую половину 2023 г. в Саратовской таможене, к которой относится Пензенский пост	2
Природно-климатическая	Современная статистика свидетельствует о растущем во всем мире ущербе от опасных погодных и климатических явлений. Данные говорят о том, что 90 % самых тяжелых экономических потерь приходится на опасные гидрометеорологические явления: паводки, наводнения, сильный ветер, ливневые дожди, град, засухи	1
Экономические кризисы и санкции	В Пензенской области в январе 2024 года продовольственные товары подорожали на 0,4 %. Наибольший рост показали цены плодоовощной продукции, говядины, мороженой рыбы, овощных и фруктово-ягодных консервов. Такие данные приводит Пензастат, ссылаясь на нестабильность курса валют, подорожание упаковки на 11 % и увеличение стоимости услуг перевозки	4
Внутренние риски		
Нехватка квалифицированных кадров АПК	Существенный дефицит работников наблюдается в организациях сельского хозяйства – 12,3 %, сообщил в интервью Губернатор Пензенской области Олег Мельниченко, передают «РИА Новости»	4
Низкая покупательная способность жителей вследствие низкого уровня жизни	146,5 тысяч жителей Пензенской области (9,5 %) имеют доходы ниже границы бедности. Такие данные обнародовал Пензастат за 2023 год	3
Искажение информации о сертификации (декларации) продукта	В управлении Россельхознадзора по Республике Мордовия и Пензенской области провели работу по отзыву 14 деклараций о соответствии нормам мясной и молочной продукции. Основание для этого стало отсутствие документального подтверждения исследования на все показатели безопасности, предусмотренные требованиями технического регламента Таможенного союза «О безопасности пищевой продукции». Также в Пензенской области за последний год выявлено 10 случаев декларирования зерна через фантомные лаборатории	1
Ухудшение качества дорог, приводящее к трудностям доставки продуктов внутри региона	За последние 10 лет преобладающее большинство автодорог регионального или межмуниципального значения ремонтировались или реконструировались только один раз с даты ввода в эксплуатацию в 80–90-х годах прошлого столетия, более 50 % автодорог не ремонтировались ни разу. С 25 марта по 23 апреля 2024 года в Пензе введены ограничения на движение грузового транспорта с нагрузкой на ось более 6 тонн из-за плохого качества дорог. В связи с этим львиная доля средств содержания уходит на ямочный ремонт	2

К родовым мероприятиям отнесем:

1. Введение строгих проверок качества и безопасности импортируемых продуктов; внедрение системы маркировки продукции; сотрудничество с международными организациями для обмена опытом в области контроля качества продукции; информирование потребителей о способах защиты от подделок.

2. Снижение зависимости от импорта путем развития собственного производства продуктов пита; повышение конкурентоспособности продукции на рынке путем улучшения качества, инноваций и совершенствования технологий; разнообразие источников поставок.

3. Организация страхования посевов сельскохозяйственных культур от риска гибели в связи с опасными явлениями природного характера.

4. Организация системы профессионального обучения и переподготовки сотрудников сельскохозяйственных предприятий; проведение информационных кампаний о привлекательности профессий в сельском хозяйстве; внедрение мотивации сотрудников; установление партнерских отношений с образовательными учреждениями; повышение престижа «работы на земле».

5. Строгий контроль со стороны государственных органов и независимых аудиторов за процессом сертификации и декларирования продукции; обязательное проведение проверок качества продукции и соответствия ее заявленным характеристикам; создание общественных организаций или комитетов, которые будут следить за соблюдением правил сертификации и декларирования продукции; введение штрафов и ответственности за предоставление ложной информации о сертификации или декларации продукта.

При наступлении риска необходимо минимизировать его ущерб [4]. К подобным мероприятиям отнесем, например, разработку и внедрение механизмов быстрого отзыва некачественной продукции с рынка, обучение таможенных и инспекционных служб для более эффективного выявления поддельных и некачественных товаров, приобретение спецтехники для повышения эффективности выполнения аварийно-спасательных и других неотложных работ, восстановление и экологическая реабилитация поврежденных объектов, реализация мер по усилению социальной помощи малообеспеченным семьям, т.е. повышение адресной социальной поддержки, в первую очередь семей, доходы которых остаются ниже черты абсолютной бедности, прекращение продажи или использования товара с фальшивым сертификатом; усиление контроля за поставщиками.

Пензенская область по многим показателям лидирует в Приволжском федеральном округе, обеспечивает продовольственную независимость. Состояние продовольственной безопасности в регионе имеет устойчивое положение, однако его гарантия связана с рисками, которые могут кардинально изменить ситуацию, поэтому важную роль играет комплекс мероприятий по действенному урегулированию выявленных в ходе работы проблем.

Список литературы

1. Доктрина продовольственной безопасности Российской Федерации. URL: <https://mcx.gov.ru/upload/iblock/3e5/3e5941f295a77fdcfed2014f82ecf37f.pdf> (дата обращения: 02.10.2024).
2. Официальный портал Правительства Пензенской области. URL: <https://vk.cc/bVRyZM> (дата обращения: 01.10.2024).
3. Минсельхоз Пензенской области. URL: <https://mcx.pnzreg.ru/> (дата обращения: 02.10.2024).
4. Плеханова В. С., Суханкина А. С., Лескина О. Н. Методические и практико-ориентированные аспекты оценки риска работы организации с потенциальным контрагентом // *Фундаментальные исследования*. 2024. № 4. С. 84–89.

УДК 330

ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ ДОХОДОВ БЮДЖЕТОВ В УСЛОВИЯХ ТРАНСФОРМАЦИИ ЭКОНОМИКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Я. Д. Колгушкина

*Пензенский филиал ФГОБУ ВО «Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации», г. Пенза, Россия*

Аннотация. Рассматривается важность бюджета как основного инструмента реализации функций государства и достижения национальных целей развития в России. В работе обосновано, что эффективность бюджетной системы непосредственно связана с увеличением доходов бюджета на уровне субъектов РФ,

что, в свою очередь, обеспечивает финансирование ключевых областей – здравоохранения, образования, культуры и социального обеспечения.

Ключевые слова: госбюджет, перспективы развития, санкции, финансы

Благодарности: научный руководитель – к.э.н., доцент Т. В. Суханова.

Бюджетная система является финансовой основой для выполнения государством своих функций. Расходы на развитие здравоохранения, образования, культуры, дорожного хозяйства, транспортной инфраструктуры, реализацию социальных программ напрямую зависят от доходов бюджетов субъектов РФ. В связи с этим одной из первоочередных задач, которые ставят перед собой федеральные власти и регионы, является увеличение доходов бюджета.

Грамотное формирование бюджета региона необходимо для успешного выполнения им своих прямых функций, которые включают как повышение качества жизни населения, так и развитие деловой активности.

Для содействия достижению национальных целей развития в бюджете 2022–2024 гг. были предусмотрены структурные изменения бюджетной политики – как в части изменения налогообложения, так и в части изменения структуры и повышения результативности бюджетных расходов [1].

С 2022 года предусмотрена модернизация принципов рентного налогообложения в некоторых секторах с привязкой к уровню мировых цен на соответствующие сырьевые товары.

Бюджет был сформирован с учетом опережающего роста финансирования национальных проектов, мероприятий по реализации Посланий Президента и стратегических инициатив Правительства. Так, дополнительный импульс достижению национальных целей развития придали мероприятия по расширению выплаты пособий по нуждаемости на семьи с детьми в возрасте 8–17 лет.

Для содействия обелению экономики и созданию справедливых конкурентных условий проводилась работа по улучшению администрирования доходов. Внедрение новых информационных технологий позволило повысить собираемость доходов бюджетов и снизить издержки для бизнеса.

В части совершенствования проектного управления в целях повышения финансовой гибкости и оперативности управления, а также усиления координации целеполагания на федеральном и региональном уровнях произведено [2]:

- уточнение критериев отнесения мероприятий и бюджетных расходов к проектным;
- определение подходов к формированию и реализации ведомственных проектов;
- обеспечение возможности помесечного планирования, мониторинга достижения показателей и финансового обеспечения национальных (федеральных) проектов;
- внедрение рабочих планов, предусматривающих детализацию всех результатов федеральных (региональных) проектов до конечных объектов и исполнителей.

Для повышения прозрачности формирования региональных и местных бюджетов, а также более активного вовлечения граждан в процесс распределения бюджетных средств на наиболее приоритетные для конкретного региона мероприятия, предприняты следующие меры:

- инструменты инициативного бюджетирования включены в Федеральный проект «Формирование комфортной городской среды» и в госпрограмму «Комплексное развитие сельских территорий»;
- в перечень принципов бюджетной системы РФ, определенных Бюджетным кодексом РФ, включен принцип участия граждан в бюджетном процессе;
- подготовлен доклад о лучших практиках развития инициативного бюджетирования, а также проведен мониторинг развития практик инициативного бюджетирования в 75 субъектах РФ;

- доработаны Методические рекомендации Минфина России по подготовке и реализации практик инициативного бюджетирования, в том числе по итогам полученных предложений субъектов РФ и муниципальных образований.

Приоритетом межбюджетного регулирования остается обеспечение сбалансированности региональных и местных бюджетов, запуск новых, более эффективных, механизмов поддержки, направленных на сохранение экономического потенциала. Обеспечены:

- индексация с 2022 года ежегодно на прогнозируемый уровень инфляции общего объема дотаций на выравнивание бюджетной обеспеченности; сумма соответствующих дотаций на 2022 год увеличена на 6 % до 758,6 млрд. рублей);
- запуск с 2021 года механизма частичной компенсации выпадающих доходов региональных бюджетов при применении инвестиционного налогового вычета; в 2021 году бюджетам 19 субъектов предоставлены соответствующие дотации на 855,3 млн. рублей;
- реализация стратегической инициативы «Инфраструктурное меню», позволяющая направить в регионы преимущественно возвратные средства на реализацию экономически-эффективных и социально-значимых задач; Обеспечена возможность направления в 2021–2024 гг. высвобождаемых в результате реструктуризации бюджетных кредитов средств (673 млрд рублей) на реализацию новых инвестиционных проектов.

В результате собственная доходная база регионов не только полностью восстановилась после провала в 2020 году, но и превысила плановые допандемийные уровни тренда. По итогам исполнения в 2021 г. профицит консолидированных бюджетов субъектов составил рекордные 0,7 трлн. рублей.

Положительная динамика поступления налогов, формирующих доходную базу региональных бюджетов, наблюдается также в 2022 году. По итогам года прирост налога на прибыль составил более 46 % г/г, НДС – более 13 % г/г, поступления собственных доходов выросли на 27 % г/г.

Таким образом, создан определенный задел для сохранения финансовой устойчивости региональных финансов, оказания поддержки региональной экономики, участия в достижении национальных целей развития – даже в условиях санкционных шоков.

Для поддержания финансовой стабильности в условиях внешнего санкционного давления в 2022 году были предусмотрены дополнительные финансовые меры поддержки.

Параметры консолидированных бюджетов субъектов на 2024–2025 гг. будут определяться с учетом сохранения стабильных объемов собственной доходной базы регионов и продолжения оказания финансовой поддержки, ориентированной на достижение национальных целей развития [3].

Таблица 1

Основные параметры бюджетов субъектов в 2019–2025 гг., млрд. руб.

Показатель	2019*	2020*	2021	2022**	2023	2024	2025
Доходы	13 572,3	14 901,2	17 542,7	19 174,1	19 283,1	20 344,3	21 237,1
% ВВП	12,3	13,9	13,4	13,1	12,9	12,7	12,4
Собственные доходы	11 185,1	11 202,8	13 915,5	15 523,7	16 076,1	17 370,1	18 680,5
% ВВП	10,3	10,5	13,0	11,8	11,0	11,6	11,7
МБТ	2 387,2	3 698,4	3 627,2	3 650,4	3 207,0	2 974,2	2 556,6
Расходы	13 567,6	15 577,7	16 882,0	19 071,7	19 360,5	20 415,4	21 284,9
% ВВП	12,3	14,6	12,9	13,1	12,9	12,8	12,5
Профицит/Дефицит	4,7	-676,5	660,6	102,4	-77,4	-71,1	-47,8
% ВВП	<0,01	-0,6	0,5	0,1	-0,05	-0,04	-0,03

* с учетом исполнения бюджета г. Байконур

** с учетом сводной бюджетной росписи федерального бюджета на 1 сентября 2022 г.

Объем налоговых и неналоговых доходов на субфедеральном уровне будет сохраняться на стабильном уровне по отношению к ВВП за счет принятия дополнительных мер поддержки, направленных на увеличение собственных доходов регионов и стимулирование экономического развития.

В 2025 г. прогнозируется наращивание темпов роста расходов консолидированных бюджетов субъектов. При планировании объема расходных обязательств консолидированных бюджетов субъектов учитывается оценка исполнения в 2023–2024 гг., уточненный прогноз показателей социально-экономического развития и следующие факторы:

- продление до 2030 г. централизации в федеральном бюджете 1 пп. ставки налога на прибыль организаций и 50 % норматива зачисления налога на прибыль организаций при выполнении СРП по проекту «Сахалин-2»;
- сохранение в 2024–2025 гг. установленных Указами Президента Российской Федерации целевых показателей повышения оплаты труда работников в сфере образования, здравоохранения, культуры, социального обслуживания;
- индексация оплаты труда категорий работников бюджетной сферы, которые не попадают под действие данных Указов Президента на прогнозный уровень ИПЦ ежегодно, с 1 октября;

Таким образом, успешное бюджетное планирование и реализация могут служить не только основой финансовой устойчивости, но и важным инструментом для повышения качества жизни граждан и развития социальной инфраструктуры в России.

Список литературы

1. Основные направления бюджетной, налоговой и таможенно-тарифной политики на 2023 год и на плановый период 2024 и 2025 годов (утв. Минфином России) // КонсультантПлюс. URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_429950/bd92120138bbf59e7301b6dbff7c468f88a6db75/ (дата обращения: 08.11.2024).
2. Министерство финансов РФ: основные направления бюджетной, налоговой и таможенно-тарифной политики на 2023 год и на плановый период 2024 и 2025 годов. М., 2022.
3. Федеральная служба государственной статистики. Основные социально-экономические показатели развития Пензенской области в 2022 г. URL: <https://rosstat.gov.ru/region/doc11156/Main.htm>
4. Суханова Т. В., Евченко А. А. Социально-экономические индикаторы достижения национальных целей устойчивого развития // Образование и наука в современном мире. Инновации. 2020. № 3 (28). С. 95–102.
5. Суханова Т. В. Макроэкономические показатели национального развития в условиях глобальных вызовов и ограничений // Уральский научный вестник. 2021. Т. 1, № 2. С. 7–12.

УДК 330

РАЗВИТИЕ ПРЕДПРИЯТИЙ СТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ РЕГИОНА (НА ПРИМЕРЕ ГРУППЫ КОМПАНИЙ «ПЕНЗЕНСКОЕ УПРАВЛЕНИЕ СТРОИТЕЛЬСТВА»)

Я. Д. Колгушкина

*Пензенский филиал ФГБОУ ВО «Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации», г. Пенза, Россия*

Аннотация. Анализирует развитие строительной отрасли Пензенской области на примере Группы компаний «Пензенское управление строительства». Демонстрируется, как современные подходы к строительству, инновации и социальная ответственность способствуют успеху предприятий отрасли.

Ключевые слова: сфера строительства, региональное развитие, Группа компаний «Пензенское управление строительства»

Благодарности: научный руководитель – к.э.н., доцент О. Н. Лескина.

Проблема развития строительной отрасли является актуальной не только для конкретного региона, но и для России в целом. Сейчас в Пензе уделяется огромное внимание стройиндустрии, разрабатываются муниципальные целевые программы, направленные на решение проблем обеспеченности комфортным и дешевым жильем; целевые программы, предусматривающие развитие культурной, спортивной, коммерческой сферы, реконструкцию и капитальный ремонт объектов социальной сферы, создаются проекты по архитектурному преобразованию города Пензы, по разработке нового, более качественного и дешевого строительного материала, по производству строительного материала с использованием местного сырья.

В связи с этим, строительство занимает одно из центральных мест в секторе экономики области. Данный комплекс играет одну из ключевых ролей в воспроизводстве основных фондов и решении ключевых стратегических задач, связанных с долгосрочными программами социально-экономического развития Пензенской области. Качественное управление строительным комплексом со стороны государства и эффективная адаптация стратегии предприятий региона влияют на экономический рост остальных отраслей материального производства, что, в свою очередь, сказывается на росте деловой активности, инвестиционной активности и повышении качества жизни населения.

Строительный комплекс Пензенской области представляют крупные, средние и малые предприятия, однако, больше 90 % строительных работ и услуг приходится именно на крупные предприятия отрасли. Приоритетная форма собственности изучаемых субъектов экономической деятельности – частная [1].

Исходя из этого, рассмотрим самый крупный завод стройматериалов в области, чтобы определить перспективы развития строительного комплекса региона в целом. В этом контексте Группа компаний «ПУС» представляет собой яркий пример успешного развития строительного бизнеса, который активно внедряет инновации и отвечает на вызовы современного рынка.

В составе «Пензенского управления строительства» – несколько заводов по производству стройматериалов, задействовано более 150 различных профессий и более 1000 человек. Номенклатура продукции позволяет максимально обеспечить строительство панельных и кирпичных жилых домов, социальных, торговых и промышленных объектов, а также для благоустройства территории. Помимо производства стройматериалов, на территории предприятия есть собственная сертифицированная строительная лаборатория. По итогам 2023 года производственное объединение «Пензенское управление строительства» (ПУС) одержало победу в конкурсе «Лучшее промышленное предприятие Пензенской области» [2].

Одним из главных факторов успеха ГК «ПУС» является применение современных технологий. Компания активно использует BIM (Building Information Modeling) для проектирования, что позволяет существенно сократить время на разработку и повысить точность выполнения проектов. Внедрение новых строительных материалов и технологий, таких как 3D-печать и модульное строительство, также способствует повышению качества и снижению затрат.

Современное строительство невозможно без учета экологических аспектов. Компания активно внедряет устойчивые практики, используя экологически чистые материалы и технологии. Реализация проектов по энергоэффективности не только снижает углеродный след, но и способствует экономии ресурсов, что особенно актуально в условиях глобальных изменений климата [3].

Финансовая устойчивость является важным аспектом развития любого предприятия. ГК «ПУС» демонстрирует грамотное управление финансами, оптимизируя затраты и минимизируя риски. Привлечение инвестиций для реализации крупных проектов позволяет компании расширять свои горизонты и увеличивать объемы работ (рис. 1).

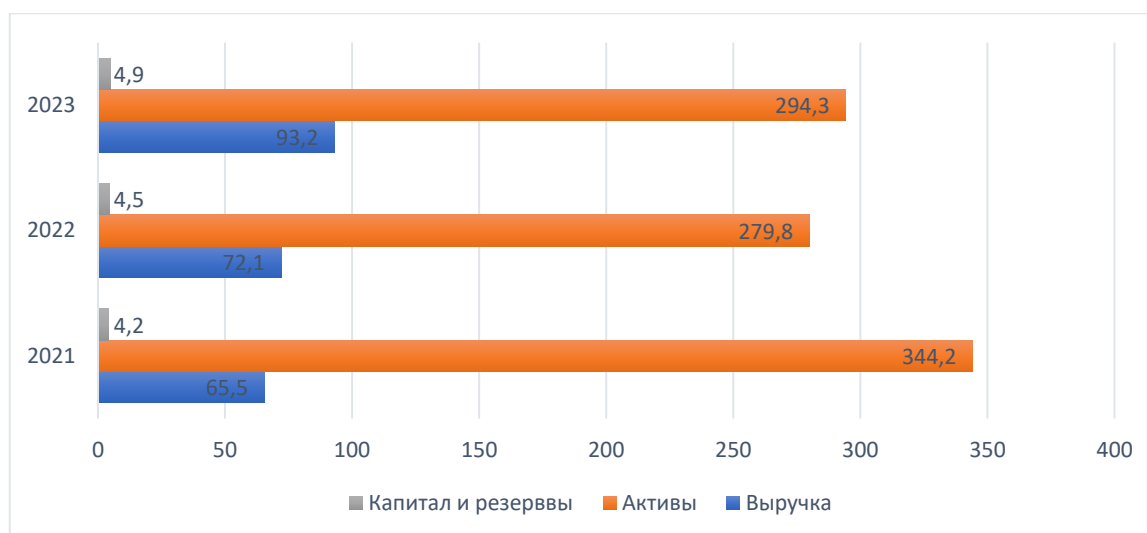


Рис. 1. Финансовая отчетность ГК «ПУС» за 2021-2023 (млн. руб.) [4]

«За последние 5 лет объем выпуска заводов производственного объединения вырос в 4 раза. Уникальность нашего производства заключается в комплексном обеспечении строек всеми необходимыми стройматериалами. Крупные застройщики, подрядные организации, строительные бригады, физические лица – все эти категории являются нашими клиентами. У нас есть готовые решения для стройки любого масштаба. Выбранная концепция работы мотивирует на развитие, запуск новых направлений и создание дополнительных рабочих мест», – рассказал генеральный директор ПО ПУС Ренат Ибрагимов.

Развитие ГК «ПУС» наглядно демонстрирует, как современные подходы к строительству, внимание к экологии и социальной ответственности могут способствовать успешному развитию предприятий строительной отрасли региона. Успешная реализация проектов, внедрение инноваций и активное сотрудничество с местными властями делают компанию важным игроком на строительном рынке, способствующим развитию экономики региона в целом.

В настоящее время «Пензенское Управление Строительства» представляет группу компаний, составляющий производственную базу строительного холдинга «Термодом». Можно выделить следующие достижения холдинга: главная награда в сфере жилищного строительства золотой знак Всероссийского саммита «Надежный застройщик России» присвоена в 2018, 2019, 2020, 2022, 2023 годах, в 2019, 2022 и 2023 годах «Термодом» включили во Всероссийскую книгу почета (федеральный реестр компаний, способствующих повышению эффективности отрасли, сформированный на основе предложений региональных властей), компания демонстрирует высокие финансовые показатели (табл. 1).

Таблица 1

Рейтинг организаций по виду деятельности «Строительство зданий» за 2023 год [5]

Место	Организация	Показатели, млн. руб.	
		Выручка	Активы
1	ООО «СК ТЕРМОДОМ»	5 370	14 234
2	ООО «СПЕЦИАЛИЗИРОВАННЫЙ ЗАСТРОЙЩИК "ПРОМСТРОЙИНВЕСТ"»	1 882	463
3	ООО «ДОРОЖНО-СТРОИТЕЛЬНОЕ УПРАВЛЕНИЕ № 1»	1 163	689
4	ООО СПЕЦИАЛИЗИРОВАННЫЙ ЗАСТРОЙЩИК «ТЕРМОДОМ»	950	6 654

Исходя из анализа предприятия можно выделить факторы, способствующие развитию как отдельных компаний, так и строительной отрасли региона. Рассмотрим подробнее каждый из них:

1. Инвестиции в инфраструктуру – сюда можно отнести государственные программы (увеличение бюджетных инвестиций в строительство дорог, мостов, школ и больниц) и частные инвестиции, представляющие собой привлечение частных инвестиций для реализации крупных проектов.

2. Инновационные технологии – внедрение технологий информационного моделирования для повышения эффективности проектирования и строительства, а также применение новых, более эффективных и экологичных материалов.

3. Кадровый потенциал – обучение и повышение квалификации с помощью программ подготовки специалистов и курсов повышения квалификации, привлечение молодых специалистов через стажировки и практики.

4. Экологическая устойчивость – речь идет о зеленом строительстве, суть которого заключается во внедрении практик устойчивого строительства, использование экологически чистых технологий, снижении энергозатрат и углеродного следа.

5. Исследования и разработки – поддержка научных исследований в области строительства и архитектуры, а также содействие развитию стартапов, предлагающих новые решения для строительной отрасли.

Выявленные факторы могут создать благоприятную среду для роста и развития предприятий строительной отрасли, способствуя их конкурентоспособности и устойчивости на рынке.

Список литературы

1. Хрусталева Б. Б., Антипов В. А. Формирование внутрифирменной стратегии строительного комплекса на примере Пензенской области в условиях экономического кризиса // Экономика Строительства. 2020. № 3. С. 53–65.

2. Пензенское управление строительства. URL: <https://pus.sx/> (дата обращения: 01.10.2024).

3. Плеханова В. С., Суханкина А. С., Лескина О. Н. Методические и практико-ориентированные аспекты оценки риска работы организации с потенциальным контрагентом // Фундаментальные исследования. 2024. № 4. С. 84–89.

4. Общество с ограниченной ответственностью «Пензенское управление строительства». URL: <https://checko.ru/company/pus-1055802036950> (дата обращения: 02.10.2024).

5. Рейтинг организаций по выручке. Строительство зданий. Пензенская область. URL: <https://www.testfirm.ru/rating/41/penzenskaya-oblast/> (дата обращения: 02.10.2024).

УДК 330

РОЛЬ БАНКА РОССИИ В РАЗВИТИИ ЭКОНОМИКИ И ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Я. Д. Колгушкина

*Пензенский филиал ФГБОУ ВО «Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации», г. Пенза, Россия*

Аннотация. Рассматривается роль Банка России в современном экономическом развитии страны и его влияние на финансовую систему, а также на устойчивый экономический рост. Основная мысль работы заключается в том, что Банк России, используя инструменты монетарной политики, такие как ключевая ставка и регулирование обязательных резервов, оказывает значительное влияние на экономические процессы, включая инфляцию, кредитную доступность и потребительский спрос.

Ключевые слова: Банк России, финансовая система, ключевая ставка, тенденции развития, монетарная политика

Благодарности: научный руководитель – к.э.н., доцент О. А. Бурмистрова.

В условиях современного экономического развития России особое внимание уделяется влиянию действий Банка России на экономические процессы в стране. Центральный банк играет важную роль в обеспечении стабильности финансовой системы, контроле над уровнем инфляции и поддержании устойчивого экономического роста.

Один из инструментов Банка России в монетарной политике – это управление процентными ставками. Ключевая ставка и ее изменение влияет на количество денег в обороте, что влияет на инвестиционные решения компаний и потребительский спрос. Повышенная и пониженная ставка может, как стимулировать, так и замедлять темпы экономического роста [1].

«Ключевая ставка Банка России является одним из основных инструментов монетарной политики и влияет на уровень процентных ставок в экономике. Ключевая ставка – процентная ставка по основным операциям Банка России по регулированию ликвидности банковского сектора» – опубликовано на официальном сайте Центральный Банк России. Она является основным индикатором денежно-кредитной политики, была введена Банком России 13 сентября 2013 года [2].

В 2022 году Банк России резко повысил ключевую ставку в ответ на рост инфляции и отток капитала из России. Это привело к увеличению стоимости заимствований и замедлению экономического роста. В настоящее время Банк России рассматривает возможность снижения ставок для стимулирования экономической активности, при этом внимательно следя за инфляционными рисками. За 5 лет ключевая ставка колебалась в диапазоне от 4,25 до 20 %. Самой минимальной она была во время пандемии в 2020 году и составляла 4,25 %, а максимальное значение достигла в 2022 году, что было связано с санкционным кризисом (рис. 1).

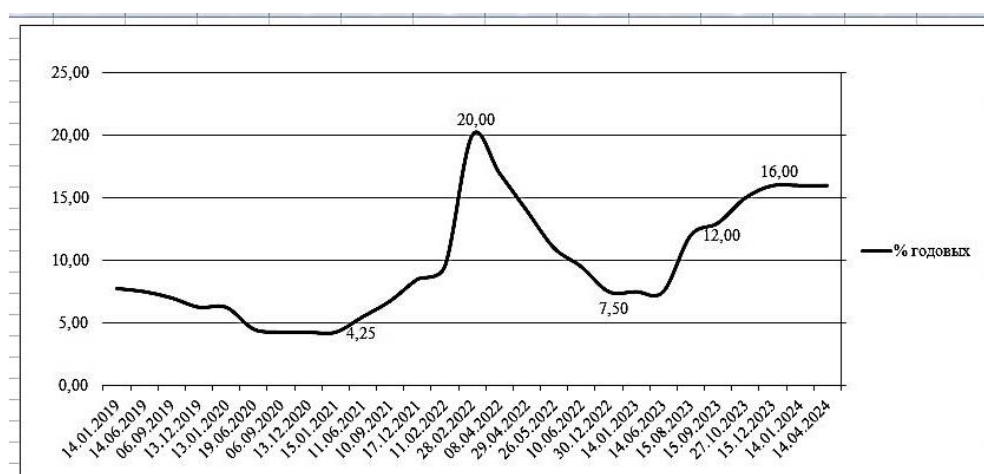


Рис. 1. Изменение ключевой ставки с 2019–2024 года

Кроме того, Центральный банк активно использует регулирование обязательных резервов коммерческих банков. Изменение размеров обязательных резервов влияет на ликвидность банковской системы и способствует более эффективному управлению денежным рынком.

Для обеспечения соблюдения законов и нормативов Центральный Банк имеет возможность осуществлять проверки деятельности кредитных учреждений и, в случае необходимости, применять определенные меры в соответствии с их результатами:

- Наказание для кредитной организации может составить до 1 % от ее уставного капитала;
- Введение запрета на определенные банковские операции и открытие филиалов на срок до года;

– Отзыв лицензии и последующая ликвидация банка являются крайними мерами наказания, которые Центральный банк может применить и др. [3].

Регулирование и надзор со стороны Банка России играет важную роль в обеспечении стабильности и надежности финансовой системы России, защищая интересы вкладчиков и общества в целом.

Инструменты регулирования Центрального банка оказывают большое влияние на экономическое развитие России, способствуя поддержанию финансовой стабильности и устойчивого роста. Постоянный анализ и совершенствование механизмов монетарного регулирования поможет достигать оптимальных результатов в экономике страны. Рассмотрим ряд проблем ЦБ, которые влияют на его деятельность, а также на экономику в целом.

Ключевая ставка, которую устанавливает Банк России, влияет на инфляцию, также она воздействует на широкий круг экономических процессов, которые влияют на темп прироста потребительских цен [4].

Немаловажной проблемой является сокращение кредитных организаций. Если часто отзываться лицензии у организаций, то это приведет к росту недоверия населения к финансовым институтам и спровоцируют хаотичные изменения в объемах депозитов. Из данной проблемы вытекает следующая. Низкий спрос на депозиты со стороны юридических лиц.

«Валютные интервенции Банка России могут также влиять на проблемы регулирования экономики страны. "Отказ от осуществления валютных интервенций Банком России, а также введение плавающего курса иностранной валюты в Российской Федерации приводит к резким колебаниям курса иностранной валюты и деятельности спекулянтов на внутреннем валютном рынке" – опубликовано на официальном сайте Банка России.

Рассмотрим перспективы повышения эффективности функционирования Банка России, в целом они связаны с продолжением работы по обеспечению стабильности финансовой системы, внедрению инноваций и цифровизации и другие.

Совершенствование потребительского кредитования позволяет расширить доступ населения к финансовым услугам, стимулировать потребление, способствовать развитию розничного сектора и повышению уровня жизни. В этой связи Банком России могут быть предприняты шаги, представленные в табл. 1.

Таблица 1

Пути совершенствования системы Банка России и потребительского кредитования

Направление совершенствования	Пояснение
1	2
Улучшение законодательства и регулирования	Важно создать благоприятную правовую среду для развития потребительского кредитования, включая защиту прав потребителей, прозрачность условий кредитования и предотвращение злоупотреблений со стороны кредиторов
Развитие финансовой грамотности	Образовательные программы по финансовой грамотности помогут потребителям лучше понимать условия кредитования, свои права и обязанности, а также эффективно управлять своими финансами
Использование цифровых технологий и инноваций	В нашем мире, где технологии развиваются с невероятной скоростью, банковская сфера России не может оставаться в стороне от процессов цифровизации и инноваций. Эти процессы являются ключевыми для повышения эффективности финансовых услуг и качества обслуживания клиентов. Банк России, как регулятор и основной стимулятор инноваций, играет ведущую роль в этих преобразованиях. Цифровизация процесса выдачи кредитов и управления ими может повысить эффективность работы банков
Контроль за рисками	Важно обеспечить адекватное управление рисками в сфере потребительского кредитования, чтобы предотвращать возможные проблемы с невозвратом кредитов и сохранять финансовую устойчивость банков

1	2
Совершенствование потребительского кредитования	Способствует развитию финансовой инфраструктуры, улучшению доступа населения к финансовым услугам и стимулирует экономический рост. Правильное балансирование интересов банков, потребителей и государства поможет создать устойчивую систему потребительского кредитования
Электронные платежи и цифровые сервисы	Развитие электронных платежей и цифровых сервисов является одним из приоритетных направлений Банка России. Это способствует увеличению объема безналичных расчетов и снижению затрат как для банков, так и для их клиентов
Инновации в финтех-секторе	Финтех-компании, получая поддержку от Банка России, вносят значительный вклад в развитие инноваций. Новые финансовые технологии и цифровые платформы улучшают клиентский опыт и способствуют повышению конкурентоспособности финансового сектора
Блокчейн и криптовалюты	Перспективы и вызовы Банк России изучает возможности блокчейна и криптовалют, а также работает над созданием законодательной базы для регулирования этих новых технологий. Это открывает новые горизонты для развития цифровой экономики

Эти шаги могут способствовать совершенствованию деятельности Банка России и улучшить его роль в обеспечении финансовой стабильности и развития экономики России.

Список литературы

1. Ворокова Н. Х., Сенникова А. Е. Основы финансовых вычислений : учеб. пособие. Краснодар : Краснодарский ЦНТИ – филиал ФГБУ «РЭА» Минэнерго России, 2021. 203 с.
2. О банках и банковской деятельности : федер. закон № 395-1 от 02.12.1990 (ред. от 29.12.2022, с изм. и доп., вступ. в силу с 18.05.2023) // Собрание законодательства РФ. 1996. № 6. Ст. 492.
3. Никитинская Ю. В., Нечаева Т. В. Международные расчеты и валютные операции : учеб. пособие. М. : Вузовский учебник : ИНФРА-М, 2024. 215 с. URL: <https://znanium.ru/atalog/document?id=441516> (дата обращения: 04.11.24).
4. Как Банк России влияет на инфляцию // Банк России. URL: https://cbr.ru/dkp/w_infl/ (дата обращения: 06.11.24).

УДК 330

СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ

Я. Д. Колгушкина

*Пензенский филиал ФГБОУ ВО «Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации», г. Пенза, Россия*

Аннотация. Исследование представляет собой комплексный взгляд на текущие вызовы и возможности для улучшения работы банковского сектора в России. Акцентируется внимание на необходимости адаптации и внедрения инновационных решений для обеспечения его устойчивого развития в быстро меняющемся мире.

Ключевые слова: банковская система, перспективы развития, санкции, инновации

Благодарности: научный руководитель – к.э.н., доцент Т. В. Суханова.

В современном мире банковская система играет ключевую роль в экономическом развитии и финансовой устойчивости. Она является неотъемлемой частью инфраструктуры любой страны, обеспечивая финансовую поддержку предприятий, домашних

хозяйств и государства. Однако, банковская система подвержена воздействию различных факторов, включая экономическую нестабильность, технологические инновации, изменения в регулировании и конкуренцию. В этом контексте важно провести обзор основных тенденций и проблем, с которыми сталкивается развитие банковской системы в современном мире. Это позволит лучше понять текущее состояние и перспективы развития банковского сектора, а также выработать стратегии для преодоления вызовов и улучшения работы банков в целом.

Кризис оказал значительное влияние на банковскую отрасль, ускорив процесс цифровой трансформации банковских продуктов и обслуживания клиентов. В условиях пандемии COVID-19 многие банки вынуждены были пересмотреть свои стратегии и операционные процессы, чтобы адаптироваться к изменяющимся условиям и удовлетворить потребности клиентов. Кризис ускорил цифровую трансформацию в банковской сфере: увеличались онлайн-операции, активно внедрялись новые цифровые технологии, развивалась кибербезопасность, были переосмыслены бизнес-модели.

Санкции могут серьезно затруднить процесс инноваций и развития банковской сферы, они подразделяются на блокирующие (SDN) и секторальные (SSI). В реестре SDN невозможно зарегистрировать имущество и собственные права лиц, использованные SSI санкции применяются к юридическим лицам. Санкции могут привести к ограничениям доступа к финансовым ресурсам, технологиям и информации, что затрудняет развитие новых продуктов и услуг в банковской сфере. Они также могут ухудшить доступ к международным рынкам и партнерствам, что ограничивает возможности для сотрудничества и обмена опытом. Кроме того, санкции могут повлечь за собой увеличение издержек и рисков для банков, что может отразиться на финансировании инновационных проектов.

Одним из основных негативных явлений в развитии банковской сферы является высокая концентрация активов в небольшом числе банков. Пять крупнейших банков контролируют 65 % рынка или 77 трлн рублей, в то время как оставшиеся 330 банков имеют долю рынка около 0,104 % каждый. Это свидетельствует о том, что сегодняшний рынок банковских услуг представляет собой олигополию с конкурентной средой, где несколько крупных банков доминируют, в то время как мелкие участники не оказывают значительного влияния [1].

Согласно результатам макроэкономического исследования Банка России, проведенного в апреле 2024 года, прогнозы аналитиков по большинству показателей стали более узкими на предстоящие годы. Однако прогнозы ключевой ставки, уровня безработицы, курса рубля к доллару, экспорта и импорта значительно расширяются к концу прогнозного периода (табл. 1).

Таблица 1

Макроэкономический опрос Банка России на 2024 г. [2]

Показатели	2021 (факт)	2022 (факт)	2023 (факт)	2024	2025	2026
ИПЦ (в % дек. к дек. пред. года)	8,4	11,9	7,4	5,2 (5,2)	4,1 (4,1)	4,0 (4,0)
ИПЦ (% к пред. году, в среднем за год)	6,7	13,8	5,9	6,9 (6,9)	4,5 (4,4)	4,0 (4,0)
Ключевая ставка (в % годовых, в среднем за год, с учетом выходных дней)	5,7	10,6	9,9	14,9 (14,5)	10,4 (9,4)	8,1 (7,5)
ВВП (%, г/г)	5,9	-1,2	3,6	2,1 (1,8)	1,7 (1,5)	1,6 (1,5)
Уровень безработицы (%, дек., без исключения сезонности)	4,3	3,6	3,0	3,0 (3,0)	3,0 (3,1)	3,0 (3,2)
Номинальная заработная плата (%, г/г)	11,5	14,1	14,1	10,3 (9,9)	7,1 (7,0)	6,1 (6,1)

С учетом данных опроса можно выделить следующие выводы к концу прогноз-ного периода: инфляция будет сохранять свое положение на одном уровне, средняя ключевая ставка повысится относительно каждого периода, прогнозируемый рост ВВП увеличен, уровень безработицы останется стабильным, номинальная и реальная заработная плата ожидает увеличения.

В текущий момент банковская сфера России столкнулась с серьезными трудностями. Весь финансовый сектор, включая банковскую систему, находится в глубоком кризисе, с увеличением объема проблемных активов и необходимостью оперативно адаптироваться к меняющимся условиям. В Российской Федерации банковская система продолжает развиваться и совершенствоваться.

Центральный Банк Российской Федерации (ЦБ РФ) разрабатывает денежно-кредитную политику с учетом текущей экономической ситуации и целей стабильности финансовой системы. Некоторые перспективные направления денежно-кредитной политики ЦБ РФ могут включать в себя следующее [3]: инфляционное таргетирование, стабильность финансовой системы, поддержка экономического роста, развитие финансовых технологий, цифровизация платежей, регулирование кредитного рынка.

Выделяются несколько основных направлений, по которым можно улучшить банковскую систему РФ.

I. Движение в сторону цифровизации и развитие онлайн-сервисов продолжается: инвестиции в цифровые технологии для улучшения онлайн-банкинга, развитие удобных мобильных приложений, интернет-сервисов и цифровых платежных систем. Банковская сфера на сегодняшний день активно внедряет финансовые технологии, входящие в состав новой отрасли – Fintech [4, с. 16]. Fintech представляет собой сектор, предоставляющий финансовые услуги и сервисы с использованием инновационных технологий. В настоящее время большинство российских банков стремятся оптимизировать свою деятельность за счет внедрения все более продвинутых технологий, способных изменить их рабочие процессы. Внедрение искусственного интеллекта, развитие мобильных сервисов и другие инновации – это стратегические шаги для улучшения обслуживания клиентов. Центральный банк Российской Федерации активно работает над регулированием и поддержкой процессов цифровизации финансового сектора. Он разрабатывает нормативные акты и стандарты для цифровых финансовых услуг, таких как электронные платежи, цифровые валюты и технологии блокчейн. Центральный банк также осуществляет контроль за деятельностью финансовых организаций в цифровой среде, чтобы обеспечить безопасность и надежность финансовых операций. Например, были созданы «Департамент финансовых технологий» и ассоциация «Финтех», объединившая крупнейших игроков на финансовом рынке России.

II. Повышение уровня финансовой грамотности общества через реализацию образовательных программ и кампаний по финансовому планированию и управлению финансами [5]. Для улучшения финансовой грамотности банковского сектора можно применять следующие методы:

- Необходимо ввести учебные занятия по финансовой грамотности в рамках уже существующих предметов в школах и колледжах.
- Создание учебных стандартов для представленных предметов.
- Проведение обучающих программ для увеличения профессиональной компетенции учителей в общеобразовательных школах.

III. Стимулирование роста финтех-индустрии: Поддержка новаторов и молодых компаний в сфере финансовых технологий, поощрение внедрения передовых технологий для улучшения сервиса и увеличения конкурентоспособности финансовых учреждений. Использование финтеха в банковской сфере позволяет достичь стратегических и тактических результатов, помогая банкам успешно конкурировать с финтех-компаниями, которые опережают рынок за счет меньшего регулирования.

IV. Улучшение кибербезопасности. Расширение мер по защите от киберугроз, обеспечение безопасности цифровых транзакций и данных клиентов, внедрение передовых технологий в области кибербезопасности. Применение рекомендаций стандарта помогает финансовым организациям спланировать действия по повышению уровня информационной безопасности ресурсов компьютерных систем, подключенных к сетям общего доступа.

V. Стимулирование развития малого и среднего бизнеса. Банки имеют возможность предложить специализированные финансовые продукты и услуги для малого и среднего бизнеса, такие как кредиты с низкими процентными ставками, линии кредита, факторинг, лизинг и другие финансовые инструменты, а также оказывать консультационную поддержку по финансовому планированию, управлению кассовым потоком, инвестициям и другим вопросам финансовой деятельности.

Эти направления могут способствовать развитию банковской системы России, улучшению качества услуг для клиентов, повышению конкурентоспособности банков и укреплению финансовой стабильности страны.

Список литературы

1. Мамедов Б. И. Конкуренция на рынке банковских услуг: проблемы и тенденции развития // Молодой ученый. 2022. № 7 (402). С. 250–253. URL: <https://moluch.ru/archive/402/88857/> (дата обращения: 10.10.2024).
2. Макроэкономический опрос Банка России // Банк России. URL: https://cbr.ru/statistics/ddkp/mo_br/ (дата обращения: 11.10.2024).
3. Основные направления единой государственной денежно-кредитной политики на 2024 год и период 2025 и 2026 годов // Банк России. URL: https://cbr.ru/about_br/publ/ondkp/op_2024_2026/ (дата обращения: 15.10.2024).
4. Беляева Е. С., Костюк Н. М. Тенденции развития цифровой экономики Российской Федерации // Стратегия формирования экосистемы цифровой экономики : сб. материалов II Междунар. науч.-практ. конф. (г. Курск, 20 марта 2020 г.). Курск : Юго-Западный государственный университет, 2020. URL: https://www.elibrary.ru/download/elibrary_43136124_14885842.pdf (дата обращения: 10.10.2024).
5. Суханова Т. В., Евченко А. А. Социально-экономические индикаторы достижения национальных целей устойчивого развития // Образование и наука в современном мире. Инновации. 2020. № 3 (28). С. 95–102.

УДК 004.9

АНАЛИЗ ИТ-РЫНКА В РОССИИ

А. О. Кремнева

*Пензенский филиал ФГБОУ ВО «Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации», г. Пенза, Россия*

Аннотация. Рассматривается анализ ИТ-рынка в России. Представлено определение ИТ-рынка, охарактеризованы сегменты данного рынка; показана динамика развития рынка ИТ в России с 2019 по 2024 г. Отражен топ-5 разработок в сфере ИТ и отрасли, которые активно внедряют данные разработки в бизнес-среду, а также в связи с активным ростом ИТ-новшеств охарактеризованы барьеры и драйверы развития данной отрасли как новой сферы функционирования.

Ключевые слова: информационные технологии, рынок, динамика, ИТ-услуги, ИТ-продукты, анализ, драйверы

Благодарности: научный руководитель – к.э.н., доцент М. А. Танина.

На сегодняшний день активно развивается рынок информационных технологий (ИТ). ИТ-рынок – это сфера, которая включает различные продукты и услуги, связанные с информационными технологиями. ИТ-рынок – важная часть мировой экономики, которая влияет на множество различных секторов и аспектов повседневной жизни.

В основе ИТ-рынка лежат создание и доставка товаров и услуг, упрощающих обработку, обмен и хранение информации. В табл. 1 представлены основные сегменты ИТ-рынка.

Таблица 1

Основные сегменты ИТ-рынка [1]

Основные сегменты ИТ-рынка	
Услуги в ИТ-сфере Сюда входят техническая поддержка, управляемые услуги, системная интеграция, консалтинг и ИТ-аутсорсинг.	Аппаратное обеспечение Персональные компьютеры, серверы, сетевое оборудование, устройства хранения данных и дополнительные периферийные устройства
Программные продукты Широкий спектр программ и приложений, созданных для решения тех или иных задач. Сюда входят операционные системы, бизнес-приложения, программное обеспечение для повышения производительности и другие	

С 2019 по 2024 гг. ИТ-отрасль на первом месте по темпам роста среди крупных отраслей экономики в России. Произошло увеличение всех основных показателей: вклада в ВВП, объема реализации продукции и услуг собственной разработки, численности сотрудников и инвестиций в основной капитал.

На 2024 г. растет количество участников рынка и продуктов; так 76 % крупных и средний российских корпораций (технологические и промышленные) начали разработку своего программного обеспечения (ПО). На рис. 1 представлена динамика ИТ-рынка в России.

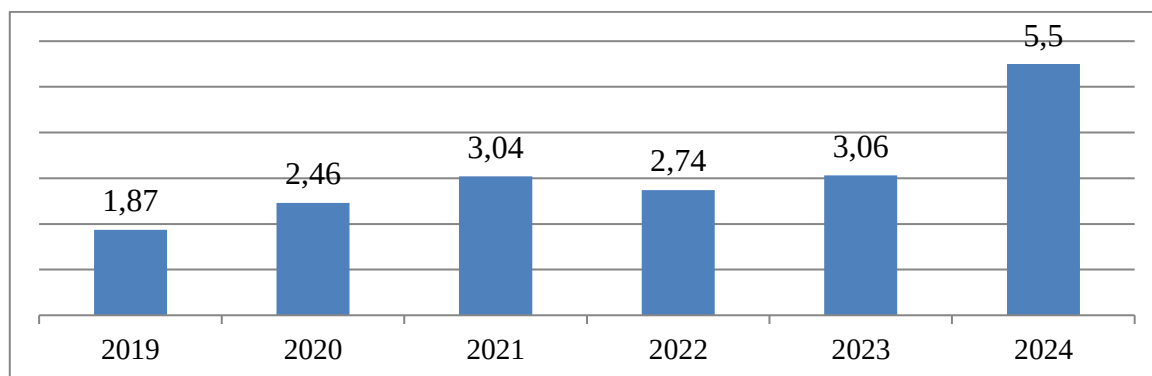


Рис. 1. Динамика ИТ-рынка в России (трлн долл.) [2]

С 2019 по 2024 гг. ИТ-рынок вырос на 3,63 трлн долл. Отмечается, что около 200 иностранных компаний прекратили работу в РФ. Однако в условиях политической и экономической нестабильности ИТ-рынок продолжает развиваться, ключевым драйвером остается импортозамещение, которое стимулирует государственной поддержкой и спросом на отечественные решения от бизнеса.

Отечественная ИТ-индустрия имеет высокий потенциал роста в обозримой перспективе. Российские ИТ-компании продолжают активно занимать освободившиеся ниши цифрового рынка; произошла диверсификация бизнеса, ускорился процесс новых разработок, растет уровень и качество ИТ-продуктов.

На рис. 2 представлены отрасли, которые активно используют ИТ-продукты и услуги.

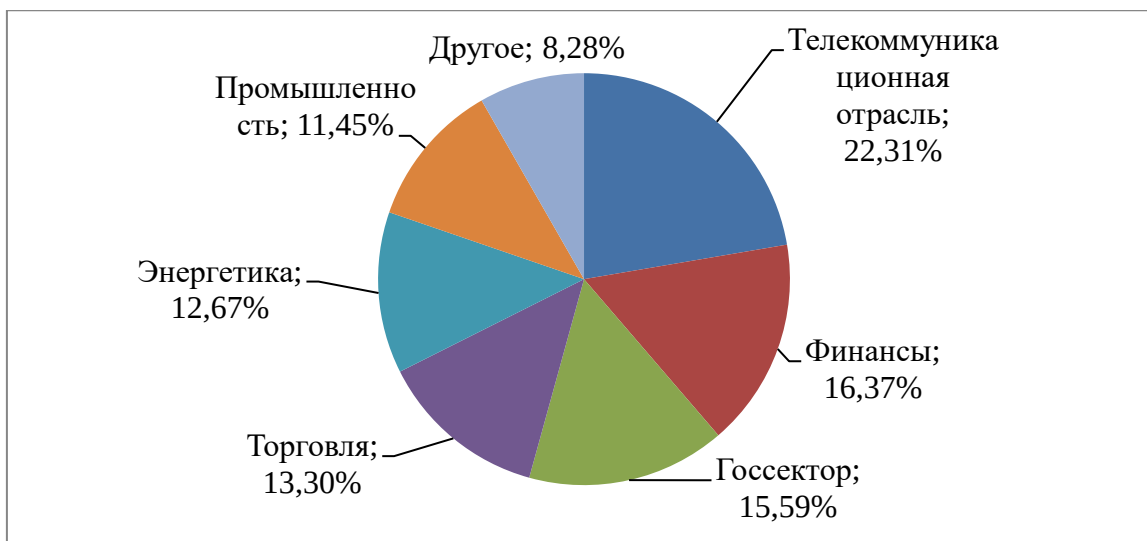


Рис. 2. Отрасли, использующие ИТ-услуги или продукты (%) [3]

Согласно данным рисунка 2, наибольшая доля приходится на телекоммуникационную отрасль, а именно 22,31 %, а наименьшая доля у промышленности порядка 11,45 %.

Инновационные технологии стали неотъемлемой частью бизнеса. Сегодня наблюдается процесс глубокой цифровой трансформации за счет появления новых технологических решений, которые интегрируются в бизнес-процессы.

Существуют множество ИТ-разработок, которые активно применяются в бизнесе – это искусственный интеллект, технологии для обеспечения безопасности, аналитика больших данных, облачные системы и, новшество low-code платформа – это среда (или, как иногда ее называют, «язык»), с помощью которой люди с небольшим опытом программирования могут создавать и разрабатывать ПО (рис. 3).

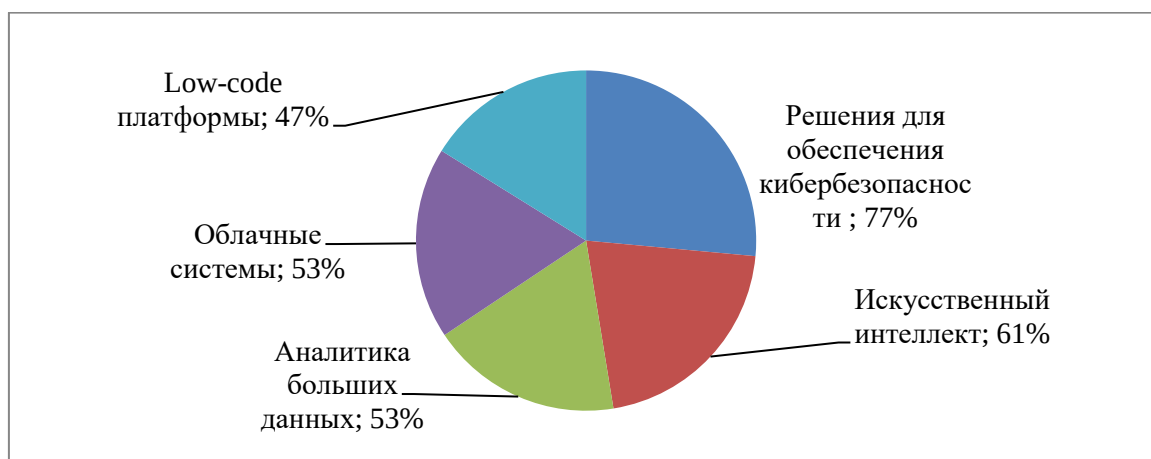


Рис. 3. Топ цифровых разработок в ИТ-индустрии (%) [3]

Согласно данным рис. 3, следует отметить, что технологии, которые будут наиболее востребованы российскими компаниями в 2024 г. – это решения для обеспечения кибербезопасности. Данная тенденция возникла из-за кибератак и мошенничество в сети Интернет в связи с ростом инновационных технологий и приложений.

Таким образом, можно сказать, что ИТ-рынок активно растет и развивается в России. В следствии с этим появляются как драйверы, как и барьеры для бизнеса (табл. 2).

Драйверы и барьеры ИТ-сферы [составлено по:1; 3]

Драйверы ИТ-сферы	Название	Барьеры ИТ-сферы
1. Импортозамещение	Характеристика	1. Дефицит ИТ-кадров
2. Меры государственной поддержки ИТ-отрасли		2. Сдержанный подход к инвестициям в условиях неопределенности
3. Рост цифровых компетенций бизнес-заказчиков		3. Не высокая компетентность и опыт сервиса российских производителей, отсутствие стандартизации
4. Дефицит линейного персонала требует большой автоматизации		4. Сложность адаптации к новым условиям изменения на рынке
5. Смена приоритета бизнеса		5. Внутренние факторы (бюрократия, слабая коммуникация между бизнесом-ИТ, стремятся обеспечить безопасность)
6. Рост спроса на услуги, связанные с трансформациями бизнеса		6. Проблемы при интеграции решений различных вендоров

На основе вышесказанного, можно сделать вывод, что на сегодняшний день ИТ-индустрия активно развивается, несмотря на сложности, с которыми столкнулись специалисты в данной отрасли, многие ИТ-разработки активно внедряются с бизнес-пространство в России. Учитывая темпы развития инноваций, можно сказать, что стадии развития ИТ-продуктов будет иметь место еще довольно продолжительное время. По прогнозам специалистов российский ИТ-рынок в среднем будет расти на 12 % в год и к 2023 г. достигнет 7 трлн руб.

Список литературы

1. Главные барьеры и драйверы развития российского ИТ-рынка в 2024 г. URL: https://www.cnews.ru/reviews/ittrendy_2024_glavnye_tendentsii_i/articles/cnews_analytics_glavnye_barery_i_drajvery (дата обращения: 21.09.2024).
2. Обзор российского рынка инфраструктуры ПО и перспективы его развития // Strategdy Partners. URL: <https://strategy.ru/research/research/69> (дата обращения: 21.09.2024).
3. Топ-5 технологических трендов в России на 2024 г. URL: https://www.cnews.ru/reviews/it-trendy_2024_glavnye_tendentsii_i/articles/top-5_tehnologicheskikh_trendov_v_rossii (дата обращения: 21.09.2024).

УДК 004.8

ИСТОРИЯ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РОССИИ

А. О. Кремнева

*Пензенский филиал ФГБОУ ВО «Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации», г. Пенза, Россия*

Аннотация. Рассматривается история развития предпринимательства в России. Описываются этапы становления предпринимательства, для каждого из которых выделены характерные черты и специфические особенности. Рассмотрены современные тенденции развития предпринимательской деятельности.

Ключевые слова: история, развитие, предпринимательство, Россия, этапы, характерные черты

Благодарности: научный руководитель – к.э.н., доцент Т. В. Суханова.

В России история развития предпринимательства проходит долгий и сложный путь, преодолевая возникающие трудности и противоречия от купечества до современный старпатов развития бизнес-пространства в разных сферах жизнедеятельности.

Рассмотрим основные этапы развития предпринимательства в России и выделим ключевые черты, характерные для каждого периода.

I этап (до XV в.) – это зарождение предпринимательства в сфере торговли и ремесла. Согласно исторической справке, первой формой предпринимательства является торговля; именно торговое ремесло стало фундаментом формирования экономики. В XI–XII вв. распространилась как оптовая, так и розничная торговля; в ней использовался и натуральный обмен, и товарно-денежные операции и предоплата за товар. Также в данном периоде сформировались местные и межобластные рынки – их функционирование было обусловлено географическими условиями, вследствие началась специализация регионов.

II этап (XV в. – начало XIX в.) – началось зарождение групп предпринимателей; появился термин «предпринимательство». К данной категории относились люди, которые были заняты деятельностью, направленной на развитии торговли и получения прибыли. В русских городах существовало множество профессиональных объединений, однако самые основательные и состоятельные предприниматели объединялись в торгово-промышленные ассоциации [1, с. 239].

Для данного этапа характерно появление организационно-правовых форм предпринимательской деятельности, например, простые товарищества, товарищества на вере. Также предпринимательские отношения начали регулироваться специальными правовыми нормами. Отмечается, что в 1729 г. принятый Вексельный устав имел большое значение для расчетов предпринимателей. В 1800 г. был принят Устав о банкротах, которые устанавливал учет и ведение бухгалтерии всеми предпринимателями по определенному образцу. Деятельность купцов и предпринимателей охватила всю территорию страны; наибольшее распространение получила ярмарочная торговля (самая доступная, привлекательная форма хозяйственных отношений).

III этап (конец XIX в.) – в данном периоде появились новые методы корпоративного финансирования, которые способствовали образованию предпринимательских союзов. Серьезным стимулом развития предпринимательства стала отмена крепостного права в 1861 г. Отмечается, что перестройка промышленности способствует появлению иностранного капитала. Предпринимательство становится массовым явлением, предприниматель формируется как собственник [3, с. 29].

На рубеже XX в. произошло вытеснение с лидирующих позиций мелкого и среднего предпринимательства крупными фирмами. На данном этапе предпринимательская деятельность вызывала множество недовольства со стороны других групп населения. Стоит отметить, что не сама предпринимательская деятельность порождала возмущение, а условия, в которые она была поставлена в России; предпринимателей заставляли приспосабливаться к крайне сложному положению и приходилось обходить закон.

IV этап (с октября 1917 г.) – установление государственной монополии, централизации экономики, что лишило производителей экономической самостоятельности и устранило конкуренцию между ними. В этот период устанавливался курс на устранение рыночных связей в экономике.

Установление предельных розничных цен создавало на рынке устойчивое положение, частная торговля вынуждена ориентироваться с ценами, которые устанавливало государство. Утвердившая модель общества охарактеризована «феодалный бюрократизм», главная черта которого – это абсолютное огосударствление и появление нового класса – «класс начальства». Данная модель привело общество к кризису; во взаимоотношениях полностью отсутствовала демократизация между властью и обществом.

V этап (конец 1920 – вторая половина 1980 гг.) – на данном этапе поставлена задача по формированию экономического мышления на базе социалистической предприимчивости. В рамках плановой модели экономики возрождались такие забытые формы хозяйствования, как аренда и кооперация. Также поставлен вопрос о конструк-

ции нового экономического мышления, составной частью которого являлась социалистическая предприимчивость.

Стратегическая задача дальнейшего развития экономики это – коренная перестройка системы хозяйствования. Административно-командная система стала разрушаться, формировались условия для перехода к рыночной модели общества. Это потребовало принципиальным образом изменить отношение к таким явлениям, как частичная собственность, конкуренция, предпринимательство [1, с. 240].

VI этап (1990-е гг.) характеризуется переходом к рыночной экономике, который существенным образом переменял отношение к частной собственности, конкуренции и предпринимательству. Период характеризовался либерализацией на макроуровне в экономике и обязательной приватизацией малых предприятий муниципалитетами. В 1992 г. были зарегистрированы самые высокие темпы роста числа малых предприятий (увеличение в 2,2 раза) и численности занятых людей (около 8 % от общего числа занятых граждан). Наблюдается формирование рыночной инфраструктуры (коммерческие банки, биржи), коммерческой торговли, укрепление финансовых институтов.

Отмечается, что приватизация получает импульс; появилось множество собственников и наблюдалось интенсивное участие малого предпринимательства. Сформировавшиеся капиталы давали основание предполагать об их способности к инвестиционной активности, к развитию предпринимательства. В результате разгосударствления и приватизация предприятий развивается свободная конкуренция.

VIII этап (современный этап) отличается большой динамикой развития. Проведены реформы в налогообложении, развивается финансовая сфера. Возрос уровень зарегистрированных малых предприятий (около 5.5 млн. предпринимателей занимаются индивидуальной трудовой деятельностью). В табл. 1 представлены тенденции развития предпринимательства.

Таблица 1

Тенденции развития предпринимательства на современном этапе
[составлено автором по данным источника № 2]

Тенденции	Характеристика
Развитие технологий и инновационные стартапы	В период пандемии <i>COVID-19</i> выросла доля предпринимателей, которые осуществляют свою деятельность в онлайн-пространстве. Появилось множество онлайн-платформ и цифровых технологий, которые помогают осуществлять предпринимательскую деятельность. Также активно в России развивается ИТ-рынок. Специалисты разрабатывают технологии для автоматизации процессов в бизнесе
Импортозамещение	До 2022 г. наблюдалась тенденция потоков зарубежных инвестиций в развитие предпринимательства в России. Однако в связи с геополитической напряженностью иностранные компании «ушли» с российского рынка, поэтому сформировалась тенденция импортозамещения как приоритет государственной макроэкономической политики
Поиск новых торговых партнеров и формирование новых логистических цепочек	Из того что многие страны Европы разорвали партнерские отношения, бизнесмены из России наладила взаимовыгодные отношения с арабскими странами, Китаем, со странами Центральной Азии.
Развитие малого бизнеса	Государственная поддержка стимулирует активность малых предприятий, которые играют ключевую роль в экономике.

Таким образом, можно сделать вывод, что предпринимательская активность играла важную роль в истории развитии экономики России и достижения национальных целей. Большое количество людей активно вовлекалось в предпринимательскую деятельность и становилось фактором обеспечения устойчивых темпов экономического роста.

Список литературы

1. Баймурзина М. Р. История становления и развития законодательства о предпринимательской деятельности в РФ // Актуальные исследования. 2023. № 4 (134). С. 237–253.
2. Чернопяттов А. М. Развитие предпринимательства и предпринимательской среды в России // Научно-исследовательский журнал. 2023. № 12 (138). С. 111–126.
3. Шумилина В. Е., Хазова А. В. Предпринимательство в России: эволюция и современные проблемы // Наука и мир. 2023. № 4. С. 20–31.
4. Суханова Т. В. Экономический рост и охрана окружающей среды – приоритетные цели устойчивого развития общества // Экономические отношения. 2019. Т. 9, № 1. С. 373–382.

УДК 004.9

ОЦЕНКА ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ПЕНЗЕНСКОЙ ОБЛАСТИ ДЛЯ ИНОСТРАННЫХ ПАРТНЕРОВ

А. О. Кремнева

*Пензенский филиал ФГБОУ ВО «Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации», г. Пенза, Россия*

Аннотация. Рассмотрены основные факторы, на которые опираются иностранные партнеры для вложения инвестиций. Проанализированы ключевые показатели, отражающие уровень развития и инвестиционный климат Пензенской области. Также отражены тенденции развития Пензенской области в промышленности, сельском хозяйстве, бизнесе, а также во внешнеэкономической деятельности.

Ключевые слова: инвестиции, инвестиционный климат, Пензенская область, анализ, отрасли, факторы
Благодарности: научный руководитель – к.э.н., доцент О. Н. Лескина.

Пензенская область – это регион с высоким ресурсным, производственным, научно-техническим и кадровым потенциалом, что делает ее оптимальным местом для размещения производств любого отраслевого профиля. В Пензенской области существуют благоприятные условия для вложения капитала: географическое положение региона на пересечении важных автомагистралей страны, развитая инфраструктура [3, 5].

Правительство Пензенской области уделяет всестороннее внимание и организует сопровождение крупнейших проектов, в регионе действует перспективное инвестиционное законодательство, закрепляющее все формы государственной поддержки.

К основным характеристикам, которые учитывают иностранные партнеры, для инвестиционных вложений в Пензенскую область (рис. 1).



Рис. 1. Факторы, которые учитывают иностранные партнеры для инвестиционных вложений в Пензенскую область [4]

Объем инвестиций в основной капитал за 2023 г. достиг рекордного для Пензенской области значения и составил 121,8 млрд руб., что на 16,1 млрд руб. превышает объем инвестиций в основной капитал за 2022 г.

Индекс физического объема относительно 2022 г. составил 106,2 %. В 2023 г. в структуре инвестиций в основной капитал по всем источникам финансирования сумма собственных средств организаций составила 30 430,3 млн руб. (43,7 % всех инвестиций) и привлеченных средств 39 174,1 млн руб. (56,3 %), в том числе бюджетные средства – 22 862,5 млн руб. (58,4 % привлеченных средств).

На рис. 2 представлены иностранные партнеры Пензенской области.

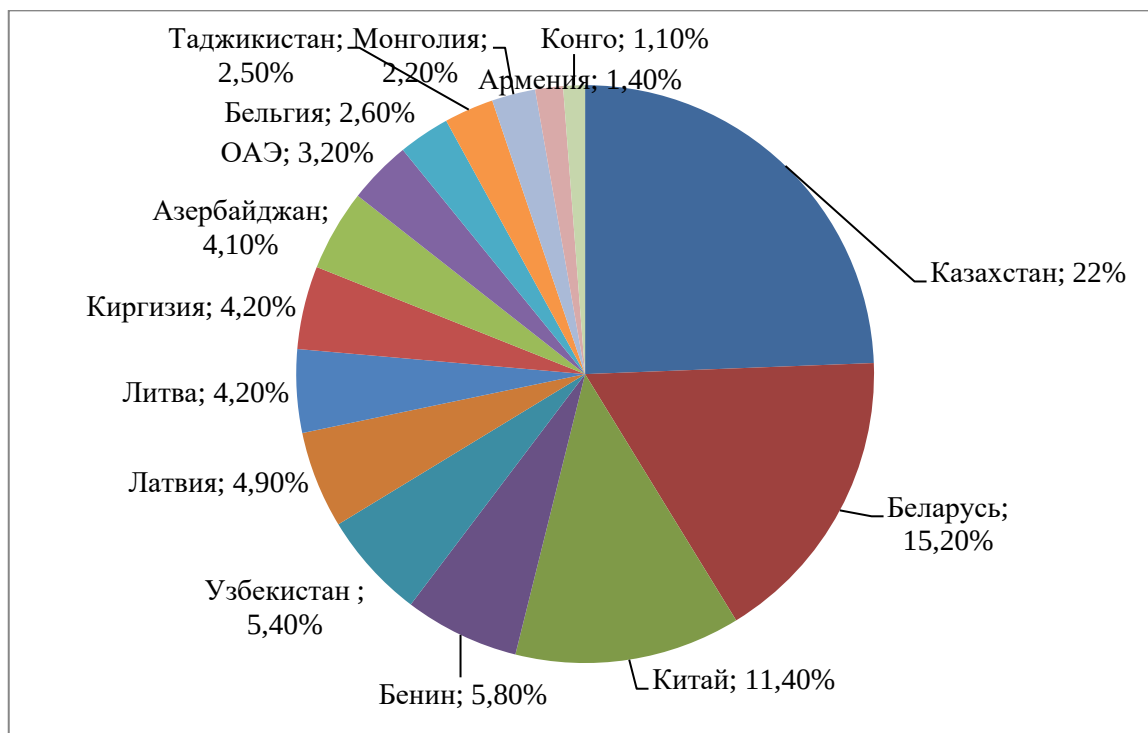


Рис. 2. Иностранные партнеры Пензенской области [3]

Согласно данным рисунка 2, наибольшую долю среди иностранных стран-партнеров занимают Казахстан (22 %), Беларусь (15,2 %) и Китай (11,4 %).

В экспорте области преобладают: продовольственные товары и сырье – 52,0 % от общего объема экспорта области; металлы и изделия из них – 10,9 %; древесина и целлюлозно-бумажные изделия – 10,0 %; машины, оборудование и транспортные средства – 9,8 %.

Рассмотрим тенденции развития Пензенской области в разных отраслях.

1. Промышленность.

Доля промышленности в структуре поступлений в бюджет Пензенской области – около 50 %. В 2023 г. Пензенская область вошла в десятку субъектов Российской Федерации с самыми высокими темпами промышленного производства. Индекс составил 114,1 %. Среди регионов ПФО по этому показателю Пензенская область занимает второе место. Драйвером в промышленности региона являются обрабатывающие производства.

2. Сельское хозяйство.

Размер господдержки агропромышленного комплекса в Пензенской области по итогам 2023 г. составил 2,5 млрд руб. Аграрии произвели продукции на 172 млрд руб. – это почти на 7 % больше, чем в 2022 г.

По объему оборота сельскохозяйственных организаций Пензенская область занимает второе место среди регионов Приволжского федерального округа с показателем 112 млрд руб. Размер экспорта в данной сфере в 2023 г. составил 192 млн долл., или на 55 % больше, чем годом ранее [2].

3. Малый и средний бизнес.

Вклад представителей малого и среднего бизнеса в валовой региональный продукт Пензенской области по итогам 2023 г. составил более 33 %. Это первое место в Приволжском федеральном округе и пятое в России. В данной сфере трудятся 227 тысяч человек. Господдержку получили 4000 жителей Пензы сумму 111 млн руб. В Пензенской области растет число самозанятых. По данным на 1 марта 2024 г, их более 50 тыс., или на 18 тыс. больше, чем регистрировалось в 2022 г.

4. Экономика: инвестиции и экспорт продукции.

В 2023 г. инвестиции в основной капитал составили почти 122 млрд руб., или 106,2 % к прошлому году. Компания «Wildberries» выбрала Пензенскую область для строительства распределительного центра. Стоимость проекта оценивается в 11,5 млрд руб. Планируется создать до пяти тысяч новых рабочих мест [2].

Бизнес приходит с инвестпроектами в малые города, что позволяет им развиваться, а местным жителям – оставаться в родном населенном пункте, где созданы комфортные условия для работы и досуга. Так, в 2023 г. пришли новые резиденты на территории опережающего развития «Заречный» и «Сердобск». Общий объем вложений в проекты – 6,1 млрд руб.

В 2024 г. продолжается работа по повышению инвестпривлекательности Пензенской области. Для этого инвестиционный потенциал нашего региона представят на ряде площадок, в том числе – в рамках ежегодного Петербургского международного экономического форума, который состоится в июне. Рост производства и инвестиций сопряжен с ростом активности в сфере внешней торгово-экономической деятельности.

В 2023 г. Пензенская область продолжила наращивать товарооборот со странами СНГ, дружественными странами. Зафиксирован значительный рост экспортных операций с Китаем, Индией, Таджикистаном, Азербайджаном. А объем пензенского экспорта в Китай по сравнению с 2022 г. удвоился.

Нашим важным стратегическим партнером является Республика Беларусь. Товарооборот с этой страной за пять лет вырос в 1,7 раза. В прошлом году он составил более 6 млрд руб.

По темпам роста экспорта за 2023 г. Пензенская область занимает второе место среди регионов Приволжского федерального округа [2].

В 2024 г. – бизнес-миссии в ряде стран, участие пензенских компаний в международных выставках в Китае, Азербайджане, Беларуси, Казахстане, Узбекистане и на крупнейших площадках нашей страны, всестороннее сопровождение экспортной деятельности каждого предприятия в рамках заключенных контрактов. Количество экспортеров необходимо увеличить не менее чем на 30 предприятий. Также будет запущен новый вид поддержки – компенсация бизнесу затрат на транспортировку продукции, предназначенной на экспорт.

5. Строительство жилья.

В 2023 г. Пензенская область достигла рекордных показателей в строительной сфере. Ввод жилья вырос на 13 %. Введено 938 тыс. кв. м жилья, или 0,75 м на одного жителя области. Это самый большой объем за всю историю региона. Пензенская область занимает первое место среди субъектов ПФО и девятое – среди субъектов Российской Федерации по обеспеченности населения жильем.

В 2023 г. жителям Пензы было предоставлено 459 льготных ипотечных кредитов на общую сумму более 2,4 миллиарда рублей [2].

Таким образом, создание благоприятного инвестиционного климата является важным направлением деятельности Правительства региона. Правительством Пензенской области утверждены равные права для всех инвесторов, вне зависимости от организационно-правовой формы и объемов вложений в экономику региона. Также законодательная база в инвестиционной сфере закрепляет все формы государственной поддержки в регионе, что должно быть привлекательным фактом для инвестиций в экономику региона со стороны иностранных партнеров.

Список литературы

1. Инвестиционная политика. URL: <https://pnzreg.ru/investsovet/activity/investitsionnaya-politika/> (дата обращения: 08.11.2024).
2. Итоги развития Пензенской области. URL: <https://www.penza-press.ru/news/society/66175/> (дата обращения: 08.11.2024).
3. О социально-экономическом положении и инвестиционной привлекательности Пензенской области. URL: https://www.mid.ru/ru/foreign_policy/economic_diplomacy/vnesneekonomiceskie-svazi-sub-ektov-rossijskoj-federacii/1413445/ (дата обращения: 08.11.2024).
4. Отчет о результатах деятельности Правительства Пензенской области. URL: https://zspo.ru/upload/raznoe/zs_7/Ses_7/ОтчетГПО_отчет.pdf (дата обращения: 08.11.2024).
5. Бондаренко В. В., Чакаев Р. Р., Лескина О. Н. [и др.]. Роль региональных институтов развития в повышении инновационного потенциала субъектов Российской Федерации // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. 2019. Т. 15, № 6 (375). С. 1097–1114.

УДК 336.225.673

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ НАЛОГОВОГО КОНТРОЛЯ В РОССИИ

М. Д. Макарушина

ФГБОУ ВО «Пензенский государственный университет», г. Пенза, Россия

Аннотация. Подлежат к рассмотрению актуальные проблемы налогового контроля в России и перспективы его развития. Анализируются основные вызовы, с которыми сталкивается налоговая система в целом: уклонение от уплаты налоговых платежей, недостаточная эффективность и результативность налогового контроля и необходимость повышения уровня налоговой культуры населения и предпринимателей. В заключение предлагаются рекомендации по оптимизации механизма работы налогового контроля с целью повышения его результативности, открытости и справедливости, а также по усилению доверия граждан к органам налоговой системы.

Ключевые слова: налоговый контроль, налоговое администрирование, цифровизация налогов, автоматизация процессов налогообложения, уклонение от уплаты налогов, эффективность контроля, проблемы налоговой системы

Благодарности: научный руководитель – к.э.н. И. В. Сазонова.

Современная экономическая конъюнктура характеризуется постоянными множественными преобразованиями различных видов человеческой деятельности, изменениями производственного и непроизводственного сектора. Вместе с тем, остается важным и необходимым для государства существование налоговой системы, обновляемой и совершенствующейся в соответствии с общественными требованиями, современным реалиям. По мере развития государственных и социальных институтов роль налоговой системы расширяется: она проходит трансформацию от элемента пополнения и контроля доходной части бюджета, до инструмента поддержки и укрепления рыночного механизма, развития необходимых отраслей производства и бизнеса. Эффективность воздействия на экономику и общество существующей налоговой системы во многом определяется качеством работы налогового контроля – механизма обеспечения выполнения

налогового законодательства и источников поступления средств бюджета страны. Он играет важную роль в поддержании фискальной дисциплины общества, поскольку направлен на предотвращение налоговых правонарушений и создание условий для добросовестного выполнения прав и обязанностей физических и юридических лиц.

Для совершенствования работы налогового контроля необходимо внедрение современных технологий и методов анализа информации и управления ею. Сейчас цифровые технологии становятся неотъемлемой частью общественной жизни и существенно модернизируют различные сферы человеческой деятельности: образование, здравоохранение, бизнес, производство и так далее. Цифровизация позволяет значительно повысить эффективность процессов и улучшить качество многих инструментов и услуг. В сфере налогового контроля цифровизация позволит ускорить процесс обработки информации и снижении административной нагрузки на лиц, уплачивающих налоги, повысить уровень собираемости налогов и сборов, обеспечит прозрачность работы налоговых органов. Потому, необходимым является выявление актуальных проблем и определение перспектив их решения и дальнейшего развития в сфере налогового контроля в условиях цифровой трансформации общества.

Определение налогового контроля четко сформулировано в 82 статье Налогового Кодекса РФ: «Налоговым контролем признается деятельность уполномоченных органов по контролю за соблюдением законодательства о налогах и сборах в порядке, установленном настоящим Кодексом» [1]. Кроме того, Налоговый Кодекс устанавливает, что различные органы государственной власти, налоговые, таможенные, органы внутренних дел, следственные органы, органы управления внебюджетными фондами, информируют друг друга о материал по налоговым правонарушениям и принятым мерам по их пресечению. Органы налогового контроля взаимосвязаны и представляют собой единую систему контроля за соблюдением законодательства о налогах и сборах. Посредством деятельности данной системы осуществляется налоговый контроль, основу которого представляют методы, способы и приемы, необходимые для осуществления контрольных функций. Форма налогового контроля – это и есть совокупность способов, методов осуществления налоговых проверок соблюдения налогового законодательства, правильности и своевременности уплаты налоговых платежей [2, с. 731]. Существует несколько законодательно закреплённых форм налогового контроля.

Документарная проверка заключается в анализе бухгалтерской и налоговой отчетности налогоплательщика с целью проверки правильности ведения учета. Выездная проверка осуществляется непосредственно на территории налогоплательщика. Они могут быть плановыми или внеплановыми. Камеральная проверка проводится на базе предоставленных налогоплательщиком документов и деклараций без выезда на место. Зачастую налоговые органы прибегают к применению программного обеспечения анализа данных, позволяющего выявлять аномалии финансовых показателей налогоплательщика. Для организаций, занятых также внешнеэкономической деятельностью важной формой контроля является проверка соблюдения валютного законодательства и правильности оформления валютных операций [3, с. 94–95].

Посредством проведения различных видов проверок выполняются следующие задачи налогового контроля:

- обеспечение верного исчисления, своевременного и полного внесения сумм налогов и сборов в бюджет и государственные внебюджетные фонды;
- предупреждение противоправных действий в сфере налогового законодательства;
- обеспечение соблюдения действующих нормативно-правовых актов в сфере налогового законодательства;
- стимулирование добровольного соблюдения налогового законодательства [4, с. 17].

Несмотря на наличие четких целей и механизмов, достижение перечисленных выше задач может быть затруднено из-за ряда проблем, касаемых механизма работы налогового контроля.

Одной из наиболее актуальных и серьезных проблем налогового контроля в России является уклонение от уплаты налогов. Служба ФНС отмечает, что по результатам контрольно-аналитической работы в 2023 году в бюджет поступило 400 млрд руб. налоговых платежей. Только 55 % этих поступлений налогоплательщики уплатили самостоятельно (рис. 1).

ПОСТУПЛЕНИЯ В БЮДЖЕТ ОТ КОНТРОЛЬНО-АНАЛИТИЧЕСКОЙ РАБОТЫ ФНС

ЗА 2023 ГОД - 400 млрд руб. | +2,3% по сравнению с 2022 годом



Рис. 1. Поступления в бюджет от контрольно-аналитической работы ФНС [5]

Практика показывает, что значительная часть сектора бизнеса зачастую применяет разного рода схемы и методы для снижения налоговой нагрузки, что приводит к недополучению доходной части бюджета. Иногда такое уклонение может быть обусловлено отсутствием в полной мере осведомленности налогоплательщика о своих обязанностях и правах.

Сложная и многоуровневая система налогового законодательства может быть причиной уклонения от налогов. Частые изменения в законодательстве усложняют процесс уплаты налогов и работу налоговых органов.

Дефицит человеческих ресурсов и квалифицированного персонала объясняет невозможность полноценного контроля за соблюдением налогового законодательства. В том числе, это является следствием увеличения нагрузки на работающих инспекторов и существенно снижает качество проводимых проверок.

Еще одна важная проблема – низкий уровень налоговой грамотности, который наблюдается как у граждан, так и среди предпринимателей, что приводит к нарушениям во взаимодействии с налоговыми органами.

Недостаточная прозрачность и гласность работы органов налогового контроля подрывают доверие общества к их деятельности. Это, в свою очередь, приводит к снижению уровня добровольной уплаты налогов и сборов и к росту числа споров между налогоплательщиками и органами власти.

Для выполнения задач налогового контроля необходимо комплексное решение вышеперечисленных проблем: усиление инструментов борьбы с уклонением от налогов, повышение налоговой грамотности населения, модернизация технологий и увеличение прозрачности и гласности работы налогового контроля.

Актуальное направление развития механизма налогового контроля – цифровая трансформация и автоматизация процессов. Благодаря внедрению новых информационных технологий можно значительно увеличить эффективность и результативность работы налоговых органов. Использование аналитических методов сбора и систематизации данных, автоматизация этих процессов укажут на причины и риски уклонения от уплаты налоговых платежей еще на ранних стадиях.

Привлечение молодых квалифицированных специалистов, дополнительное профессиональное образование действующих сотрудников органов налогового контроля позволит улучшить качество налоговых проверок и снизить уровень коррупции. Еще один аспект – благоприятная рабочая среда, мотивация работников. Конкурсы, программы наставничества между специалистами различных уровней способствуют развитию командного единства и увеличению общей продуктивности работы.

Развитие финансовой (в том числе) налоговой культуры граждан и владельцев бизнеса позволит изменить ситуацию с уплатой налогов и сборов. Население и предприниматели будут лучше понимать свои права и обязанности в налоговой сфере, что приведет к снижению налоговых правонарушений и преступлений, повышению доверия людей к работе государственных органов. Для достижения этого предполагается введение образовательных проектных семинаров, консультаций, тренингов. С учетом использования современных информационных технологий, это возможно сделать на электронных образовательных платформах.

Прозрачность и гласность работы налоговых органов – одна из тенденций к модернизации механизма налогового контроля. Упрощение налоговой отчетности использованием цифровых инструментов ведения бизнеса и контроля за его деятельностью, позволит сделать налоговую систему прозрачнее и удобнее. Информирование общества о проводимых налоговых проверках укрепляет доверие общества, способствует развитию более осознанного подхода граждан к выполнению своих налоговых обязательств.

Систематический подход к обновлению кадровой политики налоговых органов, использование инновационных технологических методов работы, создание открытой и прозрачной системы взаимодействия органов налогового контроля и общества приведут к повышению уровня налоговой культуры среди населения страны и соблюдения налогового законодательства.

Список литературы

1. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая) № 146-ФЗ от 31.07.1998 (ред. от 30.09.2024) // КонсультантПлюс. URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_19671/
2. Альбакасова Д. Е. Принципы, формы и методы налогового контроля // Экономика и социум. 2021. № 11-1 (90).
3. Орлова М. Е., Лизунова Е. Н. Государственный налоговый контроль : учеб. пособие. Казань, 2023. 199 с.
4. Булгакова Л. С., Гуреева О. А., Фирсов В. В. Налоговое право в определениях, таблицах и схемах : учеб. пособие. СПб. : Санкт-Петербургский юридический институт (филиал) Университета прокуратуры Российской Федерации, 2023. 43 с.
5. Налоговый контроль в цифрах и фактах. Статистика ФНС и бюджета 2023–2024 // Правовест Аудит. URL: <https://pravovest-audit.ru/nashi-statii-nalogi-i-buhuchet/nalogovaya-realnost-v-tsifrakh-i-faktakh/#5> (дата обращения: 29.10.2024).

УДК 339.9

ВЛИЯНИЕ ПРОЕКТА ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОЯСА ШЕЛКОВОГО ПУТИ НА ОТНОШЕНИЯ РОССИИ И КИТАЯ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

Мэн Ихань¹, Сунь Чуаньци²

*^{1,2}Пензенский филиал ФГБОУ ВО «Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации», г. Пенза, Россия*

Аннотация. В 2013 г. Китай выдвинул инициативу «Экономический пояс Шелкового пути», направленную на активное развитие экономических партнерских отношений со странами, расположенными вдоль

маршрута. Являясь соседями, Россия и Китай имеют широкую базу для сотрудничества в экономическом, политическом и культурном аспектах. Продвижение проекта «Экономический пояс Шелкового пути» открыло новые возможности для развития российско-китайских отношений.

Ключевые слова: Шелковый путь, экономическое сотрудничество, региональный уровень

Благодарности: научный руководитель – к.э.н., доцент В. А. Юдина.

Региональное сотрудничество играет важную роль в развитии современной мировой экономики, и его мотивы, модели и факторы влияния имеют большое значение для понимания российско-китайского сотрудничества [1].

Если взять в качестве примера взаимодополняемость торговли, то Россия и Китай обладают очевидными взаимодополняющими преимуществами в плане ресурсов и продукции. Россия богата природными ресурсами, такими как нефть, природный газ, железная руда и другие ресурсы. А Китай может производить 95 % мировой промышленной продукции. Китай закупает у России большое количество товаров, таких как зерно и нефть, а также высококачественное оружие, оборудование и технологии. В то же время Китай производит различные высокоточные станки с ЧПУ и другое обрабатывающее оборудование, используемое в сталелитейной промышленности, для удовлетворения потребностей России. Такая взаимодополняемость в торговле придает мощный экономический импульс российско-китайскому региональному сотрудничеству.

В то же время политическое взаимодоверие играет ключевую роль в российско-китайском сотрудничестве. И Россия, и Китай готовы поддерживать тенденцию развития экономической глобализации, выступают за то, чтобы международный порядок основывался на честности и правосудии, и придерживались Пяти принципов мирного сосуществования в сотрудничестве. Это заложило политическую основу для энергетического сотрудничества между двумя странами.

С момента реализации проекта «Экономический пояс Шелкового пути» объем торговли между Россией и Китаем демонстрирует устойчивую тенденцию к росту. Согласно соответствующим данным, объем товарооборота между Россией и Китаем в 2013 году составил 889,21 миллиарда долларов США, а к 2023 году объем товарооборота между Россией и Китаем достиг 2240,11 миллиарда долларов США, что является значительным увеличением. Этот рост в основном обусловлен углублением торгового сотрудничества, которому способствует проект «Экономический пояс Шелкового пути».

Структура российско-китайской торговли товарами имеет определенные особенности. С одной стороны, структура торговли более концентрированная. Продукция, экспортируемая Китаем в Россию, в основном представлена механическими и электротехническими изделиями, коммуникационным оборудованием и изделиями легкой промышленности. С другой стороны, структура торговли постепенно улучшается. С продвижением проекта «Экономический пояс Шелкового пути» сотрудничество между двумя сторонами в области высоких технологий и экологически чистого развития постоянно укрепляется.

В рамках проекта «Экономический пояс Шелкового пути» Россия и Китай активно сотрудничают в области железнодорожного строительства. Компания China Railway Construction выиграла тендер на строительство юго-западного участка третьей пересадочной линии Московского метрополитена. Кроме того, Россия и Китай совместно построили высокоскоростную железную дорогу из Пекина в Москву общей протяженностью 7000 километров, проходящую через Китай, Казахстан и Россию. Ожидается, что после того, как в будущем будут достроены все линии, время поездки по железной дороге из Пекина в Москву сократится с нынешних 6 до 2 дней [4].

В то же время российско-китайское сотрудничество в области энергетической инфраструктуры имеет большое значение для региональной энергетической безопасности. Состоялось официальное открытие нефтепровода Россия-Китай, и Китай начал

получать из России 15 миллионов тонн сырой нефти в год, что имеет большое значение для обеспечения национальной энергетической безопасности. Российско-китайский газовый проект «Восточный фронт» является одним из крупнейших проектов энергетического сотрудничества в мире. Россия ежегодно поставляет в Китай до 38 миллиардов кубометров природного газа, а канал импорта энергоносителей на северо-востоке Китая реализует «как нефть, так и газ» [6].

Другими словами, проект «Экономический пояс Шелкового пути» оказал положительное и далеко идущее влияние на российско-китайские отношения на региональном уровне. Благодаря совместным усилиям двух сторон были достигнуты замечательные результаты в строительстве инфраструктуры, торговле и инвестициях, а также культурных обменах, что придало новый импульс устойчивому и стабильному развитию отношений между двумя странами.

Список литературы

1. Ян Чэн. Возможное влияние стыковки Экономического пояса Шелкового пути и Евразийского экономического союза на развитие Дальнего Востока России / Восточно-Китайский педагогический университет. Шанхай, 2024. № 1.
2. Ли Юаньшэн. Влияние строительства Экономического пояса Шелкового пути на китайско-российские отношения / Хэбэйский педагогический университет. Провинция Хэбэй, 2019. D822.351.2.
3. «Экономический пояс Шелкового пути»: вызовы и перспективы китайско-российского экономического сотрудничества / Шанхайский университет иностранных языков: Lina. Шанхай, 2018. F151.2.
4. Бай Пэнфэй, Чанг Цзимин. Исследование контрмер для укрепления сельскохозяйственного сотрудничества между Китаем и Центральной Азией в рамках инициативы «Один пояс, один путь» / Колледж Хэйхэ. Хэйхэ, 2024. С. 9–12.
5. Китайско-российское энергетическое сотрудничество в рамках инициативы «Один пояс, один путь» // Национальное энергетическое управление. 2017. 26 мая.
6. Хоу Руининг. Объем транспортировки газа по российскому газопроводу «Сила Сибири» в Китай достигнет максимального уровня в 38 млрд кубометров заранее // Interface news. 2024. 22 сентября.

УДК 339.9

ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ РОССИЙСКО-КИТАЙСКИХ ОТНОШЕНИЙ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

Мэн Ихань¹, Сунь Чуаньци²

^{1,2}Пензенский филиал ФГБОУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации», г. Пенза, Россия

Аннотация. Российско-китайские отношения продемонстрировали положительную тенденцию развития на многих уровнях. Хотя они сталкиваются с некоторыми проблемами и разногласиями, обе стороны продолжают способствовать углубленному развитию двусторонних отношений путем укрепления связей и сотрудничества.

Ключевые слова: российско-китайские отношения, общие интересы, политическое взаимное доверие
Благодарности: научный руководитель – к.э.н., доцент В. А. Юдина.

«Четкая стратегическая позиция»: Россия и Китай следуют веяниям времени и продолжают способствовать развитию двусторонних отношений. С момента подписания в 2001 году Договора о добрососедстве, дружбе и сотрудничестве между Китаем и Россией в отношениях между двумя странами на правовом уровне закрепился принцип

«вечной дружбы и никогда не было врагов», а также постоянно совершались новые прорывы в стратегической сфере.

Несмотря на то, что существуют некоторые ограничения и политическое взаимное доверие необходимо и дальше укреплять, две страны постепенно обогащают содержание сотрудничества посредством регулярного общения, институционального строительства и других средств, а также способствуют углубленному развитию двусторонних отношений. с национальными интересами в центре.

Китай и Россия имеют много общего в стратегическом отношении, например, схожие стратегические условия, необходимость поддержания периферийного мира и стабильности, а также укрепления сотрудничества в области региональной безопасности. Обе страны находятся в периоде экономической структурной перестройки и ускоренного развития. Их экономики в значительной степени дополняют друг друга, и существует большой потенциал для сотрудничества.

Новые нормы межгосударственных отношений можно представить следующим образом: нивелируется влияние различия в идеологиях и социальных системах на развитие межгосударственных отношений, устанавливается новая модель норм межгосударственных отношений, которая включает равноправное сосуществование и взаимное уважение, неконфронтацию, неприсоединение и ненацеливание на третьи страны, а также развитие прагматичных экономических и торговых отношений. Отношения являются основным содержанием.

Несмотря на то, что существуют некоторые разногласия и проблемы, (например, по проекту газопровода «Сила Сибири-2») и разные позиции по вопросам Арктики, обе стороны находятся в поиске общих решений посредством диалога и консультаций.

После быстрого роста объема торговли между Китаем и Россией в последние несколько лет (при одновременном снижении темпов роста с 32 % до 1,9 %) обе стороны укрепили сотрудничество.

Китайско-российские отношения постоянно обновляют важные уровни, и их стратегическое положение становится более ясным. В 2001 году две страны подписали китайско-российский договор о добрососедстве, дружбе и сотрудничестве, который закрепил в юридической форме принцип, согласно которому Китай и Россия «будут друзьями на протяжении поколений и никогда не будут врагами». Китай и Россия продолжают совершать новые прорывы в своем стратегическом позиционировании, и их скорость и масштабы редки в истории отношений между крупными странами. Некоторые сдерживающие факторы в развитии китайско-российских отношений все еще существуют. Политическое взаимное доверие между двумя странами нуждается в дальнейшем укреплении.

Китайско-российские отношения будут постепенно способствовать углубленному развитию двусторонних отношений от низкого уровня к высокому. Сначала следует осуществить политическое и стратегическое планирование, а затем постепенно обогащать содержание сотрудничества. В начале становления китайско-российских отношений обе страны были отягощены тяжелым историческим багажом, глубоко не понимали друг друга и имели совершенно разное политическое развитие. В этом контексте политическая воля сыграла ключевую роль в развитии двух стран. Лидеры двух стран оценили ситуацию и неуклонно реализовали китайско-российскую дружественную политику. Регулярно взаимодействуют и используют институциональное строительство в качестве важной гарантии. Происходит переход от идеологии к ориентации на национальные интересы.

Китай и Россия имеют много общего в стратегическом плане, и общей тенденцией является обогащение и укрепление китайско-российского стратегического партнерства и координации. Китай и Россия имеют схожие стратегические условия, и обеим странам необходимо поддерживать мир и стабильность в соседних регионах. Укрепле-

ние сотрудничества в области региональной безопасности отвечает интересам обеих сторон. И Китай, и Россия находятся в периоде экономической структурной перестройки и ускоренного развития. Экономики двух стран в значительной степени дополняют друг друга, и существует большой потенциал для сотрудничества во многих областях. Заглядывая в будущее, мы должны не только видеть давление, но и быть уверенными и решительными. Он, несомненно, будет стабильно развиваться и принесет пользу народам двух стран и миру во всем мире.

Список литературы

1. Лэй Цзяньфэн. Китайско-российские отношения в контексте национальной идентичности и национальной роли // Форум Северо-Восточной Азии. 2019. Вып. 5.
2. Китайско-российское экономическое и торговое сотрудничество в новую эпоху становится более динамичным // Актуальные новости: Евразийский отдел. 2019. Сентябрь.
3. Об эндогенной силе и устойчивости к развитию китайско-российского стратегического партнерства на основе сотрудничества // Юй Хунцзюнь. 2024. № 41 (08). С. 1–8.
4. Айитусонг Су Дан, Джулайти Сыма И, Чжан Сянгэ. Дискуссия об отношениях сотрудничества между Китаем и Россией в новую эпоху // Журнал педагогического университета Илии. 2024. Февраль. С. 23–30. YJSF.0.2024-02-003
5. Ли Цзябао. Создайте больше «зарубежных китайцев», чтобы жители Китая и России могли общаться друг с другом // People's Daily. 2024. Май. doi: 10.28656
6. Чжан Ханьхуэй. Китайско-российские отношения стремятся к устойчивому прогрессу, прагматичному сотрудничеству и продвижению вперед : отчет Народного политического консультативного совета Китая. 2024. Май. doi: 10.28660

УДК 34

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ИСКУССТВЕННОГО ИНТЕЛЛЕКТА ДЛЯ АВТОМАТИЗАЦИИ НАЛОГОВОГО УЧЕТА: АНАЛИЗ ПРИМЕНЕНИЯ ИСКУССТВЕННОГО ИНТЕЛЛЕКТА ДЛЯ ОПТИМИЗАЦИИ ПРОЦЕССОВ СБОРА НАЛОГОВ И ИХ ДЕКЛАРАЦИИ

Д. А. Орешина¹, М. В. Ошкина²

ФГБОУ ВО «Пензенский государственный университет», г. Пенза, Россия

Аннотация. В последние годы искусственный интеллект становится важным инструментом для оптимизации процессов налогового учета. В данной работе изучается применение искусственного интеллекта в сфере автоматизации сбора налогов и оформления налоговых деклараций. В заключение подчеркивается, что внедрение искусственного интеллекта в налоговую систему способствует не только повышению эффективности налогового администрирования, но и укреплению доверия между государством и гражданами.

Ключевые слова: налогообложение, налоги, налоговые декларации, искусственный интеллект, налоговый учет

В последние десятилетия стремительное развитие технологий, особенно в области информационных технологий и искусственного интеллекта (ИИ), произвело революцию в различных секторах экономики. Налоговый учет, являющийся одним из ключевых аспектов финансового управления, не стал исключением. Использование ИИ для автоматизации налогового учета представляет собой значимое направление, которое не только улучшает оперативные процессы, но и повышает точность, эффективность и прозрачность налоговых операций.

С налогообложением связаны многочисленные законодательные требования и процедуры, которые зачастую требуют значительных временных и трудовых затрат.

В условиях быстро меняющейся налоговой среды, вызванной глобализацией, изменением законодательства и расширением налоговых баз, предприятия сталкиваются с необходимостью оптимизации своих процессов налогового учета. Здесь на помощь приходит ИИ, который способен обрабатывать большие объемы данных, выявлять сложные закономерности и предсказывать финансовые риски.

Рассмотрим основные преимущества использования ИИ в налоговом учете:

1. Автоматизация рутинных задач: ИИ позволяет автоматизировать множество стандартных процессов, таких как сбор данных, расчеты налогов, формирование отчетности и подача налоговых деклараций. Это значительно сокращает время выполнения задач и минимизирует вероятность человеческой ошибки.

2. Поддержка принятия решений: ИИ-системы могут анализировать большие массивы данных и предлагать наилучшие решения на основе анализа рисков и потенциальных выгод. Они могут интегрировать данные из различных источников, обеспечивая полное представление о налоговой ситуации компании.

3. Соблюдение законодательства: Сложные налоговые нормы и постоянно меняющееся законодательство требуют от компаний высокой степени внимательности. ИИ может помочь в мониторинге изменений в законодательстве, автоматическом обновлении процедур и стандартов, что уменьшает риск несоответствия.

Анализ отклонений и выявление мошенничества: ИИ способен выявлять аномалии в налоговых данных, что может служить сигналом о возможном мошенничестве или ошибках в учете. Это особенно важно в условиях присутствия сложных схем уклонения от уплаты налогов.

Несмотря на значительные достижения в использовании ИИ для автоматизации налогового учета, существует ряд вызовов, которые требуют внимания. Во-первых, это вопросы безопасности данных, которые могут быть уязвимы для кибератак. Во-вторых, компании должны учитывать необходимость подготовки сотрудников, чтобы эффективно работать с новыми технологиями. В-третьих, морально-этические аспекты использования ИИ в налоговом учете также требуют серьезного обсуждения, особенно в контексте обеспечения справедливости и равенства в налогообложении.

В современном мире налоговые системы становятся все более сложными, и государства стараются улучшить механизмы сбора налогов и повышения собираемости. В этом контексте использование технологий, в частности, искусственного интеллекта (ИИ), становится определяющим фактором в оптимизации процессов. ИИ не только ускоряет и упрощает сбор данных, но также позволяет более эффективно управлять рисками, повышая прозрачность налогового администрирования.

Этапы процесса сбора налогов и декларации.

Процесс сбора налогов и подготовки деклараций можно разбить на несколько ключевых этапов:

1. Сбор данных: на этом этапе происходит формирование базы данных о налогоплательщиках, а также сбор информации о доходах и расходах.

2. Анализ данных: необходим для выявления закономерностей, риска уклонения от уплаты налогов и других потенциальных проблем.

3. Подготовка налоговой декларации: процессы заполнения форм, проверки актуальности данных и соответствия законодательству.

4. Подготовка и доставка налоговых уведомлений: уведомления о задолженности, возврате налогов и т.д.

5. Анализ результатов: анализ собираемых данных и их последствий для будущего планирования налоговых поступлений.

Также рассмотрим влияние ИИ на процессы:

1. Сбор данных. Использование ИИ в процессе сбора данных позволяет автоматизировать процесс извлечения и агрегирования информации из множества источников, включая:

- Электронные декларации налогоплательщиков.
- Бухгалтерские отчеты.
- Данные из финансовых учреждений.

Системы ИИ способны обрабатывать неструктурированные данные, такие как электронные письма или документы, что значительно ускоряет получение необходимой информации. Распознавание текста (OCR) и обработка естественного языка (NLP) могут использоваться для извлечения данных из различных форматов документов.

2. Анализ данных. ИИ может помочь в выявлении паттернов уклонения от уплаты налогов и других аномалий, основанных на анализе больших объемов данных. Используя алгоритмы машинного обучения, налоговые органы могут:

- Определять группы риска среди налогоплательщиков.
- Анализировать показатели соответствия для различных категорий налогоплательщиков.
- Прогнозировать потенциальные недоимки на основании исторических данных.

Таким образом, использование ИИ в анализе данных увеличивает вероятность своевременного выявления нарушений и улучшает планирование ресурсов налоговых органов.

3. Подготовка налоговой декларации. Алгоритмы ИИ могут автоматизировать процесс заполнения форм налоговых деклараций, проверяя актуальность и точность данных, которые были собраны на предыдущем этапе. Это включает:

- Проверку информации на наличие ошибок.
- Формирование уведомлений для налогоплательщиков на основе их финансовой отчетности.
- Создание отчетов о доходах и расходах в соответствии с законодательством.

В результате снижается вероятность ошибок и упрощается процесс подачи деклараций, как для налогоплательщиков, так и для налоговых органов.

4. Подготовка и доставка налоговых уведомлений. С помощью ИИ возможно создание персонализированных уведомлений для налогоплательщиков относительно их обязательств. Это становится особенно важным для повышения мотивированности граждан:

- Уведомления могут быть отправлены в различных форматах: email, SMS, мессенджеры, что делает их более доступными и понятными.
- Автоматизация обработки отзывов и вопросов от налогоплательщиков позволяет налоговым службам более быстро и эффективно реагировать на запросы.

5. Анализ результатов. Искусственный интеллект может использоваться для анализа собранных данных о налогах и рассматриваемых декларациях, что позволяет делать выводы о:

- Эффективности налоговых кампаний.
- Повышении собираемости налогов.
- Влиянии различных условий (например, экономических или политических изменений) на налоговые поступления.

Некоторые страны уже активно используют ИИ для повышения эффективности процессов сбора налогов и деклараций:

1. Сингапур: Национальная налоговая служба Сингапура использует ИИ для оценки рисков уклонения от уплаты налогов, что позволяет им проактивно атаковать налоговые нарушения.

2. Испания: Налоговые органы Испании разрабатывают системы на основе ИИ, которые помогают в автоматизированной обработке деклараций и анализе налоговых данных.

3. Индия: В Индии внедрены ИИ-решения для автоматизации обработки налоговых деклараций, которые помогают улучшить взаимодействие между налоговыми органами и гражданами.

Применение ИИ в процессе сбора налогов и декларации открывает новые возможности для улучшения налогового администрирования. Автоматизация рутинных процедур, повышение точности данных, улучшение анализа и обработка информации – все это приводит к более эффективному и прозрачному процессу управления налогами. В долгосрочной перспективе внедрение таких технологий не только улучшит собираемость налогов, но и повысит доверие граждан к налоговым органам, что является важным аспектом здорового налогового администрирования.

Таким образом, использование искусственного интеллекта для автоматизации налогового учета представляет собой мощный инструмент, способный значительно улучшить процессы управления налогами. В условиях глобализации и цифровой трансформации экономики внедрение ИИ в налоговый учет становится не просто желательным, а необходимым шагом для повышения конкурентоспособности и эффективности бизнеса. Тем не менее, для успешной интеграции технологий потребуется обеспечить безопасность данных, подготовку кадров и морально-этические нормы, что создаст устойчивую базу для дальнейшего развития автоматизации налогового учета.

Использование искусственного интеллекта для автоматизации налогового учета представляет собой значительный шаг вперед в эволюции налоговых систем. Оно открывает новые горизонты для повышения эффективности, прозрачности и надежности процессов сбора налогов и подготовки деклараций. Применение ИИ позволяет не только оптимизировать рутинные задачи, такие как сбор и обработка данных, но и добавляет уровень аналитики, необходимый для более обоснованных решений.

Одним из ключевых преимуществ внедрения ИИ являются способности к быстрой обработке больших объемов данных. В эпоху цифровизации количество информации, доступной для налоговых органов, значительно возросло. ИИ может помочь в извлечении и анализе данных из множества источников, включая социальные сети, электронную коммерцию и другие платформы. Это позволяет налоговым службам не просто реагировать на существующие данные, но и предугадывать возможные отклонения от уплаты налогов на основе современных тенденций и паттернов.

Кроме того, ИИ усиливает возможности налоговых органов в области выявления аномалий и потенциальных подозрительных операций. Это приводит к повышению эффективности проведения аудитов, снижению уровня налогового мошенничества и, следовательно, увеличению налоговых поступлений. С использованием алгоритмов машинного обучения налоговые органы могут постоянно совершенствовать свои модели анализа риска, адаптируясь к изменяющимся условиям и новым угрозам.

Автоматизация процессов, таких как заполнение налоговых деклараций и подготовка уведомлений о задолженности, существенно облегчает нагрузку на налогоплательщиков и снижает вероятность ошибок. Это не только улучшает взаимодействие между налоговыми органами и гражданами, но и повышает уровень доверия к налоговой системе в целом.

Несмотря на все эти преимущества, важно учитывать и вызовы, связанные с внедрением ИИ в налоговое администрирование. Это включает необходимость обеспечения конфиденциальности и безопасности данных, а также риск потенциальной зависимости от технологий, которые могут неизбежно столкнуться с техническими сбоями или вмешательством. Поэтому внедрение ИИ должно быть грамотно сбалансировано с мерами контроля и регуляции.

В заключение, использование искусственного интеллекта в области налогового учета – это не просто тренд, а необходимое условие для достижения современных стандартов эффективности и прозрачности. Оно позволяет создать более интеллектуальные,

адаптивные и проактивные налоговые системы, способные успешно справляться с вызовами 21 века. Страны, которые примут ИИ как часть своей налоговой стратегии, получат не только экономические выгоды, но и повысит уровень общественного доверия к налоговым органам и их деятельности.

Список литературы

1. Казакова М. П. Искусственный интеллект в налоговом праве: актуальная проблема 21 века // Вопросы российской юстиции. 2020. № 9. С. 608–613.
2. Лаптев В. А. Понятие искусственного интеллекта и юридическая ответственность за его работу // Право. Журнал Высшей школы экономики. 2019. № 2. С. 79–102.
3. Огородникова И. И. Цифровая трансформация налогового контроля: эволюция и тенденции // Вестник Томского государственного университета. Экономика. 2019. № 46. С. 152–162.
4. Филипова И. А. Правовое регулирование искусственного интеллекта : учеб. пособие. Н. Новгород : Нижегородский университет, 2020. 90 с.
5. Официальный сайт ФНС. URL: <https://www.nalog.gov.ru/rn77/> (дата обращения: 28.11.23).

УДК 004.9

СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ РЕГИОНОВ: ВЫЗОВЫ И АСПЕКТЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ

И. В. Прокаев

*Пензенский филиал ФГБОУ ВО «Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации», г. Пенза, Россия*

Аннотация. Рассматриваются приоритетные направления политики государства в сфере социально-экономического развития регионов, освещены основные факторы устойчивого регионального развития, затронут вопрос о переходе к новой экономической системе путем реформирования методов государственного регулирования регионального развития.

Ключевые слова: государственное управление, приоритетные направления социально-экономического развития региона, социально-экономическое состояние региона, устойчивое развитие

Благодарности: научный руководитель – к.э.н., доцент М. А. Танина.

Экономическое и социальное развитие страны тесно связано с развитием её регионов. Поэтому главная цель политики России – улучшение экономического и социального положения регионов.

Как показывает опыт, успешное региональное экономическое и социальное развитие во многом зависит от эффективности государственного управления, структуры законодательной и исполнительной власти, разумного распределения полномочий между разными ветвями власти и, конечно, качества их реализации.

Управление экономическим и социальным развитием на региональном уровне и его инструменты определяются общей государственной экономической политикой и региональной политикой, которая учитывает специфику развития каждого региона.

Эффективное управление социально-экономическим развитием региона должно соответствовать следующим критериям:

- быть демократичным и ориентированным на достижение желаемых результатов;
- иметь достаточную силу воздействия и при этом не снижать эффективность регулируемых процессов;
- использовать систему социально-психологической мотивации;
- быть простым для понимания;
- основываться на практическом опыте;

- быть адаптивным;
- учитывать долгосрочные интересы;
- стимулировать прогрессивное развитие [1, с. 102].

В целом, система государственного управления должна быть направлена на повышение доходов, улучшение образования, питания и здравоохранения, снижение уровня бедности, оздоровление окружающей среды, обеспечение равенства возможностей, расширение личной свободы и обогащение культурной жизни населения, способствуя тем самым социально-экономическому развитию региона.

В современных экономических условиях для повышения эффективности управления региональным развитием необходимо применять новые подходы и методы управления регионами, такие как территориально-проблемный, системный, системно-институциональный, рефлексивный, кластерный, типологический, маркетинговый, процессный, программно-целевой, ресурсный, ситуационный, ценностно-ориентированный и др. [2, с. 106].

Однако российская практика управления региональным развитием показывает низкую эффективность многих подходов и применяемых инструментов. Это выражается в несоответствии формулируемых целей, долгосрочных установок и приоритетов регионального развития текущему уровню социально-экономического развития региона, его экономическому и производственному потенциалу, особенностям состояния правовой базы и требованиям основных участников и заинтересованных сторон процесса управления регионом, таких как население, общественные группы, предпринимательские структуры и органы государственной власти [3, с. 77].

Специфика России, обусловленная обширностью территории, разнообразием регионов и состоянием переходной экономики, предполагает более активное участие государства в устранении дисбалансов в экономическом пространстве, решении сложных региональных вопросов и создании благоприятных условий для устойчивого развития регионов. Переход к новой экономической системе вызвал необходимость глубокой реформы государственного управления региональным развитием, включая замену директивного управления рыночными механизмами, изменение структуры собственности и усовершенствование федеративного устройства с расширением экономических полномочий регионов [4, с. 60].

Основные факторы устойчивого развития региона включают семь ключевых аспектов:

1. Экологические факторы:
 - природно-климатические условия;
 - техногенные загрязнения, включая трансграничные загрязнения.
2. Финансово-экономические факторы:
 - стабильность бюджета региона и независимость от дотаций и трансфертов;
 - участие в федеральных целевых программах, национальных проектах и стратегиях развития макрорегионов;
 - деятельность кредитных учреждений и страховых компаний;
 - влияние экономической нестабильности.
3. Промышленно-производственные факторы:
 - наличие мощной производственной базы и минеральных ресурсов;
 - зависимость от монополий.
4. Развитая инфраструктура:
 - автодорожная сеть, железные дороги, аэродромы, речные и морские порты;
 - связь, телекоммуникации и интернет;
 - рыночная инфраструктура.
5. Продовольственная безопасность:
 - состояние сельского хозяйства и торговой сети;
 - наличие и развитие перерабатывающих предприятий;

– деятельность вертикально-интегрированных комплексов в агропромышленном комплексе.

6. Региональный маркетинг:

- узнаваемость региона в федеральных СМИ;
- бренды региона;
- национальные и региональные праздники и торжества.

7. Социальная сфера, культура и общественная деятельность:

- развитая социальная сфера и образовательные учреждения;
- наличие квалифицированных трудовых ресурсов и рабочих мест;
- учреждения культуры и искусства;
- мероприятия и деятельность общественных организаций;
- межнациональные и межрелигиозные отношения [5, с. 8].

Новый этап экономического развития акцентирует внимание на модернизации и инновациях в регионах России. Региональные власти играют ключевую роль в достижении этой цели, и их приоритеты должны измениться. На предыдущем этапе их главной задачей было создание благоприятных условий для предпринимательства и привлечение инвестиций. Однако сейчас акцент смещается на устойчивое развитие регионов, активизацию инноваций, улучшение экономической структуры и повышение конкурентоспособности товаров и услуг.

Центральными стратегическими направлениями социально-экономического развития регионов должны стать повышение эффективности управления, усиление инвестиционной и инновационной активности, рациональное использование природных ресурсов и развитие человеческого потенциала. Для достижения этих целей необходимо эффективное взаимодействие между образованием, бизнесом и властью.

Список литературы

1. Пригожин А. И. Цели и ценности. Новые методы работы с будущим. М. : Дело АНХ, 2014. С. 432.
2. Моисеев В. В. Взаимодействие власти и бизнеса: институциональные механизмы и пути совершенствования : монография. Орел : ОФ РАНХиГС, 2013. С. 256.
3. Попенкова Д. К. Эволюция категорийного менеджмента // Международный научно-исследовательский журнал. 2015. № 11-1 (42). С. 77–79.
4. Воробьева Е. И. Направления повышения инвестиционной активности банков // Научный вестник: финансы, банки, инвестиции. 2014. № 2. С. 83–88.
5. Эскиндаров М. А. Экономическая политика России в условиях глобальной турбулентности. Первый международный форум Финансового университета // Вестник Финансового университета. 2014. № 6 (84). С. 6–9.

УДК 338.5

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ МЕТОДОВ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ В РАЗЛИЧНЫХ ОТРАСЛЯХ ЭКОНОМИКИ

Д. М. Панина

*Пензенский филиал ФГБОУ ВО «Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации», г. Пенза, Россия*

Аннотация. Представлен сравнительный анализ методов ценообразования в различных отраслях экономики с учетом влияющих факторов и возникающих проблем, что позволяет выявить эффективные подходы для разных секторов.

Ключевые слова: ценообразование, экономика, методы, анализ, отрасли, факторы, вызовы

Благодарности: научный руководитель – к.э.н., доцент Т. В. Суханова.

Ценообразование – один из ключевых механизмов функционирования современной экономики, определяющий не только баланс спроса и предложения, но и уровень экономической устойчивости различных отраслей [1]. В условиях глобализации и цифровизации, когда скорость изменений на рынках растёт экспоненциально, классические подходы к установлению цен становятся всё менее эффективными, что требует разработки более гибких и адаптивных методов [2].

Актуальность сравнительного анализа методов ценообразования обусловлена также возрастанием значимости различных моделей ценообразования в зависимости от отрасли – методы, успешные в одной сфере, могут оказаться неприменимыми или даже контрпродуктивными в другой [3]. Например, в отраслях с высокой долей нематериальных активов и инноваций (таких как ИТ или биотехнологии) преобладают методы, основанные на предсказаниях будущих доходов, тогда как в традиционных производствах, где доминируют материальные активы и высокие постоянные издержки, используется затратный подход [2, 3].

В зависимости от специфики отрасли, методы ценообразования могут варьироваться от традиционного «затратного» метода, при котором цена формируется исходя из себестоимости товара с добавлением наценки, до более сложных стратегий, базирующихся на анализе конкурентного окружения и особенностях потребительского поведения – таких, как метод ценообразования на основе ценности для клиента, где цена устанавливается в зависимости от субъективной оценки ценности товара [1, 4].

Особое значение имеет учёт ценовой эластичности спроса: если товар относится к группе с высокой эластичностью, незначительное увеличение цены может привести к значительному снижению объёмов продаж – такие товары требуют более аккуратного подхода к установлению цены [2]. С другой стороны, низкоэластичные товары (например, предметы первой необходимости) позволяют компании маневрировать ценой в более широких пределах, практически не рискуя потерей клиентов [4].

Методические основы ценообразования включают в себя анализ точки безубыточности и маржинальной прибыли, что позволяет более точно оценивать влияние изменения цены на общую прибыль предприятия. Точка безубыточности – это объём продаж, при котором доходы полностью покрывают все затраты, а маржинальная прибыль – разница между ценой товара и переменными затратами на его производство [1, 2]. Эти показатели играют важную роль в принятии решений о корректировке цен в условиях изменения рыночной конъюнктуры [4].

Анализ методов ценообразования в различных отраслях экономики демонстрирует значительное разнообразие подходов, обусловленных спецификой продукции, уровнями конкуренции и характером спроса [3]. В производственных отраслях, таких как машиностроение и металлургия, на первый план выходит затратный метод ценообразования. Цена товара формируется на основе прямых и косвенных затрат, включая амортизацию оборудования, оплату труда, затраты на сырьё, а также переменные и постоянные издержки – такой метод обеспечивает точную оценку себестоимости продукции и позволяет учитывать долгосрочные инвестиционные циклы [1, 4].

В то же время, в высококонкурентных потребительских секторах, таких как розничная торговля и сфера услуг, более распространённым является метод ценообразования на основе анализа рынка и поведения конкурентов [3]. В этом контексте цена зачастую диктуется текущими рыночными условиями: компании, ориентируясь на стратегию «лидера рынка», корректируют свои ценовые предложения в зависимости от динамики цен основных конкурентов [4]. Это может включать ценообразование по принципу «проникновения на рынок» – с установлением низких цен для захвата доли рынка – или же «премиальное» ценообразование, при котором цена завышается для создания имиджа элитарности продукта [3].

Сектор информационных технологий и инновационных продуктов характеризуется применением метода ценообразования на основе восприятия ценности – цена продукта формируется с учётом субъективной оценки его полезности для конечного потребителя [2]. При этом важную роль играет технология производства и уникальность продукта: компании используют ценовую дискриминацию, предлагая разные уровни стоимости в зависимости от функциональности или объёма предоставляемых услуг [3].

В энергетическом секторе и коммунальных услугах ценообразование часто определяется регулирующими органами и привязано к макроэкономическим показателям – например, изменения в тарифах могут зависеть от динамики инфляции, валютных курсов и стоимости энергоресурсов [1, 3]. Здесь применяется так называемое тарифное регулирование, при котором цена устанавливается на уровне, обеспечивающем минимальную прибыль компании с учётом социально значимых факторов [4].

Выбор метода ценообразования зависит от множества факторов, каждый из которых имеет определяющее значение в конкретном экономическом контексте – природа товара, уровень конкуренции, структура издержек и особенности потребительского спроса формируют уникальный набор переменных, которые компания должна учитывать при разработке своей ценовой стратегии [2, 3]. Прежде всего, ключевым фактором выступает тип продукта: для товаров с высокой эластичностью спроса цена становится инструментом управления объёмом продаж, тогда как для уникальных или инновационных товаров, таких как технологические устройства или фармацевтические препараты [1, 4].

Не менее важным аспектом является структура издержек – в капиталоемких отраслях с высокой долей фиксированных затрат, таких как металлургия или машиностроение, методика формирования цены зачастую основывается на калькуляции себестоимости, где особое внимание уделяется распределению постоянных и переменных расходов [1]. В условиях же высококонкурентного рынка, например, в секторе услуг или электронной коммерции, компании склонны полагаться на анализ конкурентных предложений, что диктует выбор методов, основанных на мониторинге цен соперников – такие методы позволяют адаптировать ценовые параметры в режиме реального времени [2, 4].

Ещё одним критически важным фактором выступает уровень государственного регулирования – в отраслях с высокой степенью вмешательства государства, таких как энергетика и коммунальные услуги, ценообразование подвержено строгим нормативам, и выбор метода определяется необходимостью соблюдать установленные тарифные ограничения [1, 3]. Здесь вступает в действие механизм тарифного регулирования, при котором учитываются как макроэкономические индикаторы, так и социальные обязательства, что приводит к формированию фиксированных цен или цен, зависящих от индексов инфляции и стоимости сырья [4]. Ценообразование, применяемое компаниями в условиях нестабильной макроэкономической среды, призвано обеспечить достижение национальных целей развития.

Таким образом, в результате проведённого анализа становится очевидным, что выбор метода ценообразования в значительной степени определяется специфическими условиями конкретной отрасли.

Список литературы

1. Криничева А. Э., Капустина Н. В. Сравнительный анализ российского и зарубежного опыта ценообразования в строительном комплексе // Управление экономическими системами. 2019. № 4 (122). С. 47. EDN: TIPAJP
2. Бакальская Е. В. Сравнительный анализ ценовых методов // Путь науки. 2016. Т. 1, № 9 (31). С. 59–61. EDN: WLBJFB
3. Гринев Д. Д., Гущина А. Р., Кононенко В. В., Гулякин Д. В. Социально-экономические аспекты BIM и CAD-технологий в архитектуре // Russian Economic Bulletin. 2023. Т. 6, № 5. С. 312–316. EDN: AYEGIZ

4. Бардина Н. Б. Сравнительный анализ методов ценообразования в торговой компании // Экономика и социум. 2014. № 3-1(12). С. 149–153. EDN: TENTPT
5. Суханова Т. В., Евченко А. А. Социально-экономические индикаторы достижения национальных целей устойчивого развития // Образование и наука в современном мире. Инновации. 2020. № 3 (28). С. 95–102.

УДК 334.021

АКТУАЛЬНОСТЬ ВНЕДРЕНИЯ ПРИНЦИПОВ ESG-ПРАКТИК В РОССИИ

Л. А. Петрова¹, К. С. Афанасова², Е. Р. Ситникова³

^{1,2,3}ФГБОУ ВО «Пензенский государственный университет», г. Пенза, Россия

Аннотация. В последнее время тема ESG стала в России одной из ключевых и обсуждаемых на уровне первых лиц государства. Именно поэтому в наши дни государственные органы власти и компании все больше внимания уделяют устойчивому развитию. В свою очередь такое развитие было бы невозможно без ESG-факторов – экологических, социальных и управленческих факторов, которые используются инвесторами и акционерами в качестве критериев для оценки ценностей компании и ее влияния на мир. В работе исследовано современное состояние внедрения принципов ESG-практик в России со стороны государственных органов власти, банков и компаний. Определена неотвратимость тенденции внедрения ESG-практик в России с целью привлечения инвестиций.

Ключевые слова: ESG-практики, устойчивое развитие, государственные органы власти, российские компании, национальный ESG-альянс

В последнее время, тема ESG стала в России одной из ключевых и обсуждаемых на уровне первых лиц государства. Создано несколько межведомственных рабочих групп, с участием Банка России, Министерства экономического развития РФ, аппарата Правительства РФ. И все они решают вопросы в области ESG и устойчивого развития на национальном уровне. Разрабатывается законодательное регулирование, по «зеленому» и социальному финансированию. В русле климатической повестки Министерство экономического развития РФ предоставило для обсуждения Стратегию низкоуглеродного развития России до 2050 г. В конце 2020 г. был запущен региональный эксперимент в Сахалинской области по достижению углеродной нейтральности к 2025 г.

В июле 2021 г. был принят ФЗ № 296 «Об ограничении выбросов парниковых газов». В законе указали следующие ключевые моменты [1, с. 203]:

- о необходимости сдавать углеродную отчетность;
- ввели понятие «целевой показатель сокращения выбросов парниковых газов»;
- предоставили право индивидуальным предпринимателям и юридическим лицам реализовывать климатические проекты.

На основании проведенного анализа, можно видеть, что в России есть все необходимые инфраструктурные компоненты для успешного развития ESG-подходов. Однако в стране отсутствуют комплексные правительственные постановления и надежная система экономических стимулов. Таким образом, банки по частям внедряют принципы ESG в свои операционные модели и убеждены в необходимости внесения изменений в законодательство.

В настоящее время набирает обороты выпуск «зеленых» и социальных облигаций. Некоторые российские банки уже анализируют углеродный след своих заемщиков в преддверии введения в ЕС Механизма регулирования углеродных границ (СВАМ). Обезуглероживание экономики потребует значительных инвестиций, и банки являются наиболее вероятным источником капитала для реализации масштабных изменений.

Проведенный анализ публичной отчетности около 400 российских банков показал: 10 % российских банков применяют некоторые методы ESG, 40 % из них применяют модели корпоративной социальной ответственности.

При этом раскрытие информации довольно ограничено: менее 1 % банков публикуют отчетность ESG в виде отдельного документа или включают ее в свои годовые отчеты. Банки, у которых есть программа ESG, в основном пытаются привлечь иностранные инвестиции в свою деятельность.

Результаты исследования банков также показали [2]:

- около 15 % банков считают, что в своей работе важно учитывать ESG-факторы;
- 30 % кредитных учреждений собираются внедрять ESG-подходы в течение ближайших трёх лет;
- 40 % уверены, что в ближайшие три года ESG-показатели будут существенно влиять на их финансовые результаты;
- около 20 % банков определяют возрастающую роль ESG-оценок в принятии решений инвесторами и кредиторами в ближайшие годы;
- менее 20 % понимают ESG-подходы и состав информации наиболее актуальный для инвесторов и кредиторов;
- по состоянию на 09.2020 г. в объеме 111 млрд. руб. выпущено «зеленых» облигаций. Под зеленым финансированием понимаются инвестиции, направляемые в проекты устойчивого развития, которые обеспечивают улучшение состояния окружающей среды, смягчение последствий изменения климата и более эффективное использование ресурсов.

Государственные органы власти и кредитные учреждения России подчеркивают важную роль ESG направления при работе на международных рынках, что требует нахождения своего пути присоединения к новому тренду. Однако, в настоящее время, Россия все еще находится на ранней стадии внедрения ESG подхода по следующим причинам [3]:

- отсутствие исчерпывающих нормативных требований, касающихся ESG-финансирования;
- отсутствие индивидуальных подходов к банковскому обслуживанию ESG-проектов;
- низкая осведомленность банков и заемщиков о преимуществах реализации ESG-проектов;
- нет единых стандартов выдачи зеленых кредитов;
- нет единой таксономии, адаптированной к банковскому сектору;
- отсутствие стандартной интерпретации рисков ESG;
- отсутствие единой методологии управления рисками ESG;
- отсутствие четкой взаимосвязи между финансовыми и нефинансовыми отчетами, на которую можно положиться при оценке воздействия инициатив ESG на финансовые показатели банка;
- нет единой платформы для обмена опытом и знаниями в области ESG.

Несмотря на все недостатки развития ESG направления в России в 2022 г. был открыт национальный ESG Альянс. И это та платформа, которая будет предоставлять лучшие практики и помогать внедрять ESG-принципы в бизнес-модели компаний. Альянс занимается исключительно повесткой устойчивого развития и объединяет компании, которые работают в направлении внедрения ESG-подхода, которых сегодня 22 компании из различных отраслей: промышленности, финансов, девелопмента, ритейла, фармацевтики и других.

Обращаясь в будущее, становится ясно, что практика ESG будет играть все более важную роль в российской экономике, однако разработка эффективных инициатив ESG потребует сотрудничества и участия частного и государственного секторов. Будущее внедрения ESG в России видится одновременно и сложным, и полным возможностей.

С.исок литературы

1. Петрова Л. А., Бадеева Е. А., Малахова Ю. В. Трансформация ESG-отчетности в области устойчивого развития территорий // Управленческий учет. 2024. № 7. С. 201–216.
2. Ведерин И. В., Головщинский К. И., Давыдов М. И. [и др.]. ESG: три буквы, которые меняют мир : докл. к XXIII Ясинской (Апрельской) Междунар. науч. конф. по проблемам развития экономики и общества (г. Москва, 2022 г.) / под науч. ред. К. И. Головщинского ; Нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики». М. : Изд. дом Высшей школы экономики, 2022. 138 с.
3. ESG-трансформация как вектор устойчивого развития : в 3 т. / под общ. ред. К. Е. Турбиной, И. Ю. Юргенса. М. : Аспект Пресс, 2022. Т. 2. 650 с.

УДК 336.225.66

ФОРМИРОВАНИЕ НАЛОГОВЫХ РИСКОВ ОРГАНИЗАЦИИ

М. А. Полякова¹, И. Е. Екатеринина², П. Р. Егорова³

^{1,3}ФГБОУ ВО «Пензенский государственный аграрный университет», г. Пенза, Россия

*^{1,2}Пензенский филиал ФГБОУ ВО «Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации», г. Пенза, Россия*

Аннотация. Актуальное направление вопроса управления финансовыми и налоговыми рисками обуславливается тем, что в условиях нестабильности макроэкономической ситуации для функционирующих субъектов бизнеса прогнозирование рисков, их выявление и разработка системы управления приобретают важное значение в формировании стратегии финансово-экономической деятельности субъекта бизнеса.

Ключевые слова: налоги, налоговое планирование, критерии риска, ответственность

Вектор направления стабильного экономического развития хозяйствующего субъекта в последнее время приобретает все большую значимость среди предпринимателей и проявляется через внедрение в систему финансово-хозяйственной деятельности элементов экономической безопасности. Безопасная предпринимательская деятельность является важным и необходимым условием для здоровой конкурентной борьбы и устойчиво-стабильного развития субъекта бизнеса любой формы собственности, независимо от вида осуществляемой деятельности [1].

В рамках налогообложения для компании актуальным становится повышение эффективности налогового планирования. Его суть состоит в исследовании процессов деятельности предприятия, изучении налогового законодательства, определении налоговой базы, расчетах и своевременной уплате налоговых платежей. Следует отметить, что действия по необдуманному снижению налогового бремени могут искусственно вызывать дополнительные налоговые риски и потери, а также административную, а в определенных случаях – уголовную ответственность [2].

Одним из ключевых этапов анализа является оценка финансовых показателей, таких как оборотные активы, оборотные обязательства, прибыль и рентабельность. Эти показатели позволяют оценить ликвидность, платежеспособность и прибыльность предприятия.

ПАО «Пензкомпрессормаш» производит компрессорное, насосное оборудование и запасные части к нему.

Данные анализа показывают, что общая сумма активов предприятия на последнюю отчетную дату (2023 год) составляет 1,5 млн. руб. Источники формирования активов: собственный капитал – 13 %, долгосрочный заемный капитал – 2 % и краткосрочные пассивы – 85 %.

Динамика показателей прибыли, предприятия из рисунка отражает нестабильное состояние показателей прибыли особенно с 2021 г., за счет снижения объемов продаж.

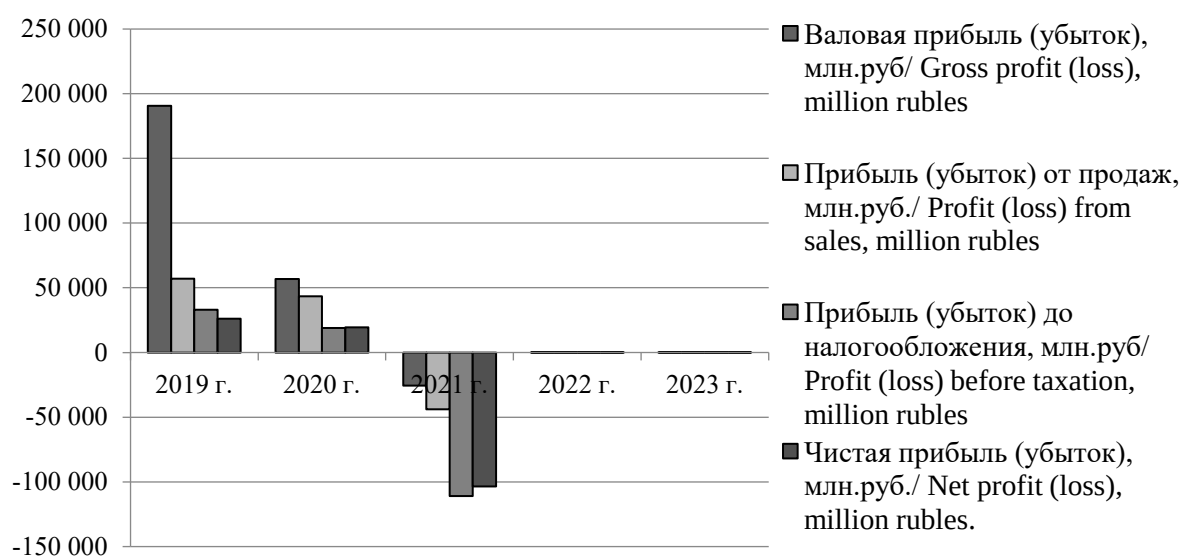


Рис. 1. Динамика показателей прибыли, млн. руб.

Соответственно рентабельность продаж снижается, существенно сокращая доходы и возможности маневрирования предприятия (рис. 2).

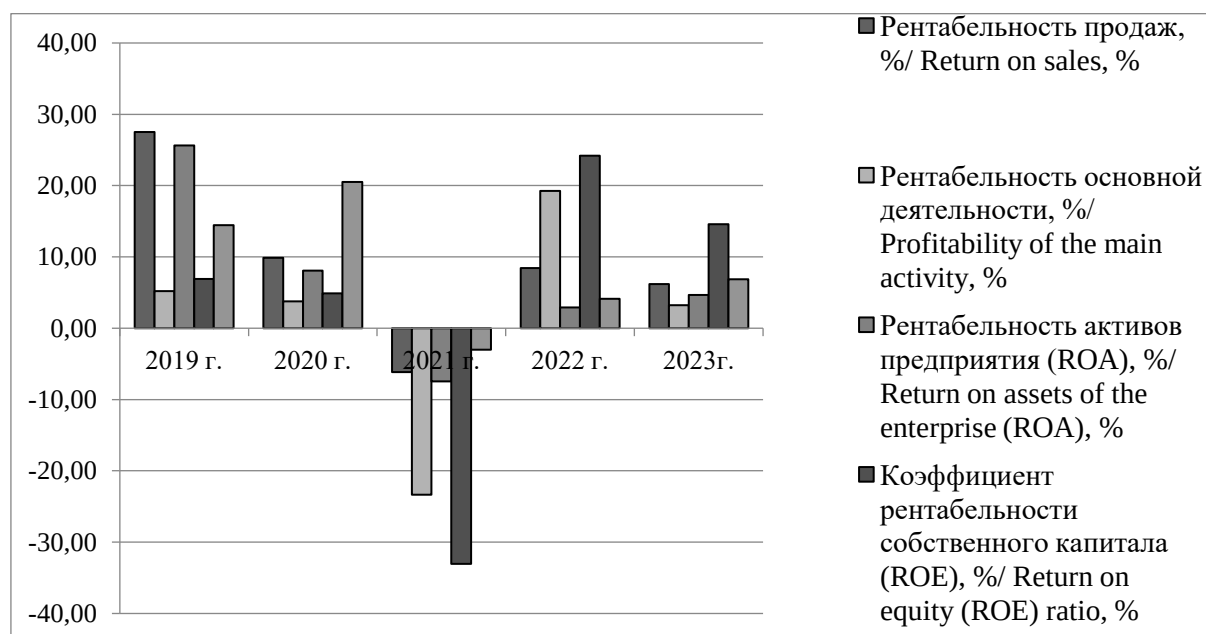


Рис. 2. Динамика показателей рентабельности организации, %

При этом данные показатели важны не только как основные элементы, характеризующее общее финансовое положение организации, но и принимают активное участие в формировании налоговых рисков.

В целях исполнения налоговых обязательств следует более полно пользоваться нормативно-правовыми актами, и, в частности, производить расчет 12 налоговых рисков в соответствии с Концепцией планирования выездных налоговых проверок (табл. 1).

**Соответствие налоговых показателей ОАО «Пензкомпрессормаш» критериям
Концепции в 2019–2023 гг. [3]**

Критерии	Норматив	Значение показателя Компании
Уровень налоговой нагрузки субъекта хозяйствования https://analytic.nalog.gov.ru/	2019 г. – 8,9 % 2022 г. – 8,1 % 2020 г. – 6,08 % 2023 г. – 7,6 % 2021 г. – 7,4 %	2019 = 15,34 % 2022 = 22,64 % 2020 = 16,18 % 2023 = 8,76 % 2021 = 14,5 %
2. Убыток в течение нескольких периодов, тыс. руб.	–	2021 = – 103 559 2022 = –59 711 2023 = –31 415
Значительные налоговые вычеты по НДС https://analytic.nalog.gov.ru/	2019 г. – 88,0 % 2022 г. – 89 % 2020 г. – 88,75 % 2023 г. – 89 % 2021 г. – 87,0 %	2019 = 89 % 2022 = 89 % 2020 = 91 % 2023 = 89 % 2021 = 90 %
4. Соотношение темпов роста доходов к темпам роста расходов	Прирост расходов меньше прироста доходов	<i>Доходы: Расходы:</i> 2019 = –70,93 % 2019 = 47,52 % 2020 = –25,66 % 2020 = –41,47 % 2021 = –31,97 % 2021 = –37 % 2022 = 42,34 % 2022 = 79,07 % 2023 = 47,39 % 2023 = –18,97 %
5. Среднемесячная заработная плата работников, руб. https://rosstat.gov.ru/	2019 г. – 47282,6 2020 г. – 51885,1 2022г. – 66 356,1 2021 г. – 57544,4 2023 г. – 79 602,4	2019 = 25985 2020 = 28 571 2022 = 70 000 2021 = 40 000 2023 = 45 000
6. Право применять СНР	–	Применяет ОСНО
7. Сумма расходов максимально приближена к сумме доходов	Для ИП	
8. Заключение сомнительных сделок	–	Информация отсутствует
9. Своевременное представление пояснений в налоговый орган	–	Информация отсутствует
10. «Миграция» между налоговыми инспекциями	–	Адрес регистрации не менялся
11. Отклонение больше 10 % уровня рентабельности от отраслевого https://analytic.nalog.gov.ru/	R – продаж: R– активов: 2019 г. – 17,1 % 2019 г. – 8,7 % 2020 г. – 16,19 % 2020 г. –9,2 % 2021 г. – 16,17 % 2021 г. – 11,1 % 2022 г. 12,2 % 2022 г. – 5,8 % 2023 г. 12,1 % 2023 г. – 7,3.	R – продаж: R– активов: 2019 = 8,22 % 2019 = 3,5 % 2020 = 7,56 % 2020 = 3 % 2021 = –10,49 % 2021 = –14,3 % 2022 = 1,14 % 2022 = –4,74 % 2023 = 1,16 % 2023 = –2,03 %
12. Ведение деятельности с недобросовестными контрагентами	–	Информация отсутствует

Анализируя табл. 1 мы видим, что доля налогового бремени компании находится на уровне выше среднего по субъектам с идентичным видом экономической деятельности в соответствующей отрасли в 2019–2023 гг. (Приказ ФНС России от 30.05.2007 N ММ-3-06/333@ «Об утверждении Концепции системы планирования выездных налоговых проверок» (ред. от 10.05.2012).

У общества на протяжении последних 3 лет прослеживается наличие убытков, что противоречит как налоговому, так и гражданскому законодательству государства; доля вычетов по НДС в сумме начисленного налога – превышает безопасную долю вычетов, что является высокой степенью риска (табл. 1, п. 2 и 3).

Среднегодовая заработная плата за исключением 2022 года существенно ниже среднеотраслевых показателей, такая же тенденция отмечается и в части рентабельности, проданные товаров и активов (табл. 1, п. 5 и 11).

При этом в части соотношения темпов роста доходов к темпам роста расходов 2022 год, наоборот, занимает прямо противоположную позицию и входит в число критериев налогового риска (табл. 1, п. 4).

Информация о заключении договоров контрагентами не отражается в налоговой и бухгалтерской отчетности и общедоступных ресурсах. В целях исключения данного риска следует проявить должную осмотрительность путем проведения собственного аудита контрагентов посредством использования платных и бесплатных ресурсов (сайт ФНС России, Информационная система СПАРК, Первое независимое агентство FIRA, ГИР БО, Мой Арбитр, судебная практика и др.) [4, 5]. Кроме этого, в целях исключения данного риска необходимо составлять не типовые договоры, а прописывать конкретные условия о санкциях за невыполнение обязательств сторонами, в т.ч. порядок уплаты обязательств по договору и разграничения общей суммы без НДС и суммы НДС для перечисления их разными платежами, при выполнении обеими сторонами своих обязательств, что позволит исключить налоговый риск по взаимоотношениям с недобросовестными контрагентами.

Исключение налоговых рисков можно достигнуть путем внедрения налогового планирования в компании, что позволит эффективно управлять затратами компании, оптимизировать налоговые платежи, получать информацию о необходимых суммах уплаты в бюджет, проводить анализ соответствия критериям риска выездной налоговой проверки. Независимо от наличия или отсутствия финансовых рисков ситуация должна быть под контролем, с целью оперативного принятия управленческих решений. Своевременность и полнота исполнения субъектами бизнеса своих налоговых обязательств говорит о добросовестности ведения бизнеса и осмотрительном поведении в рамках осуществления процесса налогообложения финансово-хозяйственных операций, являющихся следствием предпринимательской деятельности. Поскольку и от добросовестного подхода и осмотрительного поведения предпринимателя зависит существенность и размеры налоговых рисков, влияющих не только на его репутационные риски, но и его финансовое состояние.

Список литературы

1. Алимова Ю. А., Носов А. В. Оценка налоговой нагрузки сельскохозяйственной организации на общем режиме налогообложения // Инновационные идеи молодых – десятилетию науки и технологий : сб. материалов Междунар. науч.-практ. конф. (г. Пенза, 30 ноября 2023 г.). Пенза : Пензенский государственный аграрный университет, 2023. С. 36–40. EDN: AULQBN
2. Носов А. В., Мурзин Д. А., Алимов Ю. А. Направления совершенствования налогового планирования сельскохозяйственного предприятия // Агропромышленный комплекс: состояние, проблемы, перспективы : сб. ст. XVIII Междунар. науч.-практ. конф. (г. Пенза, 2–3 ноября 2023 г.). Пенза : Пензенский государственный аграрный университет, 2023. С. 770–775. EDN: XVJSLK
3. Полякова М. А., Носов А. В. Экономика управления финансовыми и налоговыми рисками // Экономика. Налоги. Право. 2023. Т. 16, № 4. С. 146–157. doi: 10.26794/1999-849X-2023-16-4-146-157 EDN: ANOTTB
4. Лаврина О. В. Внутренняя отчетность в системе управления сельскохозяйственной организацией // Проблемы управления, экономики и права в общегосударственном и региональном масштабах : сб. ст. XI Всерос. науч.-практ. конф. (г. Пенза, 13–14 сентября 2024 г.). Пенза : Пензенский государственный аграрный университет, 2024. С. 119–124. EDN: UKQVTQ
5. Лаврина О. В. Аналитические аспекты управления налоговыми рисками сельскохозяйственной организации // Агропромышленный комплекс: состояние, проблемы, перспективы : сб. ст. XVIII Междунар. науч.-практ. конф. (г. Пенза, 2–3 ноября 2023 г.). Пенза : Пензенский государственный аграрный университет, 2023. С. 752–757. EDN: PNUDVF

РОЛЬ КРАТКОСРОЧНОГО И ДОЛГОСРОЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ И ИХ МЕСТО В СТРУКТУРЕ ФИНАНСИРОВАНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОМПАНИИ

И. Р. Присэкарь

*Пензенский филиал ФГОБУ ВО «Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации», г. Пенза, Россия*

Аннотация. Исследуется проблема процесса предоставления краткосрочного и долгосрочного кредитования компаний, непосредственно влияющего на финансовую стабильность и инвестиционную активность компании. Рассматривается наиболее предпочтительный вид кредитования для компаний в различных ситуациях и его влияние на финансовое состояние и результативность компании.

Ключевые слова: кредитование, финансирование компании, краткосрочный кредит, долгосрочное кредит, эффективность кредитования, финансовое планирование

Благодарности: научный руководитель – к.э.н., доцент Т. В. Суханова.

Исследование кредитования в структуре финансирования компании является актуальным и важным для практических целей, так как финансовые ресурсы играют ключевую роль в деятельности любого предприятия. Кредитование является одним из наиболее распространенных способов привлечения дополнительных средств для развития бизнеса. Исследование этой темы может помочь компаниям оптимизировать свою структуру финансирования, выбрать наиболее эффективные финансовые инструменты и стратегии, минимизировать риски финансовой устойчивости и повысить эффективность использования кредитных ресурсов.

Краткосрочные кредиты – это вид кредита, который необходим компании для удовлетворения потребности в краткосрочном финансировании. Чаще всего краткосрочные кредиты необходимы корпорации, когда возникает недостаток денежных средств на расчетном счете компании, когда возникает необходимость устранения разрыва платежного баланса корпорации, а также при необходимости ускорения оборачиваемости активов (чтобы застраховать себя от просрочки дебиторской задолженности) и так далее. Чаще всего компания использует краткосрочное кредитование для финансирования именно в оборотные активы (покупка сырья, каких-либо материалов и так далее) [1, с. 33].

Чаще всего краткосрочное кредитование используется компаниями, которые:

- Занимаются оптовой и розничной торговлей. Такие предприятия используют краткосрочные кредиты для увеличения их товарооборота;
- Производят какую-либо продукцию. Такие компании используют краткосрочные кредиты также для увеличения оборота;
- Используют краткосрочное кредитование для необходимых трат (зарплата сотрудникам, оплата налогов и так далее).

Долгосрочный кредит – это вид кредита, который нацелен на длительную перспективу, а также используется в основном как инвестиционный капитал. Предприятия, как правило, следуют правилу привязки срока финансирования к сроку службы актива, который они финансируют. Таким образом, если бизнесу необходимо провести крупное капитальное вложение, например, приобрести оборудование для своего производственного процесса, которое прослужит долгое время, долгосрочный кредит будет подходящим видом финансирования.

Начинающим предприятиям трудно получить долгосрочные кредиты. Как правило, только устоявшиеся предприятия с хорошей платежеспособностью получают одобрение на получение долгосрочных банковских кредитов. Бизнес должен представить свой бизнес-план и финансовую отчетность за несколько лет, чтобы получить

долгосрочный кредит. Кроме того, он должен подготовить прогнозируемую финансовую отчетность, чтобы доказать, что он может погасить кредит. Процентные ставки по долгосрочному кредиту обычно на несколько пунктов ниже, чем процентные ставки по краткосрочному кредиту в нормальной экономике. Основные преимущества долгосрочного финансирования заключаются в следующем [2, с. 322]:

- совпадает с долгосрочной стратегией компании – долгосрочное финансирование позволяет компании привести структуру своего капитала в соответствие со своими долгосрочными стратегическими целями, предоставляя бизнесу больше времени для получения прибыли от инвестиций;
- ограничивает подверженность компании к риску изменения процентных ставок – долгосрочное финансирование с фиксированной ставкой сводит к минимуму риск рефинансирования, связанный с краткосрочными сроками погашения долга, из-за фиксированной процентной ставки, тем самым снижая риск баланса;
- диверсифицирует портфель капитала – долгосрочное финансирование обеспечивает большую гибкость и ресурсы для финансирования различных потребностей в капитале и снижает зависимость от какого-либо одного источника капитала. Это также позволяет компаниям распределять сроки погашения своих долгов.

При всех достоинствах долгосрочного кредитования, конечно, можно выделить и недостатки. При привлечении заемных средств в большинстве случаев корпорации предпочтительнее выбрать долгосрочный кредит, чем краткосрочный (особенно если кредит привлекается для долгосрочного инвестирования). Однако, компании необходимо учесть с какими трудностями она может столкнуться. Основными недостатками долгосрочного кредитования являются [3, с. 118]:

- компания не должна быть чрезмерно зависимой от долгов, потому что придется выплачивать не только основную долю кредита, а также и проценты, которых накапливается много за долгое время кредита;
- акционерный капитал является более безопасным вариантом по той причине, что компания не обязана выплачивать проценты. Однако, если компания выдает долговые обязательства (банку), то выплата процентов является обязательной;
- также в России существуют ограничения по выдаче долгосрочных кредитов компаниям, поэтому получить их могут в основном устоявшиеся на рынке компании.

В основном все проблемы предоставления долгосрочных кредитов в России сводятся к тому, что в стране не очень благоприятный инвестиционный климат. И решением данных проблем является улучшение банковской системы в стране, а также повышение инвестиционной привлекательности страны для повышения иностранных инвестиций [4, с. 146].

В феврале 2024 года объем выданных новых кредитов компаниям достиг 6,0 трлн рублей, что является увеличением на 31,1 % по сравнению с январем и на 11,0 % по сравнению с февралем предыдущего года [5].

Как и в прошлые периоды, основной объем кредитов был выделен заемщикам, работающим в области оптовой и розничной торговли, финансовой и страховой деятельности, а также обрабатывающем производстве (67,3 % от общего объема предоставленных кредитов). На 1 марта 2024 года указанные виды деятельности составляли 53,5 % структуры задолженности. Компании данных видов деятельности берут преимущественно долгосрочные кредиты для финансирования внеоборотного капитала или инвестиций в новые виды деятельности (рис. 1).

Подводя итог исследованию, можно сделать основные выводы:

1. Кредитование является одним из основных источников финансирования компаний и имеет значительное значение для их развития и стабильности.
2. Выбор оптимального источника кредитования влияет на финансовое состояние компании, ее рост и конкурентоспособность на рынке.

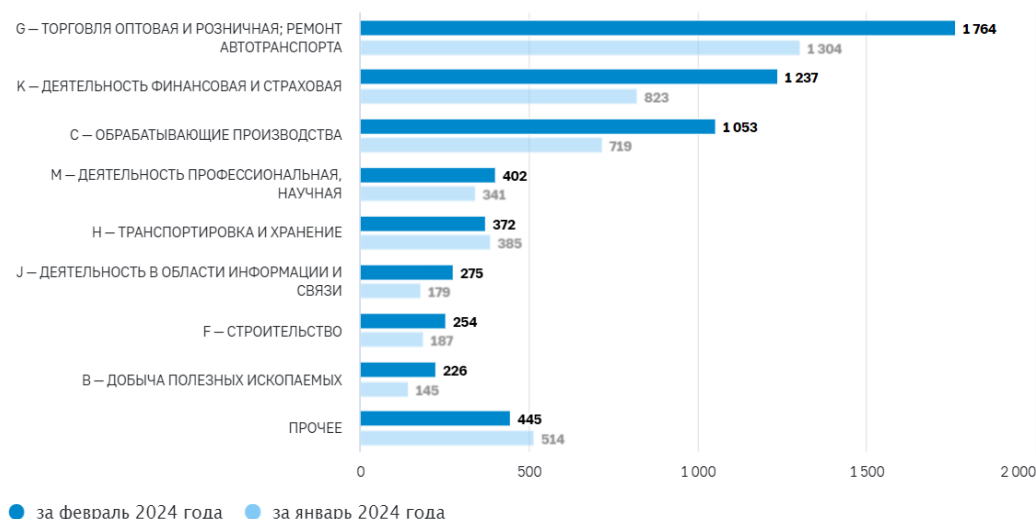


Рис. 1. Объем кредитов, предоставленных компаниям, в рублях и иностранной валюте (млрд руб.)

3. Эффективное использование кредитования требует анализа рисков, управления долговой нагрузкой и оценки возможностей для получения кредитных ресурсов.

4. Исследования по месту кредитования в структуре финансирования компании могут помочь выявить оптимальные решения для обеспечения устойчивого и эффективного функционирования предприятия.

Список литературы

1. Кострубяк О. Т., Мужаидова Д. Б. Виды банковского кредита // Преодоление правового нигилизма в современном обществе : сб. ст. Междунар. науч.-практ. конф. (г. Уфа, 1 февраля 2020 г.). Уфа : Аэтерна, 2020. С. 32–34.
2. Яблонская А. Е., Третьякова И. Н. Долгосрочный банковский кредит: сущность, функции и роль // Актуальные проблемы инновационного развития экономики : сб. ст. Междунар. науч.-практ. конф. профессорско-преподавательского состава и аспирантов : в 3 ч. (г. Белгород, 9–10 апреля 2014 г.). Белгород : Белгородский университет кооперации, экономики и права, 2014. Ч. 1. С. 320–325.
3. Толкачева Н. А. Методы и показатели оценки долгосрочной политики финансирования компании // Финансовый бизнес. 2021. № 2 (212). С. 117–119.
4. Лукина И. И., Степанова А. С., Ронова Г. Н. Значимость управления привлечением банковского кредита для компании // Научная дискуссия: вопросы экономики и управления. 2015. № 12. С. 143–149.
5. Кредитование юридических лиц и индивидуальных предпринимателей в ноябре 2024 года // Банк России. URL: https://cbr.ru/statistics/bank_sector/sors/credit/ (дата обращения: 14.04.2024).

УДК 339.727

ФУНКЦИОНИРОВАНИЕ НАЦИОНАЛЬНЫХ ПЛАТЕЖНЫХ СИСТЕМ НА СОВРЕМЕННОМ МИРОВОМ ФИНАНСОВОМ РЫНКЕ

И. Р. Присэкарь

*Пензенский филиал ФГБОУ ВО «Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации», г. Пенза, Россия*

Аннотация. Рассматривается актуальная проблема функционирования национальных платежных систем на современном мировом финансовом рынке. Исследуются основные принципы работы национальных

платежных систем, их роль и значение в мировой экономике, а также влияние международных финансовых институтов на эффективность функционирования платежных систем.

Ключевые слова: национальные платежные системы, мировой финансовый рынок, платежные системы, экономика, пользователи платежной системы

Благодарности: научный руководитель – к.э.н., доцент Т. В. Суханова.

Необходимость существования и функционирования платежных систем обуславливается важностью проведения расчетов и надежностью осуществления платежей. Платежные системы являются ключевым финансовым институтом во всех странах. Активное развитие эффективного функционирования платежных систем определяется рядом причин [1, с. 10]:

- процессом экономической глобализации;
- активным развитием финансовых рынков стран, а также международного финансового рынка;
- увеличением масштабов экономики;
- увеличением количества безналичных платежей и так далее.

Платежная система представляет собой надежный механизм перевода и обработки платежей, поддержания всей платежной системы страны, а также обеспечение устойчивого функционирования безналичных платежей. Сущность платежной системы определяет ее основные характеристики, такие как надежность, безопасность, непрерывность, скорость функционирования и гарантия не наступления операционных рисков. Платежная система является сложно-структурированной, непрерывно функционирующей системой, которая направлена на эффективное проведение расчетов. Главным управляющим государственным органом национальной платежной системы является Центральный Банк страны [2, с. 24].

Основные предпосылки возникновения и развития международных и национальных платежных систем возникли в связи с развитием всей экономической среды и усовершенствовании системы расчетов. В последние десятилетия количество безналичных расчётов значительно увеличилось, а в последние годы количество безналичных расчетов превысило количество наличных платежей. В 2020 году особое влияние на эту ситуацию оказала пандемия коронавируса, из-за которой в период самоизоляции количество безналичных расчетов достигло наивысшего значения. Основные предпосылки развития национальных платежных систем [3, с. 27]:

- Увеличение числа пользователей национальной платежной системы и невозможность быстрой обработки большого количества платежей. Несколько лет назад основными пользователями платежных систем были юридические лица, частные компании, которые осуществляли крупные платежи. В последние годы доля физических лиц, как пользователей платежной системы, стремительно растет. Несмотря на то, что физические лица совершают в основном не крупные переводы, в общем объеме платежей физические лица превосходят платежи юридических лиц.

- Необходимость развития национальной платежной системы из-за увеличения экономических процессов страны, а также из-за интеграции ее национальной экономики в мировое пространство. Необходимо обладать сильной национальной экономикой для того, чтобы активно участвовать в международных расчетах. При хорошей защищенности национальных переводов нерезиденты страны совершают больше операций с резидентами, а также может развиваться инвестиционный климат страны, что также положительно скажется на всей экономике страны в целом.

- Повышение спроса на безналичные переводы, используя высокотехнологичные системы. Развитие современных технологий и глобальная цифровизация усиливает необходимость развития таких технологий при осуществлении платежей и переводов.

Современные технологии позволяют усовершенствовать национальную платежную систему, чтобы расчеты были быстрыми, защищенными, а также сама система не допускала ошибок и сбоев.

- Трудовая миграция также является предпосылкой для формирования сильной и защищенной платежной системы. Последнее десятилетие трудовая миграция является проблемой для многих стран: из одних стран люди уезжают, создавая дефицит рабочей силы, в другой стране в это время появляется большое количество мигрантов. Вследствие чего увеличиваются переводы как внутри стран, так и между разными государствами.

- Необходимость развития банковского сектора страны. Платежная система является главным инструментом банковской деятельности. Ненадежная платежная система подрывает деятельность всего банковского сектора страны. Физические и юридические лица вынуждены использовать в большей мере международные или иностранные платежные системы для совершения надежных расчетов.

- Необходимость развития национальной платежной системы также обусловлена политическими аспектами. В современном мире тяжелой политической и экономической обстановки каждое государство стремится сохранить интересы своих граждан, а также быть экономически независимыми.

Платежная система каждой страны является сложной структурой, на которую оказывают влияние множество факторов и для эффективного функционирования которой нужен комплексный подход. Для непрерывной и результативной деятельности платежной системы необходимо учитывать ряд факторов, непосредственно влияющих на нее [4, с. 45]:

1. Естественные или экологические факторы. К таким факторам можно отнести население страны, географические особенности, национальные традиции, количество природных ископаемых и так далее.

2. Финансовые факторы. К таким факторам можно отнести финансовые выгоды пользователей платежной системы, финансовые риски, возможные финансовые издержки функционирования платежной системы и так далее.

3. Экономические факторы. Данная группа факторов включает в себя безработицу, уровень образования населения, экономическое развитие страны, экономическую направленность страны, уровень инфляции, волатильность курса национальной валюты и так далее.

4. Политические факторы. К данной группе факторов относятся политические риски страны, законодательная база, правовая защищенность пользователей платежной системы.

5. Технологические факторы. К технологическим факторам относятся технологические риски, возможные глобальные сбои системы, зависимость национальной платежной системы от иностранных цифровых технологий и так далее.

Таким образом, платежная система представляет сложную систему обработки и перевода платежей. Платежная система является основным инструментом при проведении безналичных расчетов, который должен обеспечивать полную безопасность и конфиденциальность для денежных средств и персональных данных участников платежной системы. Все факторы влияют на развитие платежной системы комплексно и не всегда результативно. Этим обуславливается сложность разработки и внедрения эффективно функционирующей национальной платежной системы.

Список литературы

1. Корнилов А. А., Широкова О. В. Платежные системы в условиях глобализации: вызовы и перспективы. М., 2020. С. 8–16.

2. Гурбанназаров А. Основы платежных систем, их развитие и будущие перспективы роста. М. : Ceteris paribus, 2022.
3. Беляев А. А., Попова И. В. Мировые платежные системы: история и современность. М., 2020. С. 26–34.
4. Иванов А. С., Соколова Е. В. Технологии в платежных системах: от криптовалют до мобильных приложений. М., 2022. С. 36–49.
5. Коробейникова О. М. Методика количественной оценки уровня и динамики развития платежных систем. М. : Экономика и банки, 2019. С. 27–37.

УДК 336.64

ФИНАНСОВЫЕ ПОТОКИ КОМПАНИИ: АНАЛИЗ, УПРАВЛЕНИЕ И ОПТИМИЗАЦИЯ

И. Р. Присэкарь

*Пензенский филиал ФГБОУ ВО «Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации», г. Пенза, Россия*

Аннотация. Рассматривается актуальная проблема распределения финансовых потоков компании. Работа направлена на анализ финансовых потоков, выявление факторов, влияющих на их динамику, а также на разработку методов оптимизации для повышения финансовой устойчивости компании.

Ключевые слова: финансовые потоки, денежные потоки, финансовый анализ, бюджетирование, финансовые факторы

Благодарности: научный руководитель – к.э.н., доцент Т. В. Суханова.

Финансовые потоки являются основополагающим элементом успешного функционирования любой компании. Финансовые потоки охватывают денежные поступления и выплаты в рамках операционной, инвестиционной и финансовой деятельности организации. Финансовые потоки представляют один из самых важных аспектов для оценки финансового состояния компании. Эффективное управление денежными потоками позволяет не только обеспечить стабильность текущих операций, но и способствует стратегическому развитию. В условиях конкурентного рынка наличие эффективного анализа финансовых потоков становится решающим фактором выживания и успеха компании. Финансовые потоки можно классифицировать на три основные категории [1, с. 4]:

- операционные потоки – денежные потоки, связанные с основными видами деятельности компании, включая продажи товаров и услуг, а также текущие расходы;
- инвестиционные потоки – денежные потоки, включающие наличные и безналичные средства, связанные с приобретением и продажей долгосрочных активов, а также вложениями в другие компании;
- финансовые потоки – денежные потоки, касающиеся изменений в размере собственного и заемного капитала, репутации компании на финансовом рынке, а также выплат дивидендов.

Для эффективного функционирования и постоянного роста компании необходим подробный анализ распределения денежных потоков. Анализ финансовых потоков включает изучение их динамики, структуры и воздействия на финансовые результаты. Существуют различные методы комплексного анализа финансовых потоков [2, с. 3]:

- анализ коэффициентов позволяет оценить эффективность использования денежных средств;
- динамический анализ – метод, позволяющий выявить тренды и сезонные колебания финансовых потоков компании;

- сравнительный анализ дает возможность сопоставить показатели, которые были достигнуты предприятием, с показателями ключевых конкурентов на рынке.

Финансовые потоки являются важным элементом финансового управления компании, решающим для ее устойчивости и жизнеспособности. Важно понимать факторы, влияющие на динамику финансовых потоков, для комплексной оценки рисков и возможностей, возникающих в процессе деятельности [3, с. 3]. Существует множество факторов, которые могут влиять на финансовые потоки компании: экономические условия (макроэкономические факторы, такие как уровень инфляции, процентные ставки и курсы валют, существенно влияющие на финансовые потоки компании), конкуренция на рынке (уровень конкуренции на рынке влияет на спрос и предложение, что в свою очередь отражается на доходах и расходах компании), изменения потребительских предпочтений, внутренние факторы (операционная эффективность, структура капитала, ценообразование и т.д.).

Управление финансовыми потоками – это процесс планирования, мониторинга и анализа денежных средств, который позволяет организациям оптимизировать свои операции и достигать поставленных целей. В условиях нестабильной экономической ситуации и неопределенности необходимо применять комплексный подход к управлению финансовыми потоками. Существует ряд методов необходимых для эффективного управления финансовыми потоками компании [4, с. 2]:

- бюджетирование – метод, который включает составление финансового плана на определенный период деятельности компании. Он позволяет заранее определить финансовые обязательства и распределить ресурсы для достижения целей организации;
- финансовый анализ – данный метод включает в себя оценку текущего состояния финансовых потоков и прогнозирование их будущих изменений;
- инвестиционное планирование – метод, позволяющий перенаправить финансовые потоки в перспективные проекты, обеспечивая долгосрочную прибыльность компании.

Управление финансовыми потоками предприятия является критически важным аспектом для обеспечения стабильности и роста компании. Регулярный анализ и оптимизация этих потоков позволят не только минимизировать риски, но и максимизировать финансовые результаты. Важно сосредоточиться на внедрении современных технологий, таких как искусственный интеллект и большие данные, в процессы управления финансовыми потоками. Финансовые потоки компании зависят от множества факторов, как внутренних, так и внешних. Необходимо учитывать, что факторы формирования денежных потоков взаимосвязаны и требуют комплексного подхода для их анализа и управления. Оптимизация финансовых потоков позволит компании адаптироваться к изменяющимся условиям на рынке и обеспечит долгосрочный успех.

Эффективное управление финансовыми потоками требует комплексного подхода и использования различных методов в зависимости от специфики бизнеса, нацеленного на достижение национальных целей развития в условиях макроэкономической нестабильности [5]. Бюджетирование, финансовый анализ, кэш-менеджмент, инвестиционное планирование и управление валютными рисками – все эти методы помогают компаниям улучшить свою финансовую устойчивость и достичь стратегических целей.

Список литературы

1. Петренко А. С., Алексанян А. Г. Особенности управления корпоративными финансами // Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. 2023. № 5 (71). С. 80–84.
2. Саидов А. А., Шахгираев И. У. Современные подходы к управлению финансовыми потоками предприятия // Журнал прикладных исследований. 2022. № 3-2. С. 132–137.
3. Чариков Х. Р. Управление денежными потоками организации // Экономика и социум. 2024. № 4 (119). С. 985–989.

4. Болодурина М. П., Комарова Е. И. Оптимизация управления финансовыми потоками группы компаний // Вестник Воронежского государственного университета инженерных технологий. 2022. № 1 (91). С. 265–274.

5. Суханова Т. В., Евченко А. А. Социально-экономические индикаторы достижения национальных целей устойчивого развития // Образование и наука в современном мире. Инновации. 2020. № 3 (28). С. 95–102.

УДК 658.3.07

ПРОБЛЕМЫ ПРОЦЕССУАЛЬНОГО УВЕДОМЛЕНИЯ СТОРОН В ДЕЛАХ О БАНКРОТСТВЕ: АНАЛИЗ ПРАВОВЫХ И ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПОСЛЕДСТВИЙ

А. А. Ромаданов

*Пензенский филиал ФГБОУ ВО «Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации», г. Пенза, Россия*

Аннотация. Исследование посвящено проблемам процессуального уведомления сторон в делах о банкротстве. Анализируются правовые последствия нарушений порядка уведомления и предлагаются меры по совершенствованию системы.

Ключевые слова: арбитражный процесс, банкротство, правовые последствия, судебная практика, судебное уведомление, защита прав участников, несостоятельность

Благодарности: научный руководитель – к.э.н., доцент О. Н. Лескина.

Процедура банкротства представляет собой сложный юридический механизм, призванный обеспечить защиту интересов кредиторов и должников в условиях экономической нестабильности. Одной из ключевых составляющих этого процесса является правильное уведомление сторон о ходе разбирательства. Однако, как показывает практика, существует множество трудностей, связанных с процедурой уведомления, которые могут привести к серьезным правовым и экономическим последствиям.

Нормативной базой для уведомления сторон являются Федеральный закон «О несостоятельности (банкротстве)» № 127-ФЗ, Арбитражный процессуальный кодекс Российской Федерации. Эти документы устанавливают строгие правила относительно формы и содержания уведомлений, а также определяют способы их отправки и подтверждения получения. Согласно закону, участники арбитражного спора должны быть своевременно проинформированы не позднее чем за пятнадцать дней о времени и месте судебного заседания, а уведомление должно быть направлено таким образом, чтобы у адресата была возможность получить его и ознакомиться с содержанием. Информация о принятии искового заявления или заявления к производству, о времени и месте судебного заседания размещается арбитражным судом на официальном сайте арбитражного суда в информационно-телекоммуникационной сети «Интернет» (ч. 1 ст. 121 АПК РФ). В силу абзаца 1 части 1 статьи 122 АПК РФ копия судебного акта направляется арбитражным судом по почте заказным письмом с уведомлением о вручении либо путем вручения адресату под расписку непосредственно в арбитражном суде или по месту нахождения адресата.

Согласно пункта 1 части 4 статьи 123 АПК РФ лица, участвующие в деле, и иные участники арбитражного процесса считаются также извещенными надлежащим образом арбитражным судом, если, несмотря на почтовое извещение, адресат не явился за получением копии судебного акта, направленной арбитражным судом в установленном порядке, о чем организация почтовой связи уведомила арбитражный суд.

В случае, если адрес или место жительства ответчика неизвестны, надлежащим извещением считается направление извещения по последнему известному адресу или месту жительства ответчика (ч. 5 статьи 123 АПК РФ).

В пункте 63 постановления Пленума Верховного Суда Российской Федерации от 23.06.2015 № 25 «О применении судами некоторых положений раздела I части первой Гражданского кодекса Российской Федерации» разъяснено, что по смыслу пункта 1 статьи 165.1 Гражданского кодекса Российской Федерации юридически значимое сообщение, адресованное гражданину, должно быть направлено по адресу его регистрации по месту жительства или пребывания либо по адресу, который гражданин указал сам (например, в тексте договора), либо его представителю.

Практика показывает, что существуют несколько основных проблем, связанных с уведомлением сторон в делах о банкротстве. Во-первых, нередко нарушаются установленные формальности при отправке уведомлений. Например, в исковых заявлениях, апелляционных жалобах неверно указан адрес для направления почтовой корреспонденции, или вообще не указан (нередко участники судебного процесса не оставляют номера мобильного телефона и электронной почты). Соответственно секретарям приходится проводить «розыскную деятельность» уточнять место государственной регистрации (в отношении юридического лица) или место жительства (для индивидуального предпринимателя и гражданина).

Нередки случаи, когда сторона вообще не получает уведомление, что может произойти из-за ошибки неверного указания адреса в процессе печатания конверта секретарем суда (здесь может сыграть человеческий фактор – высокая загруженность на сотрудника, нехватка кадров), почтовой службы (высокая загруженность сотрудников, нехватка кадров), неправильного указания адреса или отсутствия адресата по месту жительства или регистрации.

Правильное уведомление участников дела – необходимое условие для принятия законного и обоснованного решения. Рассмотрение дела без участия сторон, которые не были должным образом уведомлены о времени и месте судебного заседания, является основанием для отмены решения суда (пункт 2 часть 4 статей 270 и 288 АПК РФ).

Несоответствие требованиям закона при уведомлении сторон может иметь серьезные правовые последствия. Одним из наиболее значимых являются возможность отмены судебных актов первой инстанций вышестоящими судами. Согласно ст. 270 АПК РФ, апелляционный суд может отменить решение суда первой инстанции, если установит, что сторона была ненадлежащим образом уведомлена о времени и месте проведения судебного заседания.

Необходимо учитывать, что гражданин, индивидуальный предприниматель несет риск последствий неполучения юридически значимых сообщений, доставленных по адресам, перечисленным в абзацах первом и втором настоящего пункта, а также риск отсутствия по указанным адресам своего представителя. Сообщения, доставленные по названным адресам, считаются полученными, даже если соответствующее лицо фактически не проживает (не находится) по указанному адресу (Постановление Пленума Верховного Суда РФ от 23.06.2015 № 25 «О применении судами некоторых положений раздела I части первой Гражданского кодекса Российской Федерации»).

Также возможно пропуск сроков подачи апелляционной жалобы, что лишает сторону возможности защищать свои права и интересы в суде. Все эти факторы могут значительно затянуть судебное разбирательство, что негативно скажется на интересах всех участников процесса.

Для операторов почтовой связи предусмотрена административная ответственность статьей 13.26 КоАП РФ за нарушение правил оказания услуг почтовой связи в отношении сроков и (или) порядка доставки (вручения) адресату судебных извещений, в том числе несвоевременное сообщение суду о доставке (вручении) судебного извещения или невозможности его доставки (вручения) адресату.

Экономические последствия организации в случае неполучения почтового уведомления в рамках судебного разбирательства о несостоятельности банкротстве заключаются в следующем.

Рассмотрим судебную практику. Постановление Арбитражного суда Поволжского округа от 04.09.2024 г.

Решением Арбитражного суда Республики Татарстан от 17.05.2022 ООО «АВТО-ЭРА» признано банкротом. Конкурсный управляющий подал заявление о признании сделок недействительными, совершенных должником с ООО «Камаспецкомплект», на общую сумму 5920000 руб. Определением суда первой инстанции заявление было удовлетворено, сумма подлежала возврату в конкурсную массу. ООО «Камаспецкомплект» подало апелляционную жалобу с ходатайством о восстановлении пропущенного срока.

Одиннадцатый арбитражный апелляционный суд отказал в восстановлении пропущенного срока подачи жалобы, прекратив производство.

Общество обратилось с кассационной жалобой, ссылаясь на:

1. Не получение судебной корреспонденции из-за отпуска и командировки ответственных лиц.

2. Отсутствие информации почтовых отправлений в личном кабинете на сайте Почты России.

3. Позднее уведомление о судебном решении через постановление судебного пристава.

Кассационный суд указал, что извещение ответчика было надлежащим:

1. Адрес общества подтвержден выпиской ЕГРЮЛ.

2. Информация о судебных заседаниях была своевременно размещена в «Картоотеке арбитражных дел».

Решение: кассационная жалоба оставлена без удовлетворения. Признание сделки недействительной может иметь несколько же экономических последствий для ООО «Камаспецкомплект»:

1. Возврат полученных денежных средств. Если сделка будет признана недействительной, то полученные деньги должны будут быть возвращены в конкурсную массу должника. Это означает, что ООО «Камаспецкомплект» обязано вернуть все полученные суммы обратно.

2. Исполнительное производство. Если ООО «Камаспецкомплект» откажется добровольно исполнять решение суда, начинается исполнительное производство. Судебный пристав – исполнитель принимает меры по принудительному взысканию задолженности, включая арест счетов, изъятия имущества и другие предусмотренные законом способы.

3. Ответственность за неисполнение судебного решения. За уклонение от исполнения судебного решения ООО «Камаспецкомплект» могут быть привлечены к административной ответственности. Кроме того, возможны штрафы и пени за просрочку исполнения обязательств.

4. Упущенная выгода. В случае признания сделки недействительной, ООО «Камаспецкомплект» возможно, уже успело потратить эти деньги или использовать их в своей деятельности. Возврат денег может привести к финансовым трудностям, так как придется изыскивать дополнительные ресурсы для покрытия этих расходов.

5. Налоговые последствия. Признание сделки недействительной также может повлиять на налоговые обязательства обеих сторон. Возможно, потребуется пересчитать налоги. Также может потребоваться корректировка бухгалтерской отчетности.

6. Судебные расходы. Участие в судебных разбирательствах требует затрат на юридические услуги, оплату государственной пошлины и другие сопутствующие расходы. Даже если дело решилось бы в пользу ООО «Камаспецкомплект», они понесут определённые финансовые потери.

Учитывая вышеизложенное, необходимо принять меры по совершенствованию процедуры уведомления:

1. Внедрение электронных уведомлений.

Использование современных технологий, таких как электронная почта, SMS-сообщения, позволяют ускорить доставку уведомлений и снизить вероятность их утраты. Это обеспечит оперативное получение информации всеми участниками процесса.

2. Мониторинг официальных источников.

Регулярное отслеживание данных в Едином реестре сведений о банкротстве является обязательным шагом для любой организации, которая ведет активную хозяйственную деятельность. Это позволит своевременно узнавать о финансовых проблемах своих партнеров и принимать соответствующие меры предосторожности.

3. Регулярный мониторинг электронной почты, и почтовых уведомлений по адресу нахождения юридического лица.

Таким образом, рассмотренные проблемы процессуального уведомления сторон в делах о банкротстве, оказывают существенное влияние на правовые и экономические последствия для участников процесса. Анализ судебной практики демонстрирует, что ненадлежащее уведомление может привести к отмене судебного акта и затягиванию разбирательств, что наносит ущерб интересам сторон.

Список литературы

1. О несостоятельности (банкротстве) : федер. закон № 127-ФЗ от 26.10.2002 // КонсультантПлюс. URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_39331/
2. Арбитражный процессуальный кодекс Российской Федерации № 95-ФЗ от 24 июля 2002 г. // КонсультантПлюс. URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_37800/
3. О применении судами некоторых положений раздела I части первой Гражданского кодекса Российской Федерации : постановление Пленума Верховного суда Российской Федерации № 25 от 23 июня 2015 г. // КонсультантПлюс. URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_181602/
4. Комментарий к Арбитражному процессуальному кодексу Российской Федерации / под ред. М. К. Треушникова. М. : Норма, 2002.
5. Постановление Арбитражного суда Поволжского округа от 04.09.2024. Дело №А65-26145/2021 (Ф06-260112022). URL: <https://faspo.arbitr.ru/>

УДК 658.3.07

МИРОВОЕ СОГЛАШЕНИЕ В ПРОЦЕДУРЕ БАНКРОТСТВА: ПРАВОВЫЕ ОСНОВЫ И ВЛИЯНИЕ НА ВОССТАНОВЛЕНИЕ ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ

А. А. Ромаданов

*Пензенский филиал ФГБОУ ВО «Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации», г. Пенза, Россия*

Аннотация. Рассматриваются правовые основы и последствия заключения мирового соглашения в процедуре банкротства. Анализируются нормы Федерального закона № 127-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)» и другие нормативные правовые акты РФ. Показана роль мирового соглашения в восстановлении платежеспособности организации и описаны риски его расторжения.

Ключевые слова: Арбитражный процессуальный кодекс, мировое соглашение, банкротство, правовые последствия, реструктуризация долга

Благодарности: научный руководитель – к.э.н., доцент О. Н. Лескина.

В условиях экономических трудностей современного периода вопросы восстановления платежеспособности компаний приобретают особую актуальность. Одним из эффективных инструментов достижения этой цели является заключение мирового соглашения в рамках процедуры банкротства. Данный механизм позволяет сторонам

урегулировать разногласия без завершения процедуры банкротства, а также способствует сохранению бизнеса должника и защите интересов кредиторов. В настоящей статье рассматриваются правовые аспекты заключения мирового соглашения в деле о банкротстве, а также анализируется его влияние на процесс восстановления платежеспособности организации.

Процедурой, предшествующей заключению мирового соглашения является анализ финансового состояния организации. Перед заключением мирового соглашения проводится детальный финансовый анализ состояния компании-должника. Этот процесс включает оценку ликвидности активов, структуры капитала, рентабельности и других экономических показателей. На основе этого анализа определяются наиболее эффективные меры по снижению долговой нагрузки и улучшению финансового положения компании. В случае прекращения дела о банкротстве в результате утверждения мирового соглашения суд проверяет, насколько экономически целесообразно и обосновано заключение мирового соглашения в процедуре, за счет каких поступлений будут погашаться требования кредиторов [6].

Заключение мирового соглашения направлено на справедливое и соразмерное удовлетворение требований всех кредиторов путем предоставления им равных правовых возможностей для достижения законных частных экономических интересов при сохранении деятельности должника путем восстановления его платежеспособности (ст. 150 и 156 Закона о банкротстве) [7].

Мировое соглашение представляет собой договоренность между должником и кредиторами, которая заключается в ходе процедуры банкротства и утверждается арбитражным судом. Согласно действующему законодательству Российской Федерации, мировое соглашение может быть заключено на любой стадии процесса банкротства, начиная от процедуры наблюдения до конкурсного производства. Оно должно соответствовать требованиям Гражданского кодекса РФ и Федерального закона № 127-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве).

Основные требования к форме и содержанию мирового соглашения закреплены в ст. 156 Закона о банкротстве. Так, оно должно содержать условия о порядке и сроках исполнения обязательств должника перед кредиторами, включая порядок погашения задолженности, а также может предусматривать предоставление отсрочки или рассрочки платежей, уменьшение суммы долга, замену денежных обязательств иными обязательствами и другие условия. Важно отметить, что мировое соглашение подлежит утверждению арбитражным судом, который проверяет соответствие условий соглашения требованиям законодательства и интересам сторон.

Информационное письмо Президиума Высшего Арбитражного Суда РФ от 20.12.2005 № 97 "Обзор практики рассмотрения арбитражными судами споров, связанных с заключением, утверждением и расторжением мировых соглашений в делах о несостоятельности (банкротстве)" конкретизирует некоторые важные моменты при заключении мирового соглашения. Например, указывается, что условия мирового соглашения должны быть одинаковыми для всех конкурсных кредиторов одной очереди, за исключением случаев когда кредиторы дали свое согласие на иные условия.

Процедура утверждения мирового соглашения регулируется Арбитражным процессуальным кодексом Российской Федерации (АПК РФ), а также Постановлением Высшего Арбитражного Суда РФ от 22.06.2012 № 35 некоторых процессуальных вопросах, связанных с рассмотрением дел о банкротстве". Согласно этим документам, утверждение мирового соглашения осуществляется арбитражным судом после проведения собрания кредиторов, на котором большинством голосов принимается решение о заключении мирового соглашения. При этом суд проверяет соблюдение порядка созыва и проведения собрания кредиторов, законность принятых решений.

Постановление Пленума ВАС РФ от 15.12.2004 № 29 "О некоторых вопросах практики применения Федерального закона "О несостоятельности (банкротстве)" дополнительно разъясняет, что при утверждении мирового соглашения арбитражный суд должен учитывать интересы всех участников процесса, обеспечивать баланс прав и законных интересов.

Заключение мирового соглашения имеет ряд положительных последствий для должника и кредиторов. Во-первых, это позволяет избежать ликвидации предприятия, сохранить рабочие места и продолжить хозяйственную деятельность. Во-вторых, мирное урегулирование конфликта между сторонами сокращает судебные издержки и ускоряет процесс возврата долгов. Кроме того, мировое соглашение предоставляет возможность реструктуризации долговых обязательств, что может существенно улучшить финансовое положение организации. Это достигается путем предоставления должнику отсрочки или рассрочки платежей, уменьшения суммы долга, замены денежных обязательств иными обязательствами и другими мерами, предусмотренными мировым соглашением.

Следует учитывать, что успешность восстановления платежеспособности зависит не только от условий мирового соглашения, но и от способности должника эффективно использовать предоставленные ему возможности. Если должник не сможет выполнить свои обязательства по соглашению, то процедура банкротства может быть возобновлена, что приведет к дополнительным финансовым потерям и ухудшению финансового состояния компании.

Законом о банкротстве предусмотрены последствия неисполнения должником условий мирового соглашения: расторжение мирового соглашения (статья 164 Закона о банкротстве), принудительное исполнение условий мирового соглашения на основании исполнительного листа (пункт 1 статьи 167 Закона о банкротстве) и возбуждение производства по новому делу о банкротстве должника в объем требований кредиторов, в отношении которых заключено мировое соглашение (п. 2 ст. 167 Закона о банкротстве).

Расторжение мирового соглашения в процедуре банкротства влечет за собой серьезные экономические последствия для организации-должника:

1. Возобновление процедуры банкротства. После расторжения мирового соглашения производство по делу о банкротстве возобновляется, что приводит к возврату ситуации до момента заключения соглашения.

2. Увеличение судебных расходов. Возобновление процедуры банкротства требует дополнительных затрат на юридические услуги, оплату труда арбитражного управляющего и других специалистов участвующих в процессе. Эти расходы ложатся на плечи должника и могут значительно увеличить общую сумму задолженности.

3. Риск ликвидации предприятия. Если мировое соглашение расторгнуто, у кредиторов появляется право требовать удовлетворения своих требований через процедуру конкурсного производства, которая может привести к ликвидации предприятия (Постановление Пленума ВАС от 18.07.2014 № 50 в п. 13 регламентирует, что стороны при заключении мирового соглашения «могут самостоятельно распоряжаться принадлежащими им материальными правами, они свободны в согласовании любых условий мирового соглашения, не противоречащих федеральному закону и не нарушающих права и законные интересы других лиц»). Это грозит утратой рабочих мест, прекращением хозяйственной деятельности, и полным разрушением бизнеса.

4. Падение доверия со стороны контрагентов и инвесторов. Расторжение мирового соглашения негативно сказывается на репутации компании, снижая доверие со стороны партнеров, клиентов и потенциальных инвесторов. Это затрудняет привлечение новых финансовых ресурсов и заключения выгодных контрактов.

В качестве заключения хотелось бы отметить, что мировое соглашение в процедурах банкротства является хорошим инструментом восстановления платежеспособности организации, позволяя урегулировать разногласия с кредиторами и сохранить бизнес. Этот механизм сокращает судебные издержки, обеспечивает реструктуризацию долгов и создает условия для финансовой стабильности.

Однако его успех зависит от способности должника выполнять обязательства. Нарушение условий соглашения может привести к возобновлению банкротства, увеличению расходов, ликвидации бизнеса и утрате доверия. Заключение соглашения должно основываться на детальном финансовом анализе и учитывать интересы всех сторон для достижения баланса и сохранения бизнеса.

Список литературы

1. О несостоятельности (банкротстве) : федер. закон № 127-ФЗ от 26.10.2002 // КонсультантПлюс. URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_39331/
2. Арбитражный процессуальный кодекс Российской Федерации № 95-ФЗ от 24 июля 2002 г. // КонсультантПлюс. URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_37800/
3. О некоторых процессуальных вопросах, связанных с рассмотрением дел о банкротстве : постановление Пленума ВАС РФ № 35 от 22.06.2012 (ред. от 21.12.2017) // КонсультантПлюс. URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_132825/
4. Обзор практики рассмотрения арбитражными судами споров, связанных с заключением, утверждением и расторжением мировых соглашений в делах о несостоятельности (банкротстве) : информационное письмо Президиума ВАС РФ № 97 от 20.12.2005 // КонсультантПлюс. URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_58107/
5. О некоторых вопросах практики применения Федерального закона «О несостоятельности (банкротстве)» : постановление Пленума ВАС РФ № 29 от 15.12.2004 (ред. от 21.12.2017) // Гарант. URL: <http://base.garant.ru/12138456/#friends>
6. Дячук М. Когда суды отказывают в утверждении мирового соглашения // Юридический справочник руководителя. 2022. № 1.
7. Обзор судебной практики Верховного Суда Российской Федерации № 1 (2017) (утв. Президиумом Верховного Суда РФ 16.02.2017) (ред. от 26.04.2017) // КонсультантПлюс. URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_212958/

УДК 343.37

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРЕСТУПЛЕНИЯ КАК УГРОЗА НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

К. В. Русакова

*Красноярский филиал ФГБОУ ВО «Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации», г. Красноярск, Россия*

Аннотация. Рассматривается влияние экономических преступлений на национальную экономическую безопасность. Приведена динамика преступлений экономической направленности за пятилетний период. Раскрыто влияние преступности в сфере экономической деятельности на снижение государственной экономической безопасности и обозначен комплекс мероприятий противодействия экономическим преступлениям.

Ключевые слова: экономические преступления, экономическая безопасность, экономическая преступность

Экономическая безопасность – ключевое условие, обеспечивающее суверенитет страны, конкурентоспособность национальной экономики в мировом хозяйстве. Актуальность этого вопроса только возрастает.

Экономическая безопасность на государственном уровне определена как защищенность национальной экономики от угроз (как внутренних, так и внешних), обеспечивающая экономический суверенитет государства, единство его экономического пространства и условия для реализации стратегических национальных приоритетов [1, с. 30].

В нашей стране существует ряд угроз национальной экономической безопасности, в частности, это преступления коррупционной направленности, мошенничество, преступления в сфере экономической деятельности, следствием которых являются финансовые потери и не только.

За пятилетний период (с 2019 года по 2023 год) число выявленных преступлений экономической направленности имеет неоднозначную динамику. С 2019 года по 2021 г. количество экономических преступлений увеличилось с 87,8 до 94,5 тысяч. Однако по итогам 2023 года число преступлений в сфере экономики составило 88,3 тысячи (рис. 1) [2, с. 12].

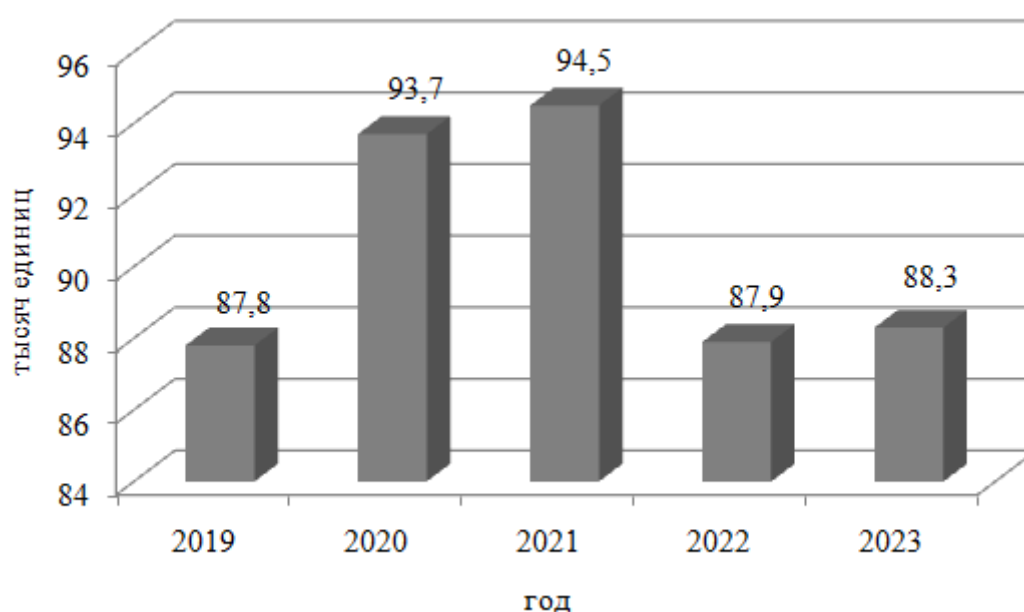


Рис. 1. Динамика преступлений экономической направленности, выявленных за период с 2019 года по 2023 год

Среди уязвимых секторов экономики, подверженных влиянию преступности, можно обозначить следующие: финансово-кредитная отрасль, потребительский товарный рынок и внешняя торговля, операции с недвижимым имуществом, использование государственных и муниципальных средств, строительная отрасль, энергетический комплекс и другие доходные отрасли со значительным денежным оборотом.

Совершению преступлений в сфере экономической деятельности способствуют: рост популярности пиринговых электронных платежных систем, пробелы в законодательстве, наличие коррупционных схем, несовершенство государственного контроля, неопределенность общества. Следствием совершения экономических преступлений являются следующие негативные последствия, составляющие угрозу для национальной экономической безопасности:

1. Экономический ущерб, заключающийся в финансовых потерях как для экономики страны в целом, так и отдельных ее секторов, регионов, экономических субъектов и населения.

2. Подрыв доверия к финансовой системе, выражающийся в негативном восприятии обществом государственных, финансовых институтов.

3. Снижение социально-экономической устойчивости, происходящее вследствие нарушения рыночных механизмов функционирования экономики.

Борьба с экономическими преступлениями должна иметь комплексный подход, предусматривающий меры по:

- профилактике преступлений экономической направленности, включающей оценку и выявление уязвимых мест, которыми могут воспользоваться преступники, а также просвещение населения о методах избегания преступлений в сфере экономической деятельности;

- контролю и надзору за соблюдением действующего законодательства при осуществлении экономическими субъектами финансовых операций, предотвращение отмывания денег;

- совершенствованию законодательных актов в сфере противодействия экономической преступности;

- развитию сотрудничества между странами с целью обмена информацией для совместного противостояния преступлениям в сфере экономики.

Преступность в сфере экономической деятельности является угрозой для национальной экономики. Поэтому противодействие преступлениям экономической направленности, обеспечивающее национальную экономическую безопасность, является одним из ключевых направлений деятельности правоохранительных органов.

Список литературы

1. Глущенко А. В., Кучерова Е. П., Лотикова Я. А. Понятие, сущность и содержание экономической безопасности предприятия // Бухгалтерский учет в бюджетных и некоммерческих организациях. 2024. № 8. С. 30–35.

2. Глущенко А. В., Кучерова Е. П., Данилова Р. А. Выявление зависимости уровня экономической безопасности от борьбы с экономическими преступлениями // Бухгалтерский учет в бюджетных и некоммерческих организациях. 2024. № 9. С. 11–19.

УДК 330.3

ПРИМЕНЕНИЕ ТЕХНОЛОГИЙ ИСКУССТВЕННОГО ИНТЕЛЛЕКТА В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА

И. Р. Ситяков¹, Н. С. Максютенко²

*^{1,2}Пензенский филиал ФГБОУ ВО «Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации», г. Пенза, Россия*

Аннотация. Рассматриваются основные направления искусственного интеллекта в деятельность малого и среднего бизнеса, выявления закономерности использования искусственного интеллекта для снижения затрат, а также ряд барьеров, с которыми нужно столкнуться предпринимателям.

Ключевые слова: искусственный интеллект, издержки, затраты, малый бизнес, средний бизнес, потребитель, производитель, экономика, научный прогресс

Благодарности: научный руководитель – к.э.н., доцент О. Н. Лескина.

Малые и средние предприятия (МСП) играют важную роль в экономике всех стран, являясь основой для создания рабочих мест, повышения конкурентоспособности и стимулирования инноваций [1]. В мире, где глобализация и технологические изменения идут стремительными темпами, малый и средний бизнес сталкиваются с рядом проблем, таких как высокая конкуренция, необходимость повышения операционной эффективности и адаптация к новым технологическим требованиям. В таких условиях искусственный интеллект (ИИ) становится важным инструментом, который помогает

преодолевать эти вызовы и внедрять инновации, улучшая качество обслуживания клиентов и повышая общую эффективность работы компаний.

Одним из первых и наиболее очевидных применений ИИ является автоматизация рутинных бизнес-процессов [2]. Малые и средние предприятия часто сталкиваются с задачей выполнения большого объема однотипных операций, таких как обработка заказов, ведение бухгалтерии, управление запасами, составление отчетности и другие повседневные задачи. Внедрение ИИ позволяет значительно упростить и ускорить выполнение этих задач.

Примером является автоматическая обработка заказов в интернет-магазинах. Алгоритмы ИИ могут быстро обрабатывать запросы клиентов, проверять наличие товара на складе, рассчитывать стоимость и доставку, а также автоматически отправлять уведомления о статусе заказа. Это освобождает сотрудников от необходимости вручную выполнять эти задачи и позволяет им сосредоточиться на более важных и творческих аспектах бизнеса.

Для малых предприятий автоматизация через ИИ также включает в себя использование чат-ботов, которые работают круглосуточно, отвечают на вопросы клиентов, помогают оформлять заказы и решать возникающие проблемы. Таким образом, ИИ не только освобождает рабочие ресурсы, но и значительно повышает качество обслуживания клиентов, сокращая время ожидания и минимизируя возможность ошибок.

Другая важная область применения ИИ – это анализ больших объемов данных. В условиях, когда все больше компаний начинают собирать данные о своих клиентах, покупках, продажах и операционных процессах, ИИ становится необходимым инструментом для извлечения ценного инсайта из этого потока информации. Для малых и средних предприятий возможность эффективно анализировать данные может стать решающим фактором для принятия стратегических решений, улучшения обслуживания клиентов и оптимизации бизнес-процессов.

С помощью ИИ, компании могут проводить глубокий анализ потребительских предпочтений, изучать поведение клиентов, предсказывать тренды и даже анализировать конкурентную среду. Например, алгоритмы машинного обучения могут прогнозировать спрос на товар в следующем месяце или сезоне, что позволяет бизнесу эффективно управлять запасами и не допускать излишков товаров.

Одним из примеров эффективного применения ИИ для анализа данных является система рекомендаций, используемая в интернет-торговле. Алгоритмы ИИ анализируют историю покупок, поведение на сайте и предпочтения покупателей, чтобы предложить наиболее интересные товары. Это повышает не только конверсию, но и лояльность клиентов, так как они видят, что компания понимает их потребности.

Использование ИИ для персонализации также важно в области обслуживания клиентов. Например, чат-боты, которые используют технологии машинного обучения, могут запоминать историю запросов и взаимодействовать с клиентом на более высоком уровне. Это позволяет значительно повысить качество сервиса и создать долгосрочные отношения с клиентами.

Снижение операционных затрат – одна из главных причин, по которой малые и средние предприятия решаются на внедрение ИИ. В условиях высокой конкуренции и ограниченных ресурсов, компании всегда ищут способы оптимизировать свои процессы и снизить затраты. ИИ помогает в решении этой задачи, позволяя более эффективно управлять процессами логистики, складирования, закупок и других операционных функций.

Прогнозирование потребностей в материалах и товарах – это пример того, как ИИ может снизить расходы. Алгоритмы ИИ, анализируя прошлые продажи и рыночные тенденции, могут прогнозировать, какой товар будет востребован в будущем, что позволяет

компаниям оптимизировать свои запасы и не допускать излишков на складе. Это, в свою очередь, помогает избежать лишних затрат на хранение и транспортировку товаров.

Кроме того, ИИ может использоваться для оптимизации логистики и транспортировки. Алгоритмы могут рассчитывать наиболее эффективные маршруты доставки, что позволяет сократить время и расходы на транспортировку товаров. Для предприятий с ограниченными ресурсами такая оптимизация может быть ключевым фактором для повышения общей рентабельности (рис. 1).

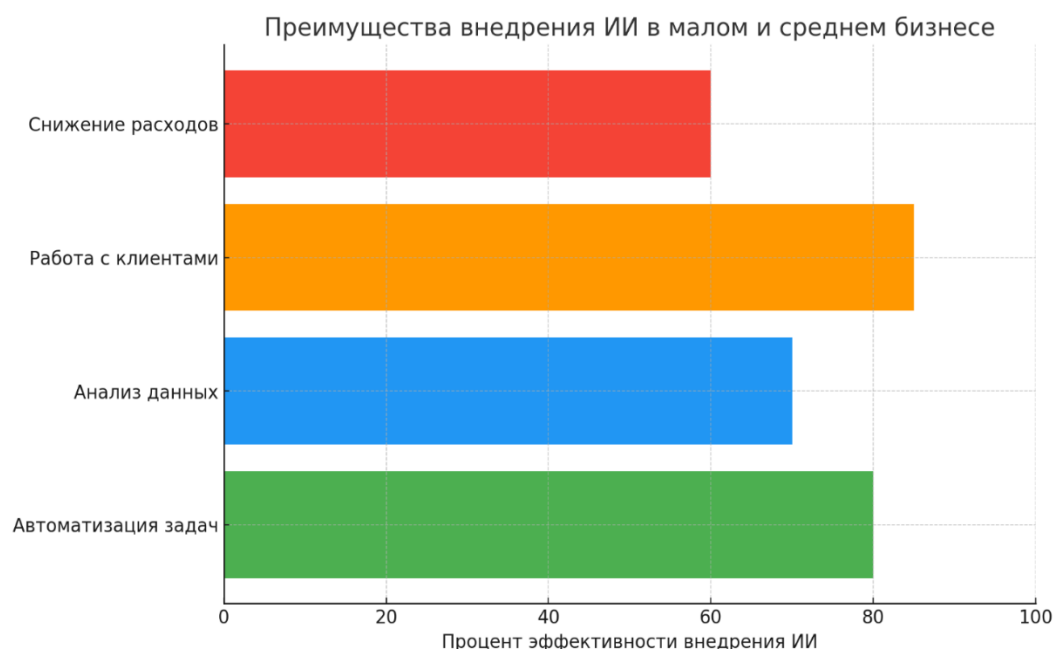


Рис. 1. Преимущества внедрения ИИ в малом и среднем бизнесе

Несмотря на многочисленные преимущества, внедрение ИИ в малый и средний бизнес является высокой стоимостью технологий. Разработка и внедрение собственных ИИ-решений требует значительных инвестиций, что является недоступным для многих малых предприятий.

Еще одним вызовом является дефицит квалифицированных специалистов. Для работы с ИИ необходимы эксперты в области данных, машинного обучения и программирования. Малые компании часто не могут позволить себе нанять таких специалистов, что ограничивает их возможности для использования ИИ.

Кроме того, многие предприятия сталкиваются с проблемой недостаточности данных. Для эффективного функционирования ИИ-систем необходимы большие объемы структурированных и качественных данных. Малые предприятия часто не имеют ресурсов для сбора и обработки таких данных, что снижает эффективность применения ИИ.

Таким образом, в целом несмотря на трудности, применение технологий ИИ в деятельности малого и среднего бизнеса имеет большие перспективы, которые обусловлены экономической выгодой и возможностями экономии значительной части разнообразных экономических ресурсов фирм.

Список литературы

1. Лескина О. Н. Мировая экономика и международные экономические отношения : учеб. пособие. Саратов : Ай Пи Ар Медиа, 2019. 154 с.
2. Sokolova I., Leskina O., Orlovtsseva O. [et al.]. Application of artificial intelligence capabilities for practical needs of participants in economic processes // Education Excellence and Innovation Management through Vision 2020 : proceedings of the 33rd International Business Information

Management Association Conference, IBIMA 2019 (Granada, April 10–11, 2019). Granada, 2019. P. 8592–8602.

3. Гохберг Л. М., Туровец Ю. В., Вишневский К. О. [и др.]. Искусственный интеллект в России: технологии и рынки / науч. ред. Л. М. Гохберг ; Нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики». М. : ИСИЭЗ ВШЭ, 2025. 148 с.

4. Мезенцев Д. А. Применение искусственного интеллекта в управлении малым и средним бизнесом // Экономические и социально-гуманитарные исследования. 2023. № 3 (39). С. 102–107.

5. Дмитриева Е. И., Шавшуков В. М., Бадалова А. Г. Индустрия 5.0 и возможности использования искусственного интеллекта в управлении бизнес-процессами // Экономика, предпринимательство и право. 2024. Т. 14, № 6. С. 2743–2752.

6. Умнова М. Г. Трансформационная роль технологий искусственного интеллекта в бизнес-системах // Вопросы инновационной экономики. 2023. Т. 13, № 3. С. 1447–1460.

УДК 65.1

РОЛЬ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ЭКОСИСТЕМЫ В РАЗВИТИИ ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА РЕГИОНА

С. М. Солиев¹, Чжсан Ибо², Ян Лу³

*^{1,2,3}Пензенский филиал ФГБОУ ВО «Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации», г. Пенза, Россия*

Аннотация. Рассматриваются влияние предпринимательской экосистемы на инновационное развитие региона, роль государства в формировании и поддержке предпринимательской экосистемы, примеры успешных практик в развитии инновационного потенциала через предпринимательскую экосистему, вызовы и перспективы развития предпринимательской экосистемы для укрепления инновационного потенциала региона.

Ключевые слова: предпринимательство, экосистема, инновационный потенциал, регион

Предпринимательская экосистема играет ключевую роль в стимулировании инновационного потенциала и развитии региональной экономики. Современные требования к бизнесу все более акцентируют внимание на инновациях, технологическом прогрессе и устойчивом развитии. В этом контексте предпринимательская экосистема, объединяющая в себе компании, стартапы, инвесторов, образовательные учреждения и государственные органы, выступает как катализатор для создания благоприятной среды для инноваций.

Важным аспектом является взаимодействие между участниками этой экосистемы, способствующее обмену знаниями, опытом и ресурсами. Такое взаимодействие способствует повышению конкурентоспособности бизнеса, расширению масштабов его деятельности и созданию новых рабочих мест. В данной статье мы рассмотрим основные элементы предпринимательской экосистемы и её значимость для формирования инновационного потенциала региона.

Предпринимательская экосистема представляет собой сложную социо-экономическую систему, способствующую развитию предпринимательства и инноваций в регионе. Ключевые элементы предпринимательской экосистемы включают в себя совокупность организаций, институтов, ресурсов и отношений, способствующих росту бизнеса и стимулирующих развитие инноваций [1]. Среди них: инкубаторы и акселераторы, венчурные фонды, научно-исследовательские центры, университеты, правительственные органы, корпорации и местные сообщества. Важно, чтобы эти элементы взаимодействовали и поддерживали друг друга, создавая благоприятную среду для развития предпринимательской деятельности и инноваций. От качественной и эффективной работы пред-

принимательской экосистемы зависит успешное развитие инновационного потенциала региона, его конкурентоспособность и устойчивость экономики.

Предпринимательская экосистема играет решающую роль в стимулировании инновационного потенциала региона. Ее влияние проявляется через создание благоприятной среды для развития бизнеса, поддержку стартапов и компаний-инноваторов, доступ к финансированию и инвестициям, а также обмен знаниями и опытом между участниками экосистемы. Предприниматели, инноваторы, инвесторы, ученые, образовательные учреждения, государственные органы – все они составляют часть этой экосистемы и взаимодействуют для создания благоприятной среды для инноваций.

Присутствие качественной предпринимательской экосистемы способствует притоку талантов из различных сфер, формированию инновационных кластеров, развитию сетевых связей и установлению долгосрочных партнерств. Она способствует обмену идеями, технологиями и лучшими практиками, что стимулирует рост конкурентоспособности региона на мировой арене. Таким образом, предпринимательская экосистема расширяет возможности для создания и успешного внедрения инноваций, что в конечном итоге способствует экономическому процветанию региона и его устойчивому развитию.

Государство играет ключевую роль в формировании и поддержке предпринимательской экосистемы, оказывая различные виды поддержки и создавая благоприятные условия для развития инновационного потенциала региона. Одним из основных инструментов государственной поддержки являются налоговые льготы и субсидии для предпринимателей, стимулирующие инвестиции в инновационные проекты и развитие малого и среднего бизнеса [2].

Важным элементом роли государства является создание инфраструктуры и институциональной поддержки для предпринимателей, включая акселераторы, инкубаторы, технопарки и центры трансфера технологий. Такие организации обеспечивают доступ к знаниям, сетевым связям и финансовым ресурсам, необходимым для успешного развития инновационных проектов.

Государство также играет активную роль в создании правовой базы для защиты интеллектуальной собственности и регулирования взаимоотношений между участниками предпринимательской экосистемы. Кроме того, оно способствует развитию образовательных программ и квалификационных курсов, направленных на повышение профессиональных навыков и компетенций предпринимателей.

Таким образом, государство играет важную роль в развитии предпринимательской экосистемы и инновационного потенциала региона путем создания благоприятной среды для предпринимательской деятельности, обеспечения доступа к ресурсам и поддержки инновационных проектов.

Примеры успешных практик в развитии инновационного потенциала через предпринимательскую экосистему могут быть найдены во многих регионах по всему миру.

Один из таких примеров - Силиконовая Долина в Калифорнии, США. Здесь предпринимательская экосистема сфокусирована на поддержке стартапов и инновационных компаний. Различные технологические парки, инкубаторы и акселераторы предоставляют место для развития идеи в успешный бизнес. Кроме того, здесь активно осуществляется технологический трансфер и учреждены венчурные фонды, способствующие развитию инноваций.

Еще одним примером успешной предпринимательской экосистемы является Шэньчжэнь в Китае. Здесь сосредоточен особый акцент на технологических инициативах, поддерживаемых государством и частным сектором. Развитие инноваций стимулируется созданием специализированных зон для высокотехнологичных компаний, а также проведением конференций, мероприятий и программ обучения для предпринимателей. Эти меры позволяют привлекать талант из разных стран и укреплять позиции региона как центра инноваций.

Таким образом, для успешного развития инновационного потенциала региона важно создать благоприятную предпринимательскую экосистему, способствующую поддержке стартапов, инноваций и технологического развития. Подобные примеры могут служить источником вдохновения и учебным материалом для других географических зон, желающих стать центром инноваций и технологического прогресса.

Развитие предпринимательской экосистемы является ключевым моментом для укрепления инновационного потенциала региона. Однако этот процесс не лишен вызовов и перспектив, которые определяют направления дальнейшего развития. Один из основных вызовов состоит в необходимости привлечения инвестиций в инновации и технологические стартапы. Для этого требуется создание благоприятной инвестиционной среды и поддержка государства.

Еще одним вызовом является нехватка квалифицированных кадров. Для успешного развития предпринимательской экосистемы необходимо обеспечить доступ к образовательным программам, специализированным курсам и менторским программам. Кроме того, усиление партнерств между бизнесом, образованием и государством позволит эффективно решать этот вызов.

Следующий важный вызов – это создание инфраструктуры и сервисов для поддержки развития предпринимательской деятельности. Региональные центры поддержки инноваций, инкубаторы, акселераторы и коворкинговые пространства являются основными элементами успешной экосистемы. Для укрепления инновационного потенциала региона необходимо совершенствовать и расширять такие институциональные структуры.

Одной из перспектив развития предпринимательской экосистемы является укрепление партнерских связей с международными инновационными центрами и компаниями. Это позволит обмениваться опытом, привлечь новые технологии и инвестиции, а также участвовать в международных проектах.

Таким образом, эффективное развитие предпринимательской экосистемы имеет ряд вызовов, но при правильном подходе может принести значительные перспективы для укрепления инновационного потенциала региона.

Список литературы

1. Джабраилов Д. Х., Бексултанова Х. А., Унаева Р. Х. Маркетинг инноваций как направление развития предприятия на рынке инноваций // Тенденции развития науки и образования. 2022. № 84-3. С. 59–61.
2. Исраилов М. И., Тайгашинова К. Т., Ержанов А. К. Основы инновации, жизненный цикл инновации // Статистика, учет и аудит. 2023. № 2 (89). С. 32–39.

УДК 638.1

РОССИЙСКАЯ ЭКОНОМИКА В УСЛОВИЯХ САНКЦИЙ

В. А. Свотина

Калужский филиал ФГБОУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации», г. Калуга, Россия

Аннотация. Рассматриваются последствия международных санкций для российской экономики, возникших в результате геополитических конфликтов.

Ключевые слова: санкции, экономический рост, импортозамещение, энергетика, промышленность, социальные последствия, адаптация

Благодарности: научный руководитель – к.э.н., доцент Е. В. Губанова.

Российская экономика находится под давлением международных санкций с 2014 г., что обострило дискуссии о ее будущем и, в частности, о путях адаптации к новым экономическим условиям. Санкции стали важным фактором, формирующим стратегию экономического развития, инвестиционный климат и социальное положение населения.

Рассмотрим основные сектора экономики более подробно.

Энергетический сектор является основным двигателем российской экономики, обеспечивая значительный доход от экспорта и формируя основы для финансовой стабильности. Влияние санкций на этот сектор было многосторонним: с одной стороны, ограничения на доступ к западным технологиям и инвестициям затруднили проекты по разведке и добыче углеводородов. Это вызвало необходимость в разработке новых источников и методов для эффективного использования ресурсов [5, с. 24].

Промышленный сектор России сталкивается с комплексом вызовов, связанных с международными санкциями и внутренними ограничениями. В условиях отсутствия доступа к определенным технологиям и ресурсам, предприятиям пришлось находить альтернативные источники и методы производства [3, с. 45].

Локализация производственных процессов и импортозамещение стали значительными факторами в формировании стратегии для различных отраслей, таких как машиностроение, химическая и электронная промышленности.

Сельское хозяйство стало одним из наиболее динамично развивающихся секторов российской экономики в условиях санкций. Запрет на импорт отдельных продуктов из Запада открыл новые возможности для местных производителей, что способствовало увеличению объемов производства и внедрению передовых технологий [4, с. 67].

Остановимся на вопросе влияния санкций на инвестиционный климат.

– Снижение иностранных инвестиций.

С начала введения санкций наблюдалось резкое сокращение иностранных инвестиций в Россию. Западные компании начали уходить с рынка, что привело к финансовым потерям и сокращению возможностей для иностранных вложений. При этом санкции коснулись не только крупных международных компаний, но и небольших бизнесов. [2, с. 31].

– Изменение в стратегии отечественных компаний.

В ответ на уменьшение иностранных вложений и общей экономической нестабильности российские компании были вынуждены пересмотреть свои стратегии и методы ведения бизнеса. Внутренние инициативы, такие как поддержка научных исследований и разработок (НИОКР), стали основой для создания новых продуктов и улучшения существующих технологий.

В результате этого развития многие компании смогли добиться заметного успеха, начав экспортировать продукцию в страны, избежавшие международных санкций [1, с. 53].

Каковы же потенциальные последствия санкционной политики?

Санкции влияют не только на экономику страны в целом, но и на уровень жизни населения. После введения ограничений наблюдается ухудшение покупательской способности граждан, повышение цен на товары и услуги, и увеличение социального неравенства.

Безработица и миграция рабочей силы: множество предприятий сокращали свои штаты, что обостряло проблему безработицы и способствовало миграции рабочей силы в поисках лучших условий и возможностей [2, с. 32].

Общественное мнение в России в условиях санкций стало важным вопросом. Безусловно, санкционная политика вызвала рост патриотизма и уверенности в внутренней экономике, однако одновременно усилилась критика уровня жизни и правительства.

Проведем сравнение российской экономики до и после введения санкций.

Обсуждение условий экономического роста в России до и после введения санкций позволяет выявить ключевые показатели, характеризующие состояние экономики. До санкций уровень роста был относительно стабильным, но начавшиеся экономические затруднения изменили ситуацию.

Сравнение состояния энергетического сектора до и после санкций демонстрирует масштаб изменений, затронувших ключевые элементы. Энергетическая безопасность России играла важную роль, и введенные санкции потрясли основы этого сектора [5, с. 24].

Экономическая активность в российской промышленности значительно изменилась после введения санкций. Сложности, такие как отсутствие доступа к технологиям и инвестициям, заставили предприятия искать новые пути для обеспечения устойчивости [3, с. 45].

Социальные изменения, произошедшие в обществе, также требуют внимания. Сравнение уровня жизни, образования, здравоохранения и доступности услуг позволяет понять, как санкции повлияли на основные аспекты жизни граждан (табл. 1).

Таблица 1

Сравнительная таблица экономических показателей

Показатель	До санкций (2013 г.)	После санкций (2022 г.)
ВВП (млрд. долларов)	2,1 трлн.	0,95 трлн.
Уровень инфляции (%)	6,5 %	12,9 %
Цены на нефть (долл./баррель)	108,5	80
Объем экспорта нефти (млн. баррелей)	7,5	5,3
Объем промышленного производства	100	90
Импорт машин и оборудования (млрд.)	38,5	15,4
Уровень безработицы (%)	5,5 %	8,7 %
Средняя зарплата (руб.)	34 000	50 000 (реальная покупательная способность снизилась)

Таким образом, российская экономика в условиях санкций претерпела значительные изменения, затронувшие ключевые сектора, инвестиционный климат и уровень жизни населения. Исследование подчеркивает важность анализа механизмов адаптации и поиска новых путей развития в условиях текущих вызовов.

Список литературы

1. Григорьев Л. М. Российская экономика: Вызовы и возможности в условиях международных санкций // Журнал экономической политики. 2021. № 3. С. 45–67.
2. Федоров В. А. Экономические условия в России: Анализ влияния санкций // Экономика и предпринимательство. 2020. № 2. С. 22–34.
3. Чернышев И. Развитие промышленности России в условиях санкционного давления // Журнал промышленной экономики. 2022. № 5. С. 11–29.
4. Кузнецова Н. А. Социальные аспекты экономики: Проблемы и решения в условиях санкций // Социальные исследования. 2023. № 4. С. 78–92.
5. Петров А. Энергетика и новые вызовы для России: Ответ на санкции // Энергетика и ресурсы. 2024. № 1. С. 15–28.
6. Самыгин Д. Ю., Иванов А. А., Губанова Е. В. Стратегические прогнозы частичного равновесия физической и экономической доступности продукции // Аграрный вестник Урала. 2023. № 6 (235). С. 111–120.

ПРАВОВЫЕ АСПЕКТЫ РАЗВИТИЯ ТЕХНОЛОГИЙ ИСКУССТВЕННОГО ИНТЕЛЛЕКТА НА ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

Д. С. Сергеева

*Пензенский филиал ФГБОУ ВО «Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации», г. Пенза, Россия*

Аннотация. Рассматриваются важные аспекты развития искусственного интеллекта и поднимается ряд значительных проблем, связанных с правовым статусом роботов и их взаимодействием с людьми на производственных предприятиях.

Ключевые слова: искусственный интеллект, правовые аспекты, предприятие, производство

Благодарности: научный руководитель – к.э.н., доцент О. Н. Лескина.

С развитием технологий и интеграцией робототехники в производственные процессы, вопрос правового регулирования использования искусственного интеллекта на предприятиях становится все более актуальным. Искусственный интеллект, обладающий высокой степенью автономности и функциональности, способен не только улучшать эффективность работы, но и изменять подходы к организации труда. Однако с ростом их распространенности возникают новые юридические вызовы и проблемы, требующие четкой правовой базы [1, с. 49–57].

Правовые аспекты внедрения искусственного интеллекта на предприятиях касаются множества тем, включая вопросы интеллектуальной собственности, ответственности за действия автоматизированных систем, безопасность труда, защиту данных и этические нормы. В условиях быстрого технологического прогресса необходимо создавать и адаптировать законодательство, которое сможет регулировать использование искусственного интеллекта, обеспечивая защиту прав как предприятий, так и работников.

Современные предприятия все чаще принимают решение о внедрении искусственного интеллекта в свои производственные процессы. Это связано с стремлением повысить эффективность и адаптироваться к быстро меняющимся условиям рынка. Основная задача искусственного интеллекта в бизнесе – это увеличение эффективности производства, снижение ошибок, повышение качества продукции, сокращение времени выполнения задач и снижение риска для работников. Например, промышленные роботы могут отрабатывать сценарии, такие как сборка изделий, отбор и упаковка продукции, сортировка и распределение материалов, покраска, сварка, упаковка, погрузка и разгрузка материалов, обработка деталей и т.д. [2, с. 1680–1701].

Предприятия, работающие в области автомобилестроения, начали активно использовать технологии искусственного интеллекта для сборки машин, что позволяет не только ускорить процесс, но и уменьшить количество производственных травм. Более того, использование искусственного интеллекта в логистике, медицинском обслуживании и других сферах также демонстрирует свою эффективность, позволяя освобождать сотрудников от рутинной работы и создавать более высокую добавленную стоимость.

По данным Минпромторга на российском рынке к концу 2024 года установили совокупно более 14,4 тыс. промышленных роботов. А к 2030 году планируется, что на заводах и фабриках страны будет внедрено более 94 тысяч роботов. Это инициативное решение направлено на модернизацию и автоматизацию производственных процессов, укрепление позиций российской промышленности в условиях глобальной конкурентной среды [3, с. 8–21].

Однако, несмотря на ряд преимуществ, внедрение робототехнических систем вызывает и множество опасений. Одним из основных вопросов является юридическая ответственность за действия искусственного интеллекта и возможный ущерб, который он

может нанести в случае поломки системы или сбоя в алгоритмах. Например, если робот-доставщик повредит имущество или причинит вред человеку, кто должен нести ответственность? В этом контексте целесообразно рассмотреть возможность страхования ответственности искусственного интеллекта, что позволит минимизировать риски [4, с. 13–17].

Кроме того, в целях обеспечения безопасности и юридической ясности, может потребоваться создание специального реестра для сложных роботов. Такой реестр будет передавать информацию о зарегистрированных роботах, их моделях, производителях и назначении. Это позволит упорядочить рынок робототехники и создать правовую основу для более строгого контроля за использованием этих технологий. Регистрация роботов также может способствовать лучшему пониманию их влияния на рынок труда и экономику в целом, а также помочь в разработке новых стандартов и требований безопасности [5, с. 26–30].

Поэтому необходимо разрабатывать законопроекты по регулированию искусственного интеллекта на предприятиях. Эти законопроекты нацелены на создание правовой базы, которая обеспечит безопасное, этическое и эффективное внедрение роботизированных систем и искусственного интеллекта в производственные процессы. Основные направления таких законопроектов могут включать следующие аспекты:

1. Правовой статус и ответственность искусственного интеллекта. Один из ключевых аспектов – определение правового статуса и автономных систем. Это может включать создание нового юридического класса для машин и алгоритмов с искусственным интеллектом. Важно установить, в каких случаях искусственный интеллект может нести ответственность за свои действия и какие меры должны быть прописаны для обеспечения безопасности и соблюдения прав человека в процессе взаимодействия с такими системами.

2. Охрана труда и безопасные условия работы. Законопроекты о безопасности труда должны содержать требования к внедрению робототехнических систем с учетом охраны труда. Это включает обязательные оценки рисков, сертификаты безопасности, а также разработку стандартов, регулирующих взаимодействие человека и машины. Необходимо предусмотреть механизмы для регулярной проверки безопасности рабочих мест, где работают роботизированные системы.

3. Этические нормы для применения ИИ. Этические аспекты использования искусственного интеллекта требуют отдельного внимания. В рамках таких законопроектов возможно введение кодексов этики, которые будут направлены на обеспечение разумного и этического применения ИИ в производственной сфере. Это подразумевает разработку рекомендаций по прозрачности алгоритмов, защите данных и минимизации предвзятости в решениях, которые принимают роботизированные системы.

4. Финансирование и стимулы для внедрения искусственного интеллекта. Важным направлением может стать создание финансовых механизмов поддержки предприятий, внедряющих роботизированные решения. Это может включать налоговые льготы, субсидии на разработку и внедрение новых технологий, а также фонды поддержки инноваций. Законопроекты могут предусматривать упрощенные процедуры получения государственных грантов для стартапов и малых компаний, работающих в области робототехники.

5. Образование и подготовка кадров. Законодательство должно также включать инициативы по обучению и повышению квалификации работников в области искусственного интеллекта. Это может быть достигнуто через создание образовательных программ на базе вузов в сотрудничестве с промышленностью. Законопроекты смогут предусмотреть финансирование для учебных заведений, занимающихся подготовкой специалистов, а также для компаний, которые берут на стажировку студентов и молодых специалистов [6, с. 8592–8602].

Таким образом, искусственный интеллект становится все более важной частью современных производственных процессов, и его применение приносит как положительные, так и отрицательные последствия. Изучение правовых аспектов, связанных с использованием ИИ, представляет собой необходимое условие для успешной интеграции новых технологий в рабочую среду. Важно учитывать риски и разрабатывать механизмы защиты и регуляции, которые помогут обеспечить безопасное и эффективное использование искусственного интеллекта на предприятиях. Для этого необходимо активное взаимодействие между юридическими, техническими и этическими экспертами, что позволит сформировать устойчивую правовую основу.

Список литературы

1. Бондарева Н. Н. Состояние и перспективы развития роботизации: в мире и России // МИР (Модернизация. Инновации. Развитие). 2022. Т. 7, № 3. С. 49–57.
2. Параскевов А. В., Левченко А. В. Современная робототехника в России: реалии и перспективы (обзор) // Научный журнал КубГАУ. 2014. № 104. С. 1680–1701.
3. Комков Н. И., Бондарева Н. Н. Перспективы и условия развития робототехники в России // МИР (Модернизация. Инновации. Развитие). 2021. Т. 7, № 2. С. 8–21.
4. Пелевин Е. Е., Цудиков М. Б. Экономическая эффективность роботизации различных типов производства // *Juvenis Scientia*. 2021. № 6. С. 13–17.
5. Лескина О. Н., Арапова А. С. Роль человеческого интеллектуального капитала в формировании национального богатства России // Концепт. 2013. № 12 (28). С. 26–30.
6. Sokolova I., Leskina O., Orlovtsseva O. [et al.]. Application of artificial intelligence capabilities for practical needs of participants in economic processes // *Education Excellence and Innovation Management through Vision 2020 : proceedings of the 33rd International Business Information Management Association Conference, IBIMA 2019 (Granada, April 10–11, 2019)*. Granada, 2019. P. 8592–8602.

УДК 001.895

ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИОННЫМ РАЗВИТИЕМ ПЕНЗЕНСКОЙ ОБЛАСТИ

Д. С. Сергеева

*Пензенский филиал ФГОБУ ВО «Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации», г. Пенза, Россия*

Аннотация. Рассматриваются различные аспекты инновационной деятельности, а также предложены некоторые мероприятия, способствующие повышению эффективности управления инновационным развитием Пензенской области.

Ключевые слова: инновации, инновационное развитие, инновационная деятельность, экономические субъекты, стратегия

Благодарности: научный руководитель – к.э.н., доцент О. Н. Лескина.

Современная национальная экономика, определившая в качестве приоритетного инновационный путь развития, делегирует процессы принятия решений и управления инновационным развитием к субъектам федерации, которые сегодня рассматриваются как полноценные экономические субъекты рыночных отношений. Однако, из-за существенных различий между ними по ресурсам, кадровому потенциалу, производственным возможностям и уровню инновационной активности, требуется особый подход к управлению инновациями на региональном уровне. Актуальным является разработка рекомендаций по повышению эффективности управления инновационным развитием экономических систем, учитывая индивидуальные особенности конкретного региона

и возможность регулирования инновационной политики в процессе ее реализации [1, с. 38–40].

Инновации – это конечный результат инновационной деятельности, получивший воплощение в виде нового или усовершенствованного продукта, внедренного на рынке, нового или усовершенствованного технологического процесса, используемого в практической деятельности, либо в новом подходе к социальным услугам. Они играют важную роль в обеспечении экономической устойчивости, создании новых рабочих мест и повышении качества жизни населения. Эффективное управление этими процессами требует комплексного подхода, включающего взаимодействие власти, бизнеса и научного сообщества. Учитывая уникальные экономические, социальные и культурные особенности региона, важно разработать целенаправленные стратегии, способствующие стимулированию инновационной активности и внедрению передовых технологий. Поэтому необходимо рассмотреть актуальные подходы, проблемы и перспективы управления инновационным развитием в Пензенской области, акцентируя внимание на возможных путях повышения его эффективности.

Устойчивое социальное и экономическое развитие страны невозможно без внедрения и развития инноваций. Инновационная активность государства является залогом успешного развития, обеспечивающего экономический рост и конкурентоспособности страны в мировом масштабе [2, с. 22–31].

Так, в 2023 году на территории Российской Федерации действовало 4 175 организаций, выполняющих научные исследования и разработки. Наибольшее количество из них было сосредоточено в Центральном федеральном округе (1 579 организаций или 37,8 %) и Приволжском федеральном округе (690 организаций или 16,5 %). По сравнению с 2022 годом количество соответствующих организаций увеличилось на 3,1 %. Инновационную деятельность в 2023 году в Российской Федерации осуществляли 11 386 организаций, что на 15,7 % больше, чем в 2022 году. Увеличение числа организаций, выполняющих научные исследования и разработки, а также роста количества предприятий, занимающихся инновационной деятельностью, свидетельствует о позитивных тенденциях в научно-техническом развитии Российской Федерации. Эти данные информируют о более глубоких системных изменениях и повышении интереса к инновациям, включая разработки новых технологий и их внедрение в производство [3].

С учетом общероссийских тенденций, рассмотрим ситуацию в Пензенской области, где также наблюдается активное развитие научных исследований и инновационной деятельности.

В целях создания благоприятной социально-экономической среды и институциональных условий для активизации инновационного развития экономики, обеспечения ее долгосрочной конкурентоспособности распоряжением Правительства Пензенской области была утверждена Стратегия инновационного развития Пензенской области до 2030 г. [4, с. 33–47].

Результаты реализации Стратегии:

- в 2023 г. обеспечено выполнение целевого показателя «Наполняемость бизнес-инкубаторов и технопарков, оказывающих имущественную поддержку субъектам малого и среднего предпринимательства». Занятость составляет 81,13 %, при установленных 80 %;

- технопарк «Рамеев» занял 8 место в рейтинге лучших технопарков страны, составленном Ассоциацией кластеров и технопарков России;

- в 2023 году на базе технопарка «Яблочков» открыто региональное представительство Фонда «Сколково», что стало дополнительным импульсом в развитии региональной инфраструктуры поддержки инновационных стартапов;

- при поддержке Фонда содействия инновациям 21 молодежный инновационный проект получил гранты на общую сумму 10,5 млн. рублей;

– Пензенская область занимает 3 место в России по числу действующих Центров молодежного инновационного творчества. В 18 центрах обучаются более 10 тысяч талантливых школьников.

Но, несмотря на положительные итоги реализации Стратегии, в современных условиях хозяйствования, с учетом жесткого санкционного давления необходима реализация некоторых мероприятий, способствующих повышению эффективности управления инновационным развитием Пензенской области [5].

Для повышения эффективности управления инновационным развитием Пензенской области необходимы ряд мероприятий:

– интеграция научно-технической, инновационной, инвестиционной, образовательной и производственной деятельности. Данный подход предполагает создание взаимосвязей между этими сферами для повышения общего уровня инновационной активности. Это может включать в себя совместные проекты, где учебные заведения, научные организации и предприятия будут работать над дебютом новых технологий и продуктов, что создаст циклы обратной связи между наукой и производством;

– совершенствование и становление научно-технических и инновационных возможностей крупнейших высших учебных заведений, организаций науки и промышленности. Это может включать в себя развитие исследовательских лабораторий, оснащение учебных заведений современным оборудованием и внедрение программ повышения квалификации для преподавательского состава. Укрепление связей между университетами и предприятиями создаст основу для более эффективного переноса технологий и знаний в практическую сферу;

– привлечение внебюджетных инвестиций в развитие научно-технической и инновационной деятельности. Для этого необходимо создать привлекательные условия для инвесторов, включая налоговые льготы, гранты и субсидии для проектов, направленных на инновации. Хорошо структурированные инвестиционные предложения и активное участие государства в поддержке частных инициатив смогут привлечь необходимые средства;

– подъем объемов разработки и производства инновационной продукции, конкурентоспособной на внешнем и внутреннем рынках. Это требует анализа потребностей рынков и адаптации существующих производственных мощностей для создания новых продуктов. Специализированные программы по поддержке разработок, а также внедрение эффективных систем управления качеством играют ключевую роль в этом процессе;

– стимулирование активного развития субъектов научно-технической и инновационной деятельности и субъектов научно-технической и инновационной инфраструктуры. Это может быть достигнуто через создание инкубаторов и акселераторов для стартапов, организацию конкурсов и грантов для поддержки новаторских идей. Развитие партнерских отношений между малым и крупным бизнесом станет важным шагом для повышения совместной инновационной активности;

– развитие межрегионального и международного научного, научно-технического взаимодействия. Это может включать в себя участие в международных выставках, научных форумах, а также установление партнерств с дружественными зарубежными учебными и научными учреждениями [6, с. 1097–1114].

Таким образом, комплексный подход к реализации этих мероприятий позволит существенно повысить инновационную активность региона, улучшить его экономические показатели и создать устойчивую инфраструктуру для научного и технологического развития.

Список литературы

1. Жданова О. А. Роль инноваций в современной экономике // Экономика, управление, финансы. Пермь : Меркурий, 2022. С. 38–40.

2. Носонов А. М. Особенности инновационного развития регионов России // Регионоведение. 2022. № 4 (89). С. 22–31. URL: <https://regionsar.ru/ru/node/1318> (дата обращения: 13.10.2024).
3. Ассоциация «Совет муниципальных образований Пензенской области». URL: https://xn--80aygk.xn--80ajgxi.xn--p1ai/content/news/detail.php?SECTION_ID=85&ID=3330 (дата обращения: 13.10.2024).
4. Ильина И. Е., Бурланков С. П., Жарова Е. Н. Мониторинг реализации стратегии научно-технологического развития Российской Федерации // Известия высших учебных заведений. Поволжский регион. Общественные науки. 2021. № 4. С. 33–47. URL: https://izvuz_on.pnzgu.ru/on417 (дата обращения: 13.10.2024).
5. Лескина О. Н., Новикова И. В. Проблемные аспекты региональных рынков труда (сравнительный анализ Амурской и Пензенской областей) // В мире научных открытий. 2013. № 8 (44).
6. Бондаренко В. В., Чакаев Р. Р., Лескина О. Н. [и др.]. Роль региональных институтов развития в повышении инновационного потенциала субъектов Российской Федерации // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. 2019. Т. 15, № 6 (375). С. 1097–1114.

УДК 303.823.22

ВАЖНОСТЬ ПЛАНОВОГО БЮДЖЕТИРОВАНИЯ ДЛЯ ОЦЕНКИ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ ПРОЕКТА В СТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ

Э. Я. Смирнова

*Пензенский филиал ФГБОУ ВО «Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации», г. Пенза, Россия*

Аннотация. Рассматривается важность планирования бюджета на этапе подписания контракта для оценки возможностей предприятия, необходимых для реализации контракта.

Ключевые слова: бюджет, планирование, строительная отрасль, обязательства, реализация контракта
Благодарности: научный руководитель – к.э.н., доцент Т. В. Суханова.

В настоящее время в организациях процесс бюджетирования как инструмент управления применяется практически всегда. Возникнув как единичное средство планирования и контроля доходов и расходов, оно со временем заняло место одной из наиболее распространенных технологий управления производственно-хозяйственной деятельностью. На практике результат от внедрения бюджетирования показал себя довольно эффективно, в силу того, что организация ориентирует свою деятельность на достижение ключевых показателей экономической эффективности, на возможность корректного периодического мониторинга текущего результата и его анализа. При этом правильная реализация системы бюджетирования обязательно учитывает специфику деятельности организации [1].

Но на сегодняшний день стоит отметить при доказанной эффективности бюджетирования как предмета организации оценки производственно-хозяйственной деятельности в строительной отрасли в большинстве компаний данный инструмент планирования все еще не применяется в комплексной мере. Зачастую его применение либо совсем отсутствует, либо применяется частично и не интегрировано с другим функционалом, применяемым для оценки доходности контрактов (управление строительным производством, сметное нормирование, календарный график выполнения работ на объекте строительства и др.). Во-многом это связано с дефицитом отраслевых методик бюджетного управления [2].

В связи с вышеизложенным на сегодняшний день актуальность вопроса внедрения процесса бюджетирования в строительных компаниях, нацеленных на развитие,

контроль и управления своей хозяйственной деятельностью, очень высока. Целесообразно начать внедрение процесса бюджетирования в организации с оценки заключаемых контрактов – осознания важности составления планового бюджета.

Любая компания, которая нацелена на получение прибыли, должна уметь правильно оценивать прибыльность контракта ещё на этапе преддоговорных переговоров или торгов. Ещё на этапе формирования конкурсной документации или на этапе расчёта цены контракта до начала реализации любого строительного контракта множество специалистов трудится над формированием начальной максимальной цены контракта (далее – НМЦК) – проектировщики выбирают проектные решения, специалисты технических служб составляют проект организации строительства, сметчики производят расчёты, экономисты формируют бюджеты. На любом из этих этапов существует вероятность ошибки специалиста, а также в силу лимитов финансирования – необоснованного ограничения суммы по данному контракту. В силу того, что компания должна иметь полное представление о своих возможностях для реализации контракта до его подписания, основным инструментом оценки должен быть плановый бюджет. Данный вид бюджетирования является очень важным в качестве основы планирования для максимально точного выражения всех планируемых показателей и ресурсов.

Исключительно плановый бюджет ценен для принятия всех управленческих решений компании. Если компания не верно рассчитает свои ресурсы на этапе подписания контракта, она в дальнейшем может либо сорвать сроки реализации контракта, либо даже совсем не выполнить условия контракта в силу нехватки ресурсов. Бюджет в качестве основы планирования на сегодняшний день является максимально точным выражением всех планируемых показателей и ресурсов. Таким образом, расчёт бюджета должен выполняться высококвалифицированным специалистом с учётом специфики строительной организации (учитываются разные статьи затрат) обязательно до подписания контракта. Правильно просчитанный бюджет помогает разложить по шагам порядок ведения контракта согласно календарному графику выполнения работ на объекте, являющимся неотъемлемой частью контракта.

Любой руководитель по заложенным статьям затрат может выстроить цели компании на этапе реализации данного контракта. Чтобы осознанно и своевременно принимать решения, нужны конкретные прогнозные плановые показатели, которые были заложены на этапе оценки затрат по контракту, для возможности маневрирования при возникновении дополнительных работ, непредвиденных затрат на этапе выполнения. Без такой информации у руководителя организации не будет представления, куда движется компания. Таким образом, ведение системы бюджетов даёт возможность заранее просчитать и оценить последствия реализации текущих договор компании, другими словами, куда движется компания. Непосредственное превышение планового бюджета по отдельным установленным лимитам на данный вид затрат дает сигнал к корректировке политики проводимой на предприятии с целью снижения данного вида затрат.

На этапе преддоговорных отношений между заказчиком и подрядчиком также основным документом, позволяющим обосновать дополнительные затраты, необходимые для выполнения условий контракта, служит плановый бюджет. Заказчик, видя неучтенные статьи затрат, может на этапе формирования конкурсной документации обосновано скорректировать цену контракта для создания условий обеспечения выполнения данного контракта. В свою очередь, задача подрядчика, основываясь на разработанных методиках расчёта, либо нормативно-правовых актов, применимых для данного вида строительства (новое строительство, реконструкция или ремонт) в расчёт бюджета вносить только обоснованные статьи затрат, применимые в условиях строительства данного объекта. Таким образом, для достоверной оценки затрат подрядчику необходимы знания в области сметного нормирования для проверки расценок, норм и цен сметной документации, а также знание нормативно-правовых актов, применимых для строительной

отрасли, для понимания и оценки корректности пересчета с учетом актуальных для конкретной строительной организации условий. Для построения работающей модели по составлению планового бюджета необходимо создание и постоянная актуализация внутрифирменной базы нормативов расхода и стоимости ресурсов (трудовых и материальных).

Таким образом, в настоящей статье была рассмотрена важность составления планового бюджета как одного из финансовых инструментов для грамотного ведения контракта. Внедрение планового бюджетирования позволит существенно повысить эффективность производственно-хозяйственной деятельности строительной организации за счёт увеличения степени экономического обоснования при принятии решения об участии в контракте.

Список литературы

1. Цапко К. А. Организация процесса бюджетирования проектов в проектно-изыскательских организациях // Наукovedение. 2015. Т. 7, № 4. URL: <http://naukovedenie.ru/PDF/107EVN415.pdf>
2. Расторгуева Н. Ф. Особенности бюджетирования в строительной организации // Сибирская финансовая школа. 2009. № 6.
3. Арdziнов В. Д., Курочкин А. И. Сметное дело в строительстве. Самоучитель. 6-е изд., перераб. и доп. СПб. : Питер, 2021. 464 с.

УДК 346.2

НАЛОГОВЫЕ СТИМУЛЫ В СТРУКТУРЕ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

С. О. Тоцкая

ФГБОУ ВО «Пензенский государственный университет», г. Пенза, Россия

Аннотация. Рассмотрены налоговые стимулы в структуре государственной поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства.

Ключевые слова: малый и средний бизнес, предпринимательство, стимулирование и поддержка предпринимательства, налоговая политика, общий режим налогообложения, специальные режимы налогообложения, налоговые льготы

Одним из инструментов экономического развития, обеспечения конкуренции и формирования предпосылок для внедрения инноваций выступает малое и среднее предпринимательство. Субъекты малого и среднего бизнеса являются более гибкими и быстрее адаптируются к изменениям, которые происходят во внешней среде. Они быстрее внедряют инновации, более оперативно реагируют на изменение потребностей населения, быстрее выходят на новые рынки [6, с. 92]. Государство заинтересовано в стимулировании предпринимательской инициативы, так как она не только свидетельствует о том, что в стране созданы достаточные условия для реализации соответствующих потребностей, но и способствует открытию новых предприятий, расширению ассортимента производимых товаров и услуг, форсированию предпосылок для расширения потребительского выбора и удовлетворения потребительского спроса. Кроме того, создаются дополнительные рабочие места, а это уже и возможности совершенствования государственной политики занятости, и создание предпосылок для повышения качества и уровня жизни населения, и одно из условий стабильности в обществе [4, с. 94].

При этом, не обладая достаточным количеством ресурсов и возможностей для конкуренции с более крупными предприятиями, противодействия при необходимости негативному воздействию факторов внешней среды, предприятия малого и среднего

бизнеса нуждаются в дополнительной государственной поддержке, разработке и реализации мер стимулирования.

Необходимость государственной поддержки таких предприятий неоспорима и признается как должностными лицами государственных органов власти, так и представителями научного сообщества. Еще в 2007 году был принят Федеральный закон от 24 июля 2007 г. № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» [2], который постоянно дополняется новыми мерами и направлениями государственной поддержки и стимулирования. И в условиях сохранения экономической нестабильности, инфляции становится очевидно, что одной из основных проблем малых и средних предприятий является недостаток, ограниченность финансовых ресурсов. Это повышает актуальность мер финансовой поддержки, которые могут быть связаны не только с предоставлением финансовой помощи, но и с созданием условий, которые способствуют экономии средств, сохранению устойчивости за счет снижения расходов.

Одним из таких средств является снижение налоговой нагрузки и упрощение налогового учета, что позволяет снизить финансовую уязвимость объектов малого и среднего предпринимательства, обеспечивает возможность использования высвобожденных в результате такой экономии средств для расширения бизнеса, финансирования маркетинговых расходов, затрат, связанных с воспроизводством основных средств и т.д. [6, с. 93].

Обращаясь к существующим для предпринимателей налоговым льготам, которые позволяют снизить уровень налоговой нагрузки, в их числе стоит назвать, прежде всего, специальные налоговые режимы. Они представляют собой особые системы налогообложения, разработанные в целях поддержки и стимулирования малого бизнеса в различных сферах хозяйствования. Такие режимы обеспечивают возможность замены одним налоговым платежом нескольких налогов, способствуют сокращению административной нагрузки, позволяют упростить налоговый учет и отчетность, а за счет сохранения относительно низких ставок по налогам – непосредственным образом снижают налоговую нагрузку. В настоящее время российские предприниматели, соблюдая установленные ограничения и требования, могут воспользоваться одним из следующих специальных налоговых режимов – табл. 1.

Таблица 1

Специальные режимы налогообложения

Налоговый режим	Особенности	Ставка, %
Упрощенная система налогообложения (УСН)	объект налогообложения («доходы» или «доходы минус расходы»), с учетом чего формируется налоговая база.	6 % или 15 %
Единый сельскохозяйственный налог (ЕСХН)	позволяет сократить уровень налоговой нагрузки для предприятий, доля сельскохозяйственной продукции в общем объеме произведенной продукции которых составляет более 70 %.	6 %
Патентная система налогообложения	Для предпринимателей и отдельных видов деятельности	6 %
Налог на профессиональный доход	Ориентирована на самозанятых граждан	4 %

Чаще всего представители малого и среднего предпринимательства используют такие специальные налоговые режимы, как УСН, ЕСХН, ПСН. Это освобождает предпринимателей от необходимости уплаты целого ряда налогов, что и позволяет сократить расходы, и облегчает налоговый учет. В качестве экспериментальных налоговых режимов на территории нескольких субъектов Российской Федерации в настоящее время

проходят апробацию экспериментальные специальные режимы – автоматизированная упрощенная система налогообложения и специальный налоговый режим «Налог на профессиональный доход» [6, с. 98].

Еще одной мерой налоговой поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства, которая одновременно направлена на обеспечение налоговых поступлений и поддержание достойного уровня заработных плат как условия качества жизни населения, является сниженный тариф страховых взносов для предпринимателей: 15 %, если заработная плата сотрудника превышает установленный минимальный размер оплаты труда. Соответствующая льгота стимулирует предпринимателей к тому, чтобы выплачивать своим сотрудникам не только достойную, но и полностью «белую» зарплату, не допуская правонарушений и использования сомнительных, противозаконных схем ухода от налогов. Использование такой налоговой льготы позволяет избежать негативных последствий, способствует снижению расходов предпринимателей и формирует предпосылки для повышения уровня их гражданской сознательности, финансовой грамотности и дисциплины [4, с. 98].

Отдельные налоговые льготы сохраняются для предпринимателей, ведущих хозяйственную деятельность в определенных сферах. В частности, индивидуальных предпринимателей, которые работают на УСН или ПСН, сохраняется возможность воспользоваться освобождением от уплаты налога в течение двух налоговых периодов с момента начала хозяйственной деятельности, если она связана с работой в определенных сферах. Перечень соответствующих сфер формируется на региональном уровне с учетом состояния и потребностей региональной экономики. Чаще всего они связаны с образовательными, социальными аспектами, развитием производства, в том числе, высокотехнологичной продукции. Также если субъект малого или среднего предпринимательства использует общий режим налогообложения и осуществляет предпринимательскую деятельность в гостиничном бизнесе или ИТ-сфере, он может воспользоваться дополнительными налоговыми льготами, которые предполагают, в частности: нулевую ставку НДС, освобождение от налога на прибыль, если ИТ-деятельность является для предприятия основной, то есть от нее компания получает более 70 % своего дохода [4, с. 99].

В связи с продолжением СВО стоит отметить также, что для ИП, малые и средние предприятия, единственный учредитель которых призван на военную службу в рамках частичной мобилизации, могут воспользоваться налоговыми каникулами на время службы и ограничениями на проведение налоговых проверок.

Таким образом, в настоящее время применение налоговых инструментов выступает в качестве одного из важнейших направлений государственной поддержки предприятий малого и среднего бизнеса. За счет снижения налоговой нагрузки формируются предпосылки для повышения финансового благополучия и финансовой устойчивости субъектов предпринимательской деятельности, что обеспечивает сохранение достаточного уровня предпринимательской активности и позволяет использовать сэкономленные средства на дальнейшее развитие компаний.

Список литературы

1. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть 1) № 146-ФЗ от 31 июля 1998 г. (в ред. № 337-ФЗ от 30 сентября 2024 г.) // Собрание законодательства РФ. 1998. № 31. Ст. 3824.
2. О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации : федер. закон № 209-ФЗ от 24 июля 2007 г. (в ред. № 292-ФЗ от 10 июля 2023 г.) // Собрание законодательства РФ. 2007. № 31. Ст. 4006.
3. Агаева А. А. Специальные налоговые режимы: роль и регулирующее значение для развития малого бизнеса // Молодой ученый. 2021. № 50 (392). С. 421–423.
4. Гордеева С. Е. Налогообложение субъектов малого и среднего предпринимательства в России: проблемы и перспективы развития // Вестник науки. 2023. Т. 4, № 6. С. 94–101.

5. Зотиков Н. З. Роль налогообложения в развитии малого бизнеса в Российской Федерации // Вестник Евразийской науки. 2020. № 2. URL: <https://esj.today/PDF/75ECVN220.pdf> (дата обращения: 16.11.2024).

6. Теребова С. В. Налоговое стимулирование малого бизнеса в условиях экономической нестабильности // Проблемы развития территории. 2023. Т. 27, № 1. С. 92–112.

УДК 330.342

ПУТЬ К УСТОЙЧИВОМУ РАЗВИТИЮ: ВНЕДРЕНИЕ ЗЕЛЕННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В РОССИИ

А. В. Тургенева

*Пензенский филиал ФГБОУ ВО «Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации», г. Пенза, Россия*

Аннотация. Рассматриваются ключевые аспекты зеленых технологий производства в Российской Федерации, которые направлены на снижение негативного воздействия на окружающую среду и оптимизацию использования ресурсов и производственных процессов. Вводится понятие «зеленые технологии», которое охватывает инновационные методы и практики, способствующие более эффективному использованию природных ресурсов и уменьшению отходов. Особое внимание уделяется роли этих технологий в устойчивом развитии страны и подчеркивается важность внедрения зеленых технологий в производство.

Ключевые слова: GreenTech-решения, возобновляемые источники энергии, зеленые технологии, искусственный интеллект, циркулярная экономика

Благодарности: научный руководитель – к.э.н., доцент Т. В. Суханова.

В последние десятилетия устойчивое развитие и экологическая безопасность стали ключевыми приоритетами для многих стран и компаний. В настоящее время «зеленые» технологии производства играют важную роль в снижении воздействия на окружающую среду, оптимизации ресурсов и улучшении экономических показателей.

«Зеленые» технологии – это совокупность методов, средств и знаний, используемых для производства продукции и оказания услуг, обеспечивающих безопасные и благоприятные условия жизнедеятельности человека, а также сохранение и восстановление природной среды, рациональное использование и воспроизводство природных ресурсов, предотвращение негативного воздействия хозяйственной и иной деятельности на окружающую среду и ликвидацию ее последствий.

В 2024 году наблюдается значительный рост применения солнечной, ветровой и гидроэнергетики в производственных процессах. Многие компании переходят на собственные источники энергии, что позволяет сократить затраты и уменьшить углеродный след. По данным Ассоциации развития возобновляемой энергетики (АРВЭ), в России за последние пять лет совокупная установленная мощность возобновляемых источников энергии (ВИЭ) удвоилась, что свидетельствует о растущем интересе к «зеленой» энергетике и устойчивому развитию. К началу июня 2024 г. мощность возобновляемых источников энергии достигла 6,16 ГВт. Из них на ветровую генерацию приходится 2,6 ГВт, на солнечную – 2,2 ГВт, на малые гидроэлектростанции мощностью до 50 МВт – 1,3 ГВт. В 2024 году в Российской Федерации действует 70 солнечных электростанций (СЭС), 26 ветровых (ВЭС) и 9 малых гидроэлектростанций (МГЭС) [1].

Концепция циркулярной экономики в России продолжает набирать популярность. Циркулярная экономика – это экономическая система, нацеленная на ликвидацию отходов и их постоянное использование. Основной принцип такой экономики заключается в обеспечении максимальной эффективности в каждом процессе жизненного цикла

товара или услуги [2]. В настоящее время производители все чаще стремятся к максимальному использованию материалов, повторной переработке и уменьшению отходов. Внедрение замкнутых циклов производства позволяет значительно снизить потребление первичных ресурсов, уменьшить «экологический след», что, в свою очередь, может привести к более устойчивому экономическому росту страны. В то же время, национальный проект «Экология» может стать катализатором для привлечения инвестиций в инновационные технологии, направленные на переработку отходов и использование вторичных материалов, что может способствовать развитию новых отраслей и повышению конкурентоспособности российских компаний.

Сочетание «зеленых» технологий и искусственного интеллекта открывает новые возможности для решения экологических проблем. Интеграция искусственного интеллекта и «зеленых» технологий в производственные процессы может значительно повысить эффективность и устойчивость экономики России. Это не только поможет решить экологические проблемы, но и оптимизирует производственные процессы, спрогнозирует будущий тренд, создаст новые рабочие места, повысит конкурентоспособность российских компаний на международной арене и улучшит качество жизни населения. Так, например, в России в 2024 году ученые Института искусственного интеллекта AIRI при поддержке «Сбера» создали специальный алгоритм – открытую библиотеку решений Eco4cast, которая позволяет существенно (до 90 %) уменьшить углеродный след ресурсоемких вычислений и моделей ИИ [3].

«Стремительное развитие отраслей требует разработки и внедрения новых технологий и повышает важность рынка GreenTech-решений, который растет стремительными темпами – объем мирового рынка «зеленых» технологий растет примерно на 20–30 процентов в год», – утверждает старший вице-президент по ESG «Сбера» Т. Завьялова. Драйверами такого роста выступают технологии на базе искусственного интеллекта, «умные» города, интернет вещей, альтернативная энергетика и рециклинг. С учетом того, что модернизация производств и научно-техническая разработка собственных зеленых технологий – не быстрый процесс, а инвестпрограммы компаний в среднем рассчитаны на 5–10 лет, бизнесу нужно обращать внимание на внедрение уже опробованных решений, которые позволят получить быстрый результат и доказали состоятельность технологии [4].

За последние годы уже произошел взрывной рост мирового рынка «зеленых» технологий. Ожидается, что на горизонте до 2030 г. он продолжится. Эксперты прогнозируют, что рост мирового рынка составит 30 % в год, а к 2030 г. его объем будет \$9,5–10 трлн. Кроме того, дополнительно появится 30 млн. рабочих мест. В России объем рынка зеленых проектов по направлениям высокотехнологичной промышленности до 2030 г. оценивается в 7–13 трлн. руб. Ожидаемое увеличение объема рынка к 2030 г. и создание новых рабочих мест подчеркивает значимость этой отрасли для глобальной экономики и устойчивого развития [5].

«Зеленые» технологии производства в 2024 году представляют собой важный шаг к устойчивому развитию и минимизации воздействия на окружающую среду. Инновации в области возобновляемых источников энергии, циркулярной экономики и «умных» технологий создают новые возможности для повышения эффективности производства. Несмотря на существующие вызовы, переход к более устойчивым методам становится не только необходимостью, но и стратегическим преимуществом для компаний в современном мире.

Список литературы

1. Официальный сайт Ассоциации развития возобновляемой энергии РФ. URL: <https://rreda.ru/?ysclid=m1xn54gvmb335324365> (дата обращения: 07.10.2024).

2. Ларченко Л. В., Курамшина Л. И., Лесневская Н. А. Циркулярная экономика: возможности и проблемы перехода в регионах России // Инновационная экономика. 2021. № 9 (275). С. 27–32. URL: <https://maginnov.ru/assets/files/volumes/2021.09/27-32.pdf> (дата обращения: 07.10.2024).

3. РБК Отрасли. URL: <https://www.rbc.ru/industries> (дата обращения: 07.10.2024).

4. Чернов А. Сбер представил исследование рынка «зеленых» технологий по 12 ключевым направлениям // Газета.ру. 2024. 30 сентября. URL: <https://www.gazeta.ru/business/news/2024/08/30/23809039.shtml?ysclid=m1z1nfbl3d477846035&updated> (дата обращения: 07.10.2024).

5. Александр Ведяхин: «Инвестиции в GreenTech сегодня – стратегическое преимущество к 2030» // Ведомости. 2024. 7 июня. URL: https://www.vedomosti.ru/esg/green_finance/characters/2024/06/07/1042524-investitsii-v-greentech?ysclid=m1z2aiak1j317178788 (дата обращения: 07.10.2024).

УДК 330.43

РАЗРАБОТКА МЕРОПРИЯТИЙ ПО МИНИМИЗАЦИИ КРЕДИТНОГО РИСКА В КОММЕРЧЕСКОМ БАНКЕ

У. С. Фомина¹, А. В. Бабкин²

*^{1,2}Пензенский филиал ФГБОУ ВО «Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации», г. Пенза, Россия*

Аннотация. Проведен анализ кредитного риска в ПАО «Совкомбанк» с целью разработки мероприятия по его минимизации.

Ключевые слова: кредитный портфель, кредитный риск, средневзвешенный риск, дисперсия рисков, семивариация, коэффициент ассиметрии

Благодарности: научный руководитель – к.э.н. С. А. Барбашова.

Одной из основных проблем при управлении кредитным портфелем ПАО «Совкомбанк» является малоэффективное управление банка кредитными рисками [1]. Для снижения риска банковского кредитного портфеля важно формировать оптимальную структуру, где ссуды различных категорий качества будут представлены в оптимальных пропорциях [2]. Оценка риска должна проводиться не только для отдельных кредитов, но и для всего портфеля в целом, чтобы поддерживать его стабильность.

Рассмотрим величину риска кредитного портфеля, для чего вначале рассчитаем ожидаемый объем потерь по кредитному портфелю.

Ожидаемый объем потерь вычисляется по формуле 1:

$$s_p = \sum_{i=1}^n s_i * p_i(c) \quad (1)$$

где S_i – сумма ссудной задолженности по i -й группе кредитов по степени риска; $i = 1, 2, 3, \dots, n$; n – число групп активов по степени риска; $p_i(c)$ – степень риска по i -й группе кредитов по степени риска, % [3].

Результаты вычислений в табл. 1.

Таблица 1

Расчет ожидаемой величины убытков кредитного портфеля ПАО «Совкомбанк»

Категория качества	Вид ссудной задолженности	Величина актива, млн руб. (S_i)	Вероятность возникновения убытков, % ($p_i(c)$)	$S_i * p_i(c)$
I категория качества (высшая)	Стандартные	1 372 306	0	0
II категория качества	Нестандартные	20 702	20	4 140,4
III категория качества	Сомнительные	18 017	50	9 008,5
IV категория качества	Проблемные	26 934	75	20 200,5
V категория качества (низшая)	Безнадежные	19 948	100	19 948
Итого		1 457 906		53 297,4

Показатель риска кредитного портфеля не позволяет принимать решения о применении мер по улучшению его качества (диверсификация, концентрация и т.д.). Для этого необходимы дополнительные расчеты, такие как средневзвешенный риск L , дисперсия V_p и среднее квадратическое отклонение $v(p)$ [4].

Формулы 2–4:

$$L = \frac{s_p}{\sum s_i} = \frac{53297,4}{1457906} = 0,0366 = 3,66 \%, \quad (2)$$

$$V_p = \frac{\sum_{i=1}^n s_i * (p_i(c) - L)^2}{\sum_{i=1}^n s_i} = 0,0265, \quad (3)$$

$$v(p) = \sqrt{V_p} = 0,1628. \quad (4)$$

Средневзвешенный риск портфеля равен 3,66 %, что свидетельствует о его невысоком уровне. Дисперсия составила 0,0265, среднее квадратическое отклонение – 0,1628, то есть риск для данного кредитного портфеля показывает отклонение от среднего значения в среднем на 16,28 %.

Для более точного определения степени кредитного риска портфеля также были рассчитаны позитивная и негативная семивариации и коэффициент асимметрии (табл. 2).

Таблица 2

Показатели уровня риска кредитного портфеля ПАО «Совкомбанк»

Показатель	Единица измерения	Значение
Ожидаемая величина убытков по кредитному портфелю	Млн. руб.	53 297,4
Средневзвешенный кредитный портфель	%	3,66
Дисперсия рисков	Коэффициент	0,0265
Среднее квадратическое отклонение рисков	Коэффициент	0,1628
Позитивная семивариация	Коэффициент	0,0689
Негативная семивариация	Коэффициент	0,0252
Коэффициент асимметрии	Коэффициент	4,6949

Чтобы понять, как изменятся показатели уровня риска кредитного портфеля ПАО «Совкомбанк», если изменить структуру входящих в него ссуд по степени риска, рассчитаем эти показатели в целях оптимизации структуры кредитного портфеля, которая будет выглядеть так (табл. 3) [5].

Таблица 3

Проект распределения кредитного портфеля банка по степени рисков

Категория качества	Вид ссудной задолженности	Вероятность возникновения убытков, % % ($p_i(c)$)	Удельный вес актива		
			Факт на 2022 г.	Проект на 2023 г.	Абсолютное отклонение
I категория качества (высшая)	Стандартные	0	94,1286	95,5	1,3714
II категория качества	Нестандартные	20	1,4198	1,3	0,1198
III категория качества	Сомнительные	50	1,2358	1,1	0,1358
IV категория качества	Проблемные	75	1,8475	1,6	0,2475
V категория качества (низшая)	Безнадежные	100	1,3683	0,5	0,8683
Итого			100	100	

На основе предложенной структуры кредитного портфеля ПАО «Совкомбанк», которая является наиболее оптимальной, были получены следующие результаты расчета показателей уровня риска (табл. 4).

Таблица 4

**Показатели кредитного риска фактической и проектируемой структуры
кредитного портфеля ПАО «Совкомбанк»**

Показатель	Единица измерения	Значение показателя		
		Факт 2022 г.	Проект на 2023 г.	Абсолютное отклонение
Ожидаемый объем убытков по ссудному портфелю	Млн. руб.	53 297,4	36 593,46	–16 703,94
Средневзвешенный кредитный риск портфеля	%	3,66	1,15	–2,51
Дисперсия рисков	Коэффициент	0,0265	0,0263	–0,0002
Среднеквадратическое отклонение рисков	Коэффициент	0,1628	0,1622	–0,0006
Позитивная семивариация	Коэффициент	0,0689	0,001	–0,0679
Негативная семивариация	Коэффициент	0,0252	0,0162	–0,009
Коэффициент асимметрии	Коэффициент	4,6949	2,9398	–1,7551

Таким образом, скорректированная структура кредитного портфеля позволит банку:

- сократить ожидаемые потери по ссудам на 16 703,94 млн. руб.;
- снизить средневзвешенный кредитный риск на 2,51 %;
- уменьшить отклонение риска, семивариацию и коэффициент асимметрии.

Таким образом, произведенные вычисления и полученные результаты подтверждают предположение о том, что совокупный риск портфеля можно снизить благодаря изменению его структуры. Предложенная структура портфеля включает преимущественно стандартные и сомнительные ссуды, с минимальной долей безнадежных.

Подводя итоги, можно сказать, что деятельность коммерческих банков, особенно процесс кредитования связана с риском. По этой причине управление кредитным портфелем занимает важное место в обеспечении стабильности деятельности банков рациональное.

Список литературы

1. Совкомбанк. URL: <https://sovcombank.ru/>
2. Белотелова Н. П. Управление кредитным портфелем коммерческого банка : учебник. М. : Маркетинг, 2019. 182 с.
3. Баркова Д. М. Проблемы финансовой устойчивости коммерческого банка в современных экономических условиях // Актуальные вопросы экономики и управления : материалы Международ. науч.-практ. конф., посвящ. 90-летию Смоленского филиала Финансового университета. М., 2022. С. 47–51.
4. Нуштаева С. А., Александрова А. С., Барбашова С. А. Анализ банковской сферы по объему капитализации // Актуальные вопросы современной экономики. 2019. № 1. С. 256–259.
5. Дугин А. Д., Пеникас Г. И. Разработка системы управления рисками и капиталом. М. : Юрайт, 2019. 367 с.

ОСОБЕННОСТИ И ПРИНЦИПЫ НАЛОГОВОГО УЧЕТА НАЛОГОВО-ЭКСПОРТНЫХ ОПЕРАЦИЙ

Я. Э. Фатюнина¹, Е. С. Лузгина²

^{1,2}ФГБОУ ВО «Пензенский государственный университет», г. Пенза, Россия

Аннотация. Раскрыта тема налогового учета налогово-экспортных операций, актуальность которой обоснована сложными внешнеэкономическими условиями ведения бизнеса, а также постоянно изменяющимся налоговым законодательством. Раскрыты нормативные правовые акты, регулирующие налогово-экспортные операции, перечислены налоги, участвующие в налогово-экспортных операциях. Внимание уделено актуальным нормам законодательства, которые начали действовать в 2024 г. и значительно повлияли на налоговый учет налогово-экспортных операций.

Ключевые слова: налогово-экспортные операции, внешнеэкономическая деятельность, экспорт, налоговое законодательство, налог на добавленную стоимость, декларирование, налоговый вычет

Ежегодно налоговое законодательство корректируется и совершенствуется. Такие корректировки затрагивают все сферы деятельности физических и юридических лиц, в том числе сферу ВЭД, внутри которой реализуются налогово-экспортные операции.

Внешнеэкономическая деятельность строго регламентирована законодательством. Для того чтобы не потерпеть убытки из-за допущенных ошибок при оформлении налогово-экспортных операций, бухгалтера компаний обязаны соблюдать все требования налогового законодательства в сфере ВЭД.

В связи со сложной внешнеэкономической ситуацией, на которую оказывают давление санкции, запреты, рынок ВЭД был переориентирован. Но налогово-экспортные операции по-прежнему подчиняются законодательной базе при оформлении экспортных сделок, операций, связанных с валютой.

Для начала сделаем общий обзор на нормы законодательства, регулирующие налогово-экспортные операции.

Гражданский кодекс Российской Федерации в 1 пункте второй статьи обозначил правила, которые применяются к возникающим сделкам и иным правоотношениям гражданами зарубежных стран, а также иностранных юридических лиц.

К договорам купли-продажи товаров между сторонами, коммерческие предприятия которых находятся в разных государствах, применимы положения Конвенции Организации Объединенных Наций о договорах международной купли-продажи товаров (Вена, 11.04.1980).

Наибольшую долю норм законодательства, относящихся к регулирующим налогово-экспортные операции, относятся таможенное и налоговое законодательство, а также некоторые федеральные законы Российской Федерации, например, от 18.07.1999 № 183-ФЗ «Об экспортном контроле», от 10.12.2003 № 173-ФЗ «О валютном регулировании и валютном контроле», от 08.12.2003 № 164-ФЗ «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности», и др. [3].

Налоги, которые должны быть уплачены при осуществлении налогово-экспортных операций стабильны в своей классификации, к ним относятся НДС, налог на прибыль и акцизы. Однако, в отличие от обычных операций купли-продажи, внешнеэкономические операции обладают особенностями при налоговом учете (рис. 1).

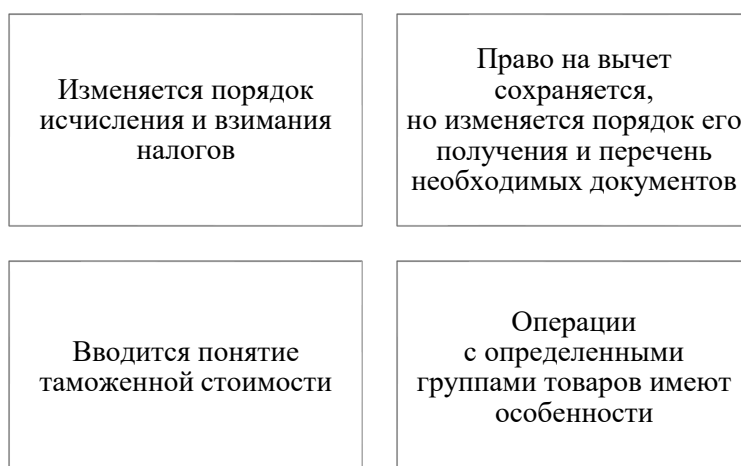


Рис. 1. Особенности налогового учета налогово-экспортных операций

Таможня, как и ФНС, являются контрольными органами для налогово-экспортных операций. Поэтому при экспортных операциях обязательно вздымается таможенная пошлина.

Теперь подробнее рассмотрим, какие налоги взимаются с субъектов налогообложения при налогово-экспортных операциях.

Одним из самых сложных налогов является НДС по ВЭД. Однако есть большой плюс для участников ВЭД, так как НДС облагается нулевой ставкой для участников экспортных операций. Такая норма установлена подп.1 п.1 ст.164 НК РФ. Такое право участники экспортных операций обязаны подтверждать. До 31 декабря 2023 года участникам ВЭД для этого необходимо было предоставить в налоговую не только декларацию по НДС, но и документы, в которых указан факт вывоза товара за границу нашей страны. К таким документам относятся:

- внешнеторговый контракт;
- таможенная декларация с отметками таможни на территории России;
- копия транспортных и товаросопроводительных документов.

С началом 2024 года налоговое законодательство относительно уплаты НДС при экспорте подверглось изменению и теперь нулевую ставку НДС налогоплательщики, участвующие в налогово-экспортных операциях подтверждают электронными реестрами [1].

При этом ставка по НДС, равная 0 %, не значит, что налогоплательщик не обязан сдавать декларации по данному налогу, а значит, он не лишается права на вычет входящей суммы НДС. Однако в декларации обязательно должна быть указана ставка 0 %.

Рассмотрим подробнее практику учета НДС при налогово-экспортных операциях. Входной НДС поставщикам по правилам и нормам налогового законодательства налогоплательщик уплачивает обязательно, ставка налога равна 20 % или 10 %. Так формируется сумма вычета к НДС, но при этом уплата НДС «нулевая». В статье 176 НК РФ все же подтверждается право налогоплательщика на выплату налогового вычета. Отсутствие ошибок в декларации при ее заполнении и расчете суммы возмещаемого НДС позволит в течение 7 дней после проведения камеральной налоговой проверки, получить положительное решение на выплату указанной суммы налогового вычета. В Налоговом кодексе РФ указан срок камеральной налоговой проверки, который составляет 3 месяца с момента подачи налоговой декларации (ст. 88 НК РФ). На следующий день после принятия решения, ФНС направляет платежку в казначейство, от которого в течение 5 дней поступят денежные средства [2].

Итак, налогоплательщики, выплачивающие нулевую ставку по НДС при налогово-экспортных операциях, имеют полное право на выплату налогового вычета по данному налогу, который будет перечислен на указанный расчетный счет. Бухгалтера данную сумму могут учитывать как предстоящие обязательные платежи. Такая выплата является не только средством экономии налогоплательщиков, но и помогает оптимизировать налоговые издержки в целом. Важно правильно начислить на сумму полученного аванса соответствующий размер НДС. Размер базы для расчета НДС при налогово-экспортных операциях определяется в рублях по курсу ЦБ РФ, актуальному дате отгрузки или получения оплаты.

Теперь рассмотрим те изменения налогового законодательства 2023 года, которые повлияли на НДС при налогово-экспортных операциях в 2024 году.

С 1 января 2024 года уточнили, как подтверждать нулевую ставку налога при экспорте и на какой момент определять налоговую базу. Так, для подтвержденного экспорта момент определения базы – последнее число квартала, в котором собрали документы. При неподтвержденном экспорте налоговую базу определяют на последнее число квартала, в котором истекают 180 календарных дней. ФНС раскрыла нюансы отражения таких операций в декларации по НДС.

Операции по подтвержденному экспорту отражают в декларации с нулевой ставкой за тот налоговый период, в котором собрали пакет документов. При этом за периоды, начиная с I квартала 2024 года, налогоплательщик должен представить реестры независимо от того, когда осуществили такие операции (до или после 1 января этого года).

При вывозе товаров в процедуре экспорта по общему правилу нужно будет представить электронные реестры со сведениями из деклараций на продукцию и данными из контракта с иностранцем. В отдельный пункт выносят правила для вывоза припасов.

Также закрепляют норму: при неподтвержденном экспорте налоговую базу нужно определять на последнее число квартала, в котором истекают 180 календарных дней.

Если срок на сбор документов истекает в налоговом периоде, начиная с I квартала 2024 года, базу определяют на последнее число квартала, в котором истекает этот срок. При этом не важно, когда провели операции (до или после 1 января 2024 года). В этом случае декларацию заполняют со ставками 10 и 20 % за тот период, в котором истекают 180 календарных дней.

Как уже было отмечено ранее в статье, до 31 декабря 2023 экспортеры представляли подтверждающие документы, как на бумаге, так и в виде реестров сведений в электронном виде. С 1 января 2024 года подавать бумажные документы больше не требуется. Для подтверждения права на применение нулевой ставки теперь достаточно представлять электронные реестры, которые включают сведения из деклараций на товары и контрактов. А при экспорте товаров морскими и речными судами не нужно проставлять отметки таможенных органов на поручении на отгрузку товаров.

Перейдем к следующим налогам, участвующим в налогово-экспортных операциях. Правила их расчета и уплаты в 2024 году не подвергались изменениям. Прибыль, полученная в результате налогово-экспортных операций, облагается налогом по ставке 20 %.

Все же здесь также есть свои нюансы, так как при экспорте товаров в качестве оплаты зарубежные покупатели и партнеры будут перечислять соответствующую их государственную или международную валюту. Но для того, чтобы осуществлять налоговые операции российским юридическим и физическим лицам необходимо переводить иностранную валюту в рубли в соответствии с актуальным курсом валют, установленным Центральным Банком. В связи с этим возникают курсовые разницы, они могут быть

как в положительную, так и в отрицательную сторону, поэтому и влияют на результат от сделки либо в прибыль, либо в убыток.

И последнюю, рассмотрим пошлину, которую оплачивают участники налогово-экспортных операций на таможне. Пошлина не является налогом, тем не менее, она относится к обязательным к уплате платежам, взимаемым за перемещение товара через таможенную границу. Пошлина уплачивается на территории страны экспортера, ее размер не постоянен, он зависит от вида, количества и характеристик вывозимого за границу товара. Для того чтобы определить размер таможенной пошлины разработан и утвержден на законодательном уровне классификатор ТН ВЭД.

Таким образом, основываясь на особенностях налогового учета налогово-экспортных операций, сформированы следующие их принципы: строгая регламентация и законодательное регулирование; подчинение контрольным органам (ФНС и таможня); ставка НДС 0 %; оплата налогового вычета по всем налогам, в том числе и по начисленному НДС; подтверждение суммы налога электронными реестрами; оплата налога на прибыль; оплата таможенной пошлины.

Список литературы

1. Об утверждении форм, порядка заполнения и форматов представления реестров, предусмотренных подпунктами 1, 2, 4–6 пункта 1, пунктами 2 и 2.1 статьи 165 Налогового кодекса Российской Федерации, в электронной форме : приказ ФНС России № ЕД-7-15/1003@ от 26.12.2023. URL: https://www.nalog.gov.ru/rn77/about_fts/docs/14609594/

2. Письмо ФНС России от 29.02.2024 № СД-2-3/2962@ // Российский налоговый портал. URL: http://taxpravo.ru/zakonodatelstvo/statya-474568-pismo_fns_rossii_ot_29022024_g_sd_2_3_2962

3. Информация для экспортера // Официальный сайт ФНС. URL: <https://www.nalog.gov.ru/rn77/taxation/taxes/nds/exporter/>

УДК 330

ФИНАНСОВАЯ ЭКОСИСТЕМА В ЭПОХУ БОЛЬШИХ ДАННЫХ: СТРАТЕГИИ ПЛАНИРОВАНИЯ ПРИБЫЛИ НА ОСНОВЕ АНАЛИТИКИ В РЕАЛЬНОМ ВРЕМЕНИ

Ю. Ф. Холюкова

*Пензенский филиал ФГБОУ ВО «Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации», г. Пенза, Россия*

Аннотация. Рассматривается влияние больших данных на финансовую индустрию. Исследуются методы интеграции данных из различных источников и использование аналитики в реальном времени для оптимизации планирования прибыли. Подчеркивается значимость аналитических подходов для повышения эффективности и конкурентоспособности финансовых учреждений в условиях современных технологий.
Ключевые слова: финансы, большие данные, планирование прибыли, машинное обучение, интеграция данных, оценка рисков, бизнес-аналитика

Благодарности: научный руководитель – к.э.н. С. А. Барбашова.

Финансовая экосистема в эпоху больших данных претерпела значительные изменения, вызванные стремительным развитием технологий и процессов обработки информации. Эти изменения касаются не только способов работы с данными, но и подходов к стратегическому планированию в условиях высокой неопределенности. Большие данные представляют собой наборы информации, настолько большие и сложные, что традиционные методы их обработки становятся неэффективными. В области финансов они охватывают широкий спектр информации: от транзакционных данных и показателей по-

ведения клиентов до макроэкономических индикаторов. Обработка этих данных с помощью современных технологий позволяет выявить закономерности, недоступные традиционным методам анализа, что дает возможность финансовым организациям быть более адаптивными и реактивными.

Аналитика в реальном времени, которая обрабатывает данные по мере их поступления, стала важным инструментом для финансовых учреждений. Слияние предиктивной аналитики, больших данных и машинного обучения представляет собой революцию в принятии финансовых решений. Эти технологии предоставляют специалистам инструменты для прогнозирования рыночных движений, оптимизации стратегий и управления рисками. По мере развития улучшенные предиктивные модели и возможности анализа данных обеспечивают более высокую точность и эффективность принятия решений, что позволяет лучше справляться с современными рыночными вызовами [1].

Ключевой стратегией управления прибылью стала разработка прогностических моделей, основанных на анализе больших данных. Применение методов машинного обучения и статистического анализа, таких как регрессионный и глубокий анализ, позволяет устанавливать зависимости и выявлять сложные паттерны, что критично для управления финансовыми потоками. Динамическое ценообразование также приобретает значение, позволяя организациям адаптировать цены на основе рыночных условий и покупательских предпочтений, что значительно увеличивает прибыль.

Оценка рисков – еще одна важная область применения аналитики в реальном времени. Современные подходы позволяют финансовым учреждениям более точно оценивать кредитные и операционные риски. Используя данные о кредитной истории и финансовом поведении клиентов, организации могут предсказывать вероятность дефолта заемщиков. Кроме того, системы мониторинга, работающие в реальном времени, помогают выявлять аномалии и потенциальные угрозы в операционных процессах, что способствует снижению рисков [2].

Для достижения успеха важно не только устанавливать долгосрочные цели, но и иметь возможность быстро реагировать на изменения внешней среды. В этом контексте интеграция данных из различных источников и применение аналитики в реальном времени становятся критически важными факторами, способствующими более точному и эффективному планированию прибыли. Используя данные, компании могут адаптировать свои стратегии и оптимизировать процессы, что позитивно сказывается на финансовых результатах.

Одним из основных методов интеграции данных является подход ETL (Extract, Transform, Load). Этот процесс включает в себя извлечение данных из различных источников, их преобразование – для приведения в единую структуру и формат – и дальнейшую загрузку в центральное хранилище данных. Благодаря этому процессу компании могут аккумулировать данные из разных систем, таких как базы данных, API и файловые хранилища, что создает единую платформу для анализа.

Однако в условиях быстроменяющегося рынка, когда требуется оперативное принятие решений, традиционные ETL-процессы могут оказаться неэффективными. Здесь на помощь приходят методы репликации данных, которые обеспечивают актуальность информации в реальном времени. Технологии, такие как ChangeDataCapture (CDC), способны отслеживать изменения в данных и оперативно обновлять хранилище, что позволяет принимать решения на основе свежей информации.

Кроме того, интеграция данных через API становится все более распространенной. Этот подход позволяет системам обмениваться данными напрямую и без значительных временных задержек. Использование RESTful и SOAP API делает данные доступными в реальном времени и создает возможность для динамичной реакции на изменения в бизнес-среде.

Потоковая аналитика играет важную роль в обработке данных в реальном времени. Использование таких инструментов, как ApacheKafka и ApacheFlink, позволяет компаниям обрабатывать данные непосредственно по мере их поступления, что значительно ускоряет анализ и принятие решений. Это предоставляет возможность не только для оперативного реагирования на события, но и формирования стратегий на основе анализа текущих тенденций [3].

Не менее важным аспектом являются аналитические панели, созданные с помощью инструментов бизнес-аналитики (например, Tableau или Power BI). Эти платформы позволяют визуализировать и анализировать данные в режиме реального времени, предлагая пользователям возможность следить за ключевыми показателями и получать уведомления о важных событиях. Таким образом, аналитические панели становятся серьезным подспорьем для руководителей в процессе планирования прибыли.

Также стоит отметить значительную роль, которую играет машинное обучение в данном контексте. Алгоритмы машинного обучения способны прогнозировать прибыль на основе анализируемых данных, что позволяет компаниям не только улучшать уже существующие процессы, но и выявлять новые возможности для роста и оптимизации.

Наконец, облачные решения открывают новые горизонты для хранения и обработки данных. Облачные платформы обеспечивают масштабируемость и гибкость, что позволяет компаниям адаптироваться к изменяющимся условиям рынка и экономить средства на инфраструктуре.

Финансовая экосистема в эпоху больших данных должна адаптироваться к новым технологическим условиям, чтобы оставаться конкурентоспособной и устойчивой. Стратегии, основанные на аналитике в реальном времени, становятся ключевыми для повышения эффективности планирования прибыли и обеспечения долгосрочной устойчивости. Интеграция методов обработки больших данных, прогнозирования и оценки рисков позволит финансовым организациям не только успешно реагировать на вызовы, но и предвосхищать их, создавая новые возможности для роста и развития.

Список литературы

1. Использование предиктивной аналитики и больших данных в машинном обучении для принятия финансовых решений в режиме реального времени. URL: https://www.researchgate.net/publication/383692455_Leveraging_Predictive_Analytics_and_Big_Data_in_Machine_Learning_for_Real-Time_Financial_Decision-Making (дата обращения: 24.10.2024).
2. Бражников А. А., Колесникова А. В. Способы оценки планирования и прогнозирования прибыли организации // Форум молодых ученых. 2023. № 9 (85). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/sposoby-otsenki-planirovaniya-i-prognozirovaniya-pribyli-organizatsii> (дата обращения: 24.10.2024).
3. Айдарханова А. Е. Аналитическая модель обработки больших данных в банковском секторе // Научный аспект. 2024. № 2. URL: <https://na-journal.ru/2-2024-informacionnye-tekhnologii/9189-analiticheskaya-model-obrabotki-bolshih-dannyh-v-bankovskom-sektore>

УДК 336.742

ЗОЛОТЫЕ ЗАПАСЫ СТРАН МИРА И РОССИИ – РЕЙТИНГ, ГДЕ БОЛЬШЕ ВСЕГО ЗОЛОТА

Е. С. Шарова

*Пензенский филиал ФГБОУ ВО «Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации», г. Пенза, Россия*

Аннотация. Рассматриваются десять стран с самым большим запасом золота. Золото анализируется как часть золотовалютных резервов стран мира.

Ключевые слова: золотые запасы, золото, золотовалютные резервы, слитки, монеты, хранилище, банки
Благодарности: научный руководитель – к.э.н., доцент М. А. Танина.

Тема золотых запасов стран мира остается актуальной в условиях глобальных экономических изменений и нестабильности. Золото традиционно считается безопасным активом, который защищает от инфляции и экономических кризисов. В свете недавних финансовых потрясений и геополитических конфликтов, страны стремятся увеличить свои золотые резервы, чтобы укрепить финансовую стабильность и обеспечить доверие к своей валюте. Увеличение запасов золота также отражает стратегические решения центральных банков, которые рассматривают золото как важный элемент своих резервов.

Кроме того, золотые запасы играют значительную роль в международной политике и экономике. Они могут служить индикатором экономической мощи страны и влиять на ее позиции в глобальных финансовых институтах. В условиях растущего интереса к устойчивому развитию и этическим инвестициям вопросы добычи золота и его воздействия на окружающую среду становятся все более важными. Таким образом, исследование золотых запасов не только углубляет понимание экономических процессов, но и затрагивает социальные и экологические аспекты, что делает эту тему многогранной и актуальной для рассмотрения.

Центральные банки держат золото для экономической стабильности, поддержания стоимости национальной валюты и как антиинфляционный инструмент. Общий объем купленного драгметалла в 2023 остался на уровне прошлого года – 1037 тонн [1].

10 стран с самым большим запасом золота, по данным Trading Economics [2], представлены в табл. 1.

Таблица 1

10 стран с самым большим запасом золота

Страна	т.
США	8133
Германия	3352
Италия	2452
Франция	2437
Россия	2336
Китай	2264
Швейцария	1040
Япония	846
Индия	841
Нидерланды	612

Золото занимает подавляющую часть золотовалютных резервов США – 79 %. В мире только две страны, у которых это соотношение выше: Венесуэла с 82,4 % и Португалия с 80,1 %.

Значительная часть драгметаллов США находится в Форт-Ноксе – укрепленном хранилище в штате Кентукки.

В Германии до недавнего времени большая часть золотых запасов хранилась за пределами страны – в Нью-Йорке, Лондоне и Париже. В 2017 году Бундесбанк вернул около 674 т домой, во Франкфурт.

Сейчас золото составляет 74,5 % от золотовалютных резервов страны.

В Италии золото – это 69,3 % золотовалютных резервов страны. Большая его часть в виде слитков, но есть и монеты.

Золотой резерв страны управляется Banca d'Italia, и примерно половина запаса хранится под зданием штаб-квартиры банка в Риме. Аудит запасов хранилищ происходит ежегодно [3].

Французский центробанк Banque de France хранит золото в подземном хранилище в центре Парижа [4]. Помещение площадью 11 000 м² расположено на глубине 28 метров.

Золото составляет 64,5 % от золотовалютных резервов страны.

Россия в последние годы страна наряду с Китаем и Турцией была самым активным покупателем золота. В связи с геополитической напряженностью Россия избавляется от западных валют и наращивает золотой запас.

Тем не менее золото – лишь 29,4 % от резервов страны [5].

Официально Китай на шестом месте по золотым запасам, на которые приходится 3,3 % всех резервов страны.

Но есть мнение, что Китай занижает статистику и у него больше золота, чем у США [6]. Ведь Поднебесная – крупнейший добытчик металла: с 2000 года страна произвела 6830 тонн. Наряду с этим Китай активно импортировал золото.

Только 5,4 % золотовалютных резервов Швейцарии – в золоте. И этот показатель, вероятно, будет снижаться, ведь Швейцарский нацбанк (SNB) планомерно распродает запас. Так, с 2000 по 2008 год страна продала 1550 т золота.

SNB раскрывает минимум информации по операциям с золотом, чтобы не возмущать общественность, где нарастает движение за сохранение золота.

Резервами Японии управляет Банк Японии, расположенный в Токио. При этом только 3,1 % от них приходится на золото.

Банк Японии активно задействует резервы для поддержания иены. В апреле 2024 года золота в хранилищах страны – на 62,75 млрд долларов [7].

Индия также нацелена на дедолларизацию и диверсификацию своих резервов. За последние 5 лет страна увеличила золотые запасы на 34 %, а хранящиеся внутри страны – на 40 % [8].

Тем не менее на долю металла приходится только 6,5 % всех резервов страны.

В Нидерландах золото образует 67,4 % золотовалютных резервов страны. При этом две трети находятся за пределами страны.

В самих Нидерландах – только 31 % запаса в виде 15 тысяч золотых слитков на сумму 10 млрд евро. Еще 31 % – в Нью-Йорке и 38 % – в хранилищах банков Канады и Великобритании.

Список литературы

1. Динамика спроса на золото за весь 2023 год. URL: <https://www.gold.org/goldhub/research/gold-demand-trends/gold-demand-trends-full-year-2023> (дата обращения: 11.11.2024).
2. Gold Reserves. URL: <https://tradingeconomics.com/country-list/gold-reserves> (дата обращения: 11.11.2024).
3. Banca d'Italia. URL: <https://www.bullionstar.com/gold-university/central-bank-gold-policies-banca-ditalia> (дата обращения: 11.11.2024).
4. Banque de France Gold Vaults. URL: <https://www.bullionstar.com/gold-university/banque-de-france-gold-vaults> (дата обращения: 11.11.2024).
5. Международные резервы России в апреле увеличились на 1,3 %, до \$597,9 млрд. URL: <https://www.interfax.ru/business/959584> (дата обращения: 11.11.2024).
6. Китай почти наверняка владеет большим количеством золота, чем США – вот почему это важно. URL: <https://moneyweek.com/investments/commodities/gold/603131/how-much-gold-does-china-own> (дата обращения: 11.11.2024).
7. Золотые резервы Японии. URL: <https://www.ceicdata.com/en/indicator/japan/gold-reserves> (дата обращения: 11.11.2024).
8. Внутренние запасы золота увеличатся на 40 % за 5 лет, свидетельствуют данные RBI. URL: https://www.business-standard.com/economy/news/domestically-held-gold-reserve-rise-by-40-in-5-years-shows-rbi-data-124051301330_1.html (дата обращения: 11.11.2024).

ОТРАСЛИ И РЕГИОНЫ – ДРАЙВЕРЫ РОСТА СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКИ РОССИИ

Е. С. Шарова

*Пензенский филиал ФГБОУ ВО «Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации», г. Пенза, Россия*

Аннотация. Рассматриваются отрасли и регионы, которые разгоняют экономику Российской Федерации. Анализируется выручка по отраслям в первой половине 2024 г., а также по регионам.

Ключевые слова: отрасли экономики, российские регионы, выручка, доход, инфляция, рынок труда, безработица

Благодарности: научный руководитель – к.э.н., доцент М. А. Танина.

Выручка крупных и средних российских предприятий выросла в первом полугодии 2024.

Аудиторско-консалтинговая сеть «Финэкспертиза» проанализировала данные Росстата [1] и назвала не только самые быстрорастущие отрасли экономики, но и регионы, где бизнес развивается динамичнее всего.

На апрельских пиках баррель марки Brent стоил дороже 91 \$ [2]. В сравнении с низкими ценами начала 2023 года такая конъюнктура позволила российским нефтяникам заработать. В итоге сырьевые компании смогли заработать за шесть месяцев 38,3 трлн рублей – почти на 10 трлн больше, чем годом ранее.

Драйверами роста стали обрабатывающие производства, которые за первое полугодие 2024 года заработали на 25,6 % больше, чем годом ранее. Их выручка составила 38,9 трлн рублей, то есть даже больше, чем у нефтяников. Сильнее всего выросли доходы у предприятий, выпускающих металлические изделия, – на 49,9 %, занимающихся электрическим оборудованием, компьютерами, электроникой и оптикой – на 44,1 %, а также задействованных в производстве одежды – на 38,5 %.

В Центре макроэкономического анализа и краткосрочного прогнозирования (ЦМАКП) [4] высокий рост выпуска в российской обрабатывающей отрасли в 2024 году связывают с увеличением госрасходов на оборонно-промышленный комплекс.

Но, кроме этого, доходы компаний растут и за счет высокой динамики потребительских расходов, которые подогреваются ростом зарплат россиян. По данным Росстата, в первом полугодии 2024 реальные доходы населения в РФ, то есть уже с учетом инфляции, выросли на 8,1 %.

Самым быстрорастущим сегментом российской экономики стала в 2024 году сфера культуры, спорта и развлечений. Доходы предприятий увеличились на 53,4 % – до 363,5 млрд рублей. Значительную долю этого роста обеспечили российские букмекеры.

Выручка организаторов лотерей, букмекерских контор и тотализаторов увеличилась за год на 111,6 %.

В 2023 компании также показывали кратный рост выручки [5]. Сами представители бизнеса связывают его с ростом клиентской базы, к которому привели инвестиции в интернет-рекламу. Сказалось и пресловутое увеличение доходов: россияне стали больше зарабатывать и позволяют себе больше тратить на развлечения, включая ставки на спорт.

Кроме букмекеров высокий рост выручки в 2024 году показали кадровые агентства. Почему так много заработали HR-агентства аналитики никак не комментируют, но можно

предположить, что рекрутеры стали более востребованными на фоне рекордно низкой безработицы. В России к середине 2024 года она опустилась до 2,4 % [6].

По данным ЦБ, обеспеченность работниками во втором квартале 2024 снизилась до исторического минимума [7]. Больше всего нуждаются в кадрах обрабатывающие предприятия. На рынке труда не хватает инженеров, монтажников, ИТ-персонала, складских работников и водителей. За поиск подходящих кандидатов компании готовы дорого платить кадровым агентствам.

На фоне абсолютного большинства российских компаний, которые в этом году нарастили доходы, выделяются предприятия угольной отрасли. Их выручка упала на 19,2 %.

Изменение выручки по отраслям в первой половине 2024 года продемонстрировано на рис. 1.



Рис. 1. Изменение выручки по отраслям в первой половине 2024 года

Почти все российские регионы показали уверенный рост выручки своих крупных и средних предприятий в первой половине 2024 года. Исключением стала Тыва, где корпоративные доходы снизились на 0,7 % [8]. Его добыча в регионе упала на треть и потянула за собой всю остальную промышленность.

Лучшие показатели роста выручки закономерно у нефтедобывающих регионов – в Ненецком и Ханты-Мансийском автономных округах. В первом рост составил 62,5 %, во втором – 41,8 %. Также благодаря добыче нефти Оренбургская область заработала на 36,1 % больше, чем годом ранее.

Предприятия Магаданской области увеличили доходы на 39,4 % – в основном за счет добычи руд цветных металлов. В Курганской области, где много предприятий ОПК, выручка выросла на 39,1 %.

Также хорошая динамика была зафиксирована в Удмуртии (+36 %), Чувашии (+33,9 %), Самарской области (+33,8 %), Москве (+29,6 %) и Забайкальском крае (+29,4 %).

Минимальный относительный рост был выявлен у бизнеса Мурманской области (+1,8 %), Кемеровской области (+2,4 %), Архангельской области (+4,3 %), Севастополя

(+5 %), Приморского края (+7 %), Ингушетии (+7 %), Хакасии (+7,7 %), Омской области (+10 %), а также Северной Осетии (+10,5 %).

Список литературы

1. Сеть профессиональных аудиторских, оценочных и консалтинговых компаний // Финэкспертиза. URL: <https://finexpertiza.ru/> (дата обращения: 22.02.2024).
2. Цена нефти Brent. URL: <https://tass.ru/ekonomika/20449869> (дата обращения: 22.02.2024).
3. Спотовая цена сырой нефти Urals. URL: <https://ru.investing.com/commodities/crude-oil-urals-spot-futures> (дата обращения: 22.02.2024).
4. Динамика Российской промышленности. URL: <https://www.kommersant.ru/doc/6794203> (дата обращения: 22.02.2024).
5. Морозова А. Доходы букмекеров кратно выросли на фоне увеличения затрат на рекламу. URL: <https://www.forbes.ru/> (дата обращения: 22.02.2024).
6. Безработица в РФ в июле осталась на уровне 2,4 %, достигнутом в июне. URL: <https://www.interfax.ru/business/978560> (дата обращения: 22.02.2024).
7. Мониторинг предприятий № 7 // Центральный Банк Российской Федерации. URL: <https://www.cbr.ru/Collection/Collection/File/49342/0724.pdf> (дата обращения: 22.02.2024).
8. Предварительные итоги социально-экономического развития Республики Тыва за первое полугодие 2024 года. URL: <https://ituva.ru/news/222.html> (дата обращения: 22.02.2024).

УДК 330.34

АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ РЕГИОНАЛЬНЫХ ИНСТИТУТОВ РАЗВИТИЯ В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

К. Р. Ярочкина

*Пензенский филиал ФГБОУ ВО «Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации», г. Пенза, Россия*

Аннотация. Региональные институты развития играют важную роль в стимулировании экономического и социального развития отдельных регионов России. Они представляют собой ключевые организации, занимающиеся поддержкой предпринимательства, инноваций, образования и других аспектов развития на местном уровне. Однако эффективность деятельности таких институтов вызывает серьезные вопросы и требует более глубокого анализа. В данном исследовании рассмотрены основные проблемы, с которыми сталкиваются региональные институты развития в современной России, а также выявлены потенциальные перспективы для улучшения их работы.

Ключевые слова: региональные институты развития, экономическое развитие, социальное развитие, поддержка бизнеса, инвестиции, финансирование

Благодарности: научный руководитель – к.э.н., доцент М. А. Танина.

В современной России региональные институты развития играют важную роль в стимулировании социально-экономического прогресса на местном уровне. Однако, несмотря на их значимость, вопрос эффективности их деятельности остается актуальным и требует детального анализа. В данном исследовании мы предпринимаем попытку провести анализ эффективности региональных институтов развития в России, выявить основные проблемы, с которыми они сталкиваются, и определить перспективы их развития. Введение в данное исследование позволит нам представить контекст и цель исследования, а также обозначить ключевые вопросы, которые будут рассмотрены в рамках работы.

Региональные институты развития в современной России играют ключевую роль в стимулировании экономического роста и социального развития регионов. Основная функция этих институтов заключается в создании благоприятной среды для привлечения инвестиций, поддержки малого и среднего бизнеса, а также развития инфраструк-

туры. Они также оказывают помощь предпринимателям в получении финансовых ресурсов, консультируют по вопросам развития бизнеса и предоставляют информацию о текущих трендах на рынке. Вместе с тем, региональные институты развития сталкиваются с рядом проблем, таких как неэффективное управление, недостаточное финансирование и слабая координация действий с другими органами власти. Для повышения эффективности их работы необходимо улучшить механизмы контроля, оптимизировать процессы принятия решений и укрепить взаимодействие с бизнес-сообществом и общественными структурами. В перспективе региональные институты развития смогут сыграть значительную роль в повышении конкурентоспособности российской экономики и улучшении качества жизни граждан.

Проблемы, с которыми сталкиваются региональные институты развития, играют значительную роль в их эффективности. Одной из главных проблем является нехватка финансирования. Многие региональные институты испытывают трудности с привлечением достаточных средств для осуществления своей деятельности [1]. Это сказывается на возможности предоставления качественных услуг и поддержки развития региона.

Кроме того, региональные институты сталкиваются с проблемой неэффективного управления и организации работы. Недостаточная координация между различными подразделениями, нечеткость целей и задач, отсутствие четкой стратегии развития – все это мешает эффективной работе институтов развития.

Еще одной проблемой является нехватка квалифицированных специалистов. Региональные институты часто сталкиваются с проблемой подбора и обучения кадров, что затрудняет успешное выполнение поставленных задач и достижение поставленных целей.

Таким образом, проблемы, с которыми сталкиваются региональные институты развития, требуют комплексного подхода и решения как со стороны управления, так и со стороны государственных органов и бизнес-сообщества. Развитие эффективной стратегии управления, обеспечение финансовой устойчивости и поддержки региональных институтов помогут преодолеть эти проблемы и обеспечить их успешное функционирование в современных условиях.

В современной России региональные институты развития играют ключевую роль в стимулировании экономического и социального прогресса на местном уровне [2]. Однако, их эффективность часто оспаривается из-за ряда проблем. Один из главных недостатков – недостаточное финансирование, что снижает способность институтов реализовывать важные проекты. Также проблемой является недостаточная прозрачность в работе региональных институтов, что ухудшает доверие со стороны общественности и бизнес-сообщества. Несмотря на это, имеются и перспективы усовершенствования работы региональных институтов. Важным моментом является разработка более эффективных механизмов контроля и мониторинга их деятельности, а также улучшение механизмов привлечения инвестиций. Дополнительно, необходимо уделять больше внимания обучению и развитию кадров в региональных институтах для повышения профессионализма и компетенции сотрудников. Решение данных проблем может значительно улучшить работу региональных институтов развития, способствуя устойчивому развитию регионов в современной России.

В условиях современной России региональные институты развития играют важную роль в стимулировании экономического роста и социального развития. Они способствуют привлечению инвестиций, поддержке предпринимательства, созданию рабочих мест и улучшению инфраструктуры. Однако существует ряд проблем, мешающих им эффективно функционировать, такие как недостаточное финансирование, неэффективное управление и отсутствие четкой стратегии развития.

В то же время, существуют перспективы для улучшения работы региональных институтов в России. Одной из ключевых задач является увеличение финансовой под-

держки и инвестиций в развитие данных институтов. Это может быть достигнуто за счет привлечения частного капитала, развития партнерских отношений с международными организациями и государственными структурами.

Для повышения эффективности деятельности региональных институтов необходимо также улучшить их управление, внедрить современные методы управления и мониторинга результативности. Важно разработать стратегию развития, которая бы учитывала специфику региона и потребности его жителей.

Итак, перспективы развития региональных институтов в России связаны с увеличением финансирования, улучшением управления и разработкой стратегий развития. Решение этих проблем позволит им эффективно выполнять свои функции и способствовать устойчивому развитию регионов.

Список литературы

1. Бондаренко В. В., Харитонов Т. В., Танина М. А., Юдина В. А. Региональная экономика : учеб. пособие. Пенза : Изд-во ПГУ, 2016. 162 с. EDN: WJQKLL
2. Бондаренко В. В., Чакаев Р. Р., Лескина О. Н. [и др.]. Роль региональных институтов развития в повышении инновационного потенциала субъектов Российской Федерации // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. 2019. Т. 15, № 6 (375). С. 1097–1114. doi: 10.24891/ni.15.6.1097. EDN: VLVXIY

УДК 332.12

ВЛИЯНИЕ РЕГИОНАЛЬНЫХ ИНСТИТУТОВ РАЗВИТИЯ НА ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ РЕГИОНОВ РОССИИ: АНАЛИТИЧЕСКИЙ ОБЗОР

К. Р. Ярочкина

*Пензенский филиал ФГБОУ ВО «Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации», г. Пенза, Россия*

Аннотация. Региональные институты развития играют ключевую роль в стимулировании экономического развития регионов России. Они представляют собой организации, направленные на поддержку и развитие малого и среднего бизнеса, инноваций, образования и других сфер, способствующих устойчивому экономическому росту. Аналитический обзор влияния региональных институтов развития позволяет выявить их основные задачи, методы работы, успешные практики и проблемы. В данном исследовании проведен глубокий анализ влияния таких институтов на экономическое развитие отдельных регионов России, выявлены основные тенденции и перспективы дальнейшего развития данной сферы.

Ключевые слова: региональные институты, экономическое развитие, бизнес-климат, инвестиции, социально-экономический рост

Благодарности: научный руководитель – к.э.н., доцент М. А. Танина.

Региональные институты развития играют значительную роль в современной экономике, способствуя устойчивому и сбалансированному экономическому развитию регионов [1]. Они выступают важным звеном в формировании и реализации стратегий развития, обеспечивая необходимую инфраструктуру для стимулирования инвестиций, повышения конкурентоспособности и поддержки предпринимательства. Такие институты предоставляют различные финансовые и консультативные услуги, оказывают содействие в привлечении инвестиций, развитии малого и среднего бизнеса, а также продвижении инновационных проектов. Благодаря своей деятельности региональные институты развития способствуют созданию благоприятной инвестиционной среды, улучшению бизнес-климата и увеличению эффективности использования региональных ресурсов. Тем самым они играют важную роль в обеспечении устойчивого экономического роста и социального развития регионов России.

Активность инвестиций в региональные проекты является ключевым показателем эффективности деятельности региональных институтов развития. Анализ показывает, что влияние этих институтов на экономическое развитие регионов России напрямую связано с объемом инвестиций, направленных в региональные проекты. Существенное увеличение инвестиций в последние годы свидетельствует о растущем интересе к развитию регионов.

Тенденции показывают, что региональные институты развития активно привлекают как внутренние, так и зарубежные инвестиции. Это способствует диверсификации экономической базы регионов и улучшению их инвестиционного климата. Одним из ключевых направлений развития является поддержка инновационных проектов, что способствует повышению конкурентоспособности регионов и их экономическому росту [2].

Дальнейший анализ инвестиционной активности в региональные проекты позволит выявить успешные стратегии работы региональных институтов развития, а также определить потенциальные возможности для улучшения ситуации в отдельных регионах. Этот аналитический обзор позволит эффективнее использовать ресурсы и способствовать устойчивому экономическому развитию регионов России.

Одним из важнейших аспектов развития регионов является влияние региональных институтов развития на социально-экономический рост. Аналитический обзор позволяет провести оценку этого влияния и выявить ключевые факторы успешного развития. Региональные институты развития, такие как агентства экономического развития, фонды поддержки предпринимательства, инновационные центры, играют значительную роль в стимулировании экономического роста, создании рабочих мест, привлечении инвестиций.

Институты развития могут способствовать формированию благоприятной инвестиционной среды, предоставлять финансовую поддержку малому и среднему бизнесу, проводить программы обучения и консультирования для предпринимателей. Оценка их влияния на социально-экономический рост позволяет определить эффективность используемых инструментов и выявить проблемные моменты, требующие корректировки. Результаты аналитического обзора могут послужить основой для разработки рекомендаций по улучшению работы региональных институтов развития и повышению их вклада в экономическое развитие регионов России.

Сравнительный анализ эффективности региональных институтов развития в России позволяет оценить влияние этих институтов на экономическое развитие регионов. Региональные институты развития играют ключевую роль в стимулировании экономического роста, привлечении инвестиций и поддержке предпринимательства в регионах.

Проведенный анализ показывает, что эффективность региональных институтов развития может существенно различаться в зависимости от региона. Некоторые региональные институты успешно справляются с поставленными задачами, обеспечивая стабильный экономический рост и развитие бизнес-среды. В то время как другие институты испытывают трудности в привлечении инвестиций и поддержке малого и среднего бизнеса.

Факторы, влияющие на эффективность региональных институтов развития, могут включать в себя уровень финансирования, квалификацию персонала, прозрачность и эффективность управления, а также поддержку со стороны региональных властей. Оптимизация работы региональных институтов развития и улучшение их эффективности могут способствовать устойчивому экономическому развитию регионов России в целом.

Российские региональные институты развития играют важную роль в стимулировании экономического роста и устойчивого развития регионов. Однако, для обеспечения их эффективности и адаптации к современным вызовам необходимо рассмотреть перспективы дальнейшего развития системы. В условиях глобальных изменений и вызовов, таких как изменение климата, экономическая нестабильность и технологические инновации, региональные институты должны активно адаптироваться.

Важно усилить взаимодействие между региональными институтами и государственными органами для обеспечения координации экономической политики на всех уровнях. Также необходимо повысить прозрачность и открытость деятельности институтов, что способствует привлечению инвестиций и поддержке инновационных проектов.

Поддержка малого и среднего бизнеса через региональные институты также играет важную роль в стимулировании экономического роста регионов. Важным направлением развития системы региональных институтов является укрепление их роли в разработке стратегий развития регионов, в том числе путем проведения аналитических исследований и мониторинга социально-экономических процессов.

Итак, перспективы развития системы региональных институтов в контексте глобальных вызовов требуют комплексного подхода, включающего в себя улучшение координации с государственными органами, активное развитие сектора малого и среднего бизнеса и укрепление роли в разработке стратегий развития регионов.

Список литературы

1. Бондаренко В. В., Харитонов Т. В., Танина М. А., Юдина В. А. Региональная экономика : учеб. пособие. Пенза : Изд-во ПГУ, 2016. 162 с. EDN: WJQKLL
2. Бондаренко В. В., Чакаев Р. Р., Лескина О. Н. [и др.]. Роль региональных институтов развития в повышении инновационного потенциала субъектов Российской Федерации // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. 2019. Т. 15, № 6 (375). С. 1097–1114. doi: 10.24891/ni.15.6.1097. EDN: VLVXIY

УДК 330

РОЛЬ МОДЕЛИ ФИНАНСИРОВАНИЯ ИННОВАЦИЙ В УПРАВЛЕНИИ ЖИЗНЕННЫМ ЦИКЛОМ ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНОЙ КОМПАНИИ

А. М. Абушахманова

*Пензенский филиал ФГБОУ ВО «Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации», г. Пенза, Россия*

Аннотация. Рассматриваются системы финансирования, которые играют ключевую роль в обеспечении жизненного цикла высокотехнологичных компаний. Представлены основные модели финансирования, включая рыночную, корпоративно-государственную, кластерную и мезокорпоративную, каждая из которых имеет свои уникальные характеристики и требования в зависимости от стадии жизненного цикла продукта.

Ключевые слова: инновации, модели финансирования, жизненный цикл, инвестиции, коммерциализация, стратегические цели

Благодарности: научный руководитель – к.э.н., доцент О. Н. Лескина.

Для развития экономики, основополагающим звеном которой являются инновации, необходимо использовать эффективную систему их финансирования, обеспечивающую привлечение инвестиций для перспективных высокотехнологичных проектов и доступность этих ресурсов для субъектов инновационной деятельности. Финансовая поддержка должна основываться на множественных источниках, способствующих быстрой реализации инноваций и их коммерциализации. В России стратегическими целями государственной политики в сфере экономической безопасности являются создание условий для внедрения инновационных технологий, активное развитие сектора экономики и совершенствование нормативно-правовой базы.

Актуальность исследования роли модели финансирования инноваций в управлении жизненным циклом высокотехнологичной компании обусловлена быстроразвивающимся характером глобальной экономики и стремительными изменениями в технологической сфере. В условиях консолидации знаний и значительного роста конкурентного давления, инновации становятся не только необходимостью, но и важнейшим стратегическим фактором, определяющим выживание и конкурентоспособность организаций.

Система финансирования инновационной деятельности представляет собой комплекс взаимодействующих элементов, обеспечивающих финансовыми ресурсами инновационные проекты, направленные на достижение экономического эффекта от внедрения инноваций и коммерциализации научных результатов. Успех реализации инновационных проектов во многом зависит от выбранных форм и способов финансирования. Один из основных принципов планирования графика финансирования инновационных проектов заключается в ориентации на несколько источников одновременно, что позволяет снизить риски потери финансовых средств, а также быстрее и эффективнее вывести инновацию на рынок. Для более полного и глубоко раскрытия сущности механизма финансирования инновационной деятельности первоначально необходимо выявить, решение каких основных задач от него зависит. К ним относятся:

1) обеспечение каждой стадии развития инновационных разработок достаточным уровнем финансирования;

2) в целях достижения нужных результатов – преобразование финансовых ресурсов из используемых источников финансирования в источники объектов, а именно инновационных предприятий и проектов;

- 3) равномерное распределение финансов между объектами финансирования;
- 4) обеспечение на всех стадиях развития проекта взаимодополнения форм и методов финансирования, которые им соответствуют [1].

С учетом вышеизложенного, финансирование инновационных проектов становится важным элементом стратегического управления. Тем не менее, выбор подходящей модели финансирования может значительно варьироваться в зависимости от специфики компании, этапа жизненного цикла продукта и степени инновационности разрабатываемых решений. Важно отметить, что управление жизненным циклом продукта в высоких технологиях включает множество этапов – от идеи и разработки до вывода на рынок и дальнейшего обслуживания, что требует интеграции финансовых, управленческих и технологических аспектов. Жизненный цикл высокотехнологичной компании можно определить как эволюцию продукта, который проходит несколько стадий в своём развитии.

Обычно выделяют четыре основных фазы жизненного цикла. Первый этап зарождения и становления характеризуется активными инвестициями в научную разработку, развитие идеи и её воплощение в продукте. Следующий этап роста включает в себя коммерциализацию разработки и массовых продаж (признание потребителями технологии, стремление к максимальному росту). В фазе зрелости замедляется рост и стабилизируются финансовые показатели. На последнем этапе «постпрогнозного периода» (спад) происходит ослабление конкурентных преимуществ, снижающиеся, отрицательные или нулевые темпы прироста продаж [2].

Каждая из этих фаз имеет свои уникальные требования к финансированию и управлению, что подчеркивает важность адаптации моделей финансирования для успешной реализации инновационных проектов на каждом этапе. Современная экономика требует от высокотехнологичных компаний не только разработки инновационных продуктов, но и умения эффективно управлять ими на протяжении всего их жизненного цикла. Это подразумевает целостный подход к инновациям, при котором финансирование играет ключевую роль в создании механизмов, поддерживающих идеи на всех уровнях – от концептуального до коммерческого. Таким образом, анализ моделей финансирования становится необходимым для понимания того, каким образом они влияют на общее управление инновациями, а также на достижение стратегических целей организации.

К основным моделям финансирования инновационной деятельности относятся: рыночная, корпоративно-государственная, кластерная (сетевая) и мезокорпоративная.

Рыночная модель финансирования инноваций основывается на привлечении средств через механизмы финансового рынка. Эта модель ориентирована на создание новых товаров или услуг, которые можно коммерциализировать. Важнейшими источниками финансирования в рамках рыночной модели выступают: венчурное и бизнес-ангельское инвестирование, краудфандинг, факторинг.

Корпоративно-государственная модель финансирования сочетает в себе финансирование со стороны государственных организаций и крупных корпораций. Государственное финансирование включает бюджетные средства, средства внебюджетных фондов, государственные кредиты и гранты. Бюджетные средства являются основополагающим способом финансирования различных форм инновационной деятельности. Финансирование инноваций бюджетными средствами помогает государству реализовывать целевые программы, приоритетные государственные проекты. Данный механизм обеспечивает инновационным компаниям налоговые льготы, скидки и преференции на осуществление их деятельности [3].

Кластерная модель финансирования подразумевает совместное использование ресурсов и сотрудничество между различными участниками – компаниями, исследовательскими институтами, государством и бизнес-инкубаторами, что позволяет усилить инновационный потенциал.

Мезокорпоративная модель представляет собой более гибкий подход, который сочетает корпоративные и государственные источники финансирования, вовлекая малые и средние предприятия, которые работают совместно для разработки инновационных решений.

Каждая из моделей финансирования инноваций имеет свои особенности и находит применение в зависимости от фазы жизненного цикла продукта и специфики бизнеса. На этапе инициирования, например, компании часто нуждаются в венчурных инвестициях или грантах, которые помогут превратить идею в прототип. В дальнейшем, на стадии роста, становится актуальным поиск стратегических партнёрств и финансирования через акционерный капитал для масштабирования производства и расширения рыночного присутствия. Таким образом, на зрелой стадии продукта требуется акцент на оптимизацию затрат и эффективное управление доходами, что зачастую связано с перераспределением ресурсов и поиском новых источников финансирования для поддержки инноваций. На стадии спада предприятие сталкивается с множеством вызовов, которые требуют пересмотра финансовой стратегии. Наиболее рациональными источниками на стадии спада являются система внутреннего финансирования, привлечение внешних инвестиционных ресурсов, кредитов и займов, государственной поддержки.

Таким образом, интеграция модели финансирования в стратегическое управление инновационной деятельностью является ключевым условием для успешного развития экономики. Применение многообразных моделей финансирования, таких как рыночная, корпоративно-государственная, кластерная и мезокорпоративная, позволяет обеспечить доступ к необходимым ресурсам на всех этапах жизненного цикла высокотехнологичных продуктов. Каждая модель финансирования имеет уникальные характеристики и предоставляет различные возможности для стартапов и уже действующих компаний.

Список литературы

1. Стрельникова Л. А. Механизм финансирования инновационной деятельности российских предприятий // Государственное и муниципальное управление. Ученые записки. 2024. № 1. С. 159–167. URL: <http://upravlenie.uriu.ranepa.ru/wp-content/uploads/2024/03/159-167.pdf> (дата обращения: 16.11.2024).
2. Лазарев В. Н. Управление жизненным циклом компаний : учеб. пособие. Ульяновск : УлГТУ, 2024. 126 с. URL: <https://lib.ulstu.ru/venec/disk/2024/40.pdf> (дата обращения: 16.11.2024).
3. Куликов И. Н. Модели финансирования инновационных технологий // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. 2020. № 8 (80). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/modeli-finansirovaniya-innovatsionnyh-tehnologiy-1> (дата обращения: 16.11.2024).
4. Лескина О. Н. [и др.]. Глобализация и институциональная модернизация экономики России: теория и практика : монография. М. : Прометей, 2019.

УДК 658

УПРАВЛЕНИЕ ДАННЫМИ В МЕБЕЛЬНОЙ ИНДУСТРИИ: ИСПОЛЬЗОВАНИЕ МАШИННОГО ОБУЧЕНИЯ ДЛЯ ОПТИМИЗАЦИИ ЦЕПОЧЕК ПОСТАВОК

А. М. Абушахманова

*Пензенский филиал ФГБОУ ВО «Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации», г. Пенза, Россия*

Аннотация. Рассматривается внедрение цифровых технологий и машинного обучения как ключевых факторов оптимизации процессов управления цепями поставок в мебельной индустрии. Использование машинного обучения в рассматриваемом секторе как стратегической инициативы открывает новые гори-

зонты для анализа данных, способствуя улучшению процессов и общих показателей эффективности бизнеса.

Ключевые слова: цепочка поставок, цифровая трансформация, управление цепочкой поставок, машинное обучение (ML), оптимизация, логистика, автоматизация, мебельная индустрия

Благодарности: научный руководитель – к.э.н., доцент М. А. Танина.

В сегодняшней нестабильной и всё более цифровой глобальной бизнес-среде компаниям необходимо выстраивать такие цепочки поставок, которые способны не только быстро и гибко подстраиваться под изменяющиеся условия и реагировать на цифровые изменения, но и упрощать организацию и способы взаимодействия между всеми звеньями – участниками цепочки поставок. Тенденции смещаются на всё более усиливающиеся взаимозависимости на всех уровнях управления, помимо этого управление цепочкой поставок играет всё большую роль в определении успеха компании и становится её конкурентным преимуществом.

Одним из ключевых драйверов развития менеджмента является цифровая трансформация, заключающаяся в активном внедрении и использовании цифровых технологий для реорганизации процессов управления цепочкой поставок. В условиях ограниченных ресурсов (финансовых, трудовых, технологических) возникает вопрос о том, как компаниям расставлять приоритеты среди множества существующих цифровых технологий и определять, в какой области целесообразно начинать трансформацию. Грамотное осуществление цифровых преобразований в таких процессах, как планирование спроса, работа с поставщиками, производственная логистика, складирование и дистрибуция, может ускорить реагирование цепочки поставок на изменения, повысить её гибкость и уровень клиентского сервиса [1].

Для комплексной оптимизации цепи поставок необходимо создать её модель. Для этого проводится анализ операций в цепи поставок, определяются точки затрат и ограничения, присутствующие в сети. После этого создается модель цепи поставок, которая отражает существующие в ней объекты, и их взаимодействие между собой. На верхнем уровне это могут быть товары, поставщики, производства, склады, распределительные центры, виды транспорта, дистрибуторы, магазины, потребители и т.д. Для каждого вида бизнеса набор этих объектов будет отличаться.

Дальше, внутри каждого объекта верхнего уровня определяются объекты, более детально описывающие структуру сети. Например, для производств это могут быть цеха, производственные площадки, виды производственного оборудования, рабочие смены и другие ресурсы. Для распределительных центров это могут быть зоны хранения товаров, зоны приемки и отгрузки товаров, складское оборудование и персонал. Для транспорта это могут быть логистические операторы, транспортные компании, или конкретные транспортные единицы, доступные для отгрузки. Уровень детализации объектов модели в каждом случае определяется отдельно, в зависимости от видов бизнеса и решаемых моделью задач.

После того, как основные объекты модели цепи поставок определены, необходимо описать их взаимосвязи и поведение. Это наиболее трудная часть моделирования цепи поставок, поскольку тут требуется очень четкое понимание всех процессов и взаимодействий между ними. Кроме того, здесь нужно учесть все существенные затраты, происходящие при работе цепи поставок, причем так, чтобы у системы оставались максимально возможное количество вариантов выбора. Именно в этом случае модель будет эффективна, и сможет существенно оптимизировать работу цепи поставок [2].

С учетом данных аспектов, можно увидеть, что в условиях быстро меняющегося мира, где сложность бизнес-процессов становится обычным делом, необходимо уделять особое внимание управлению данными. Это становится ключевым фактором успеха в мебельной индустрии, где эффективность решений напрямую влияет на конкурентоспособность. Глобализация и индивидуализация потребительских предпочтений тре-

буют от производителей не только гибкости, но и высоких аналитических способностей. В этом контексте использование машинного обучения (machine learning, ML) становится не просто технологическим трендом, а необходимой стратегической составляющей, призванную оптимизировать цепочки поставок и обострить конкурентные преимущества.

Цепочки поставок мебели представляют собой сложные системы, в которых взаимодействуют различные участники – от производителей и поставщиков до дистрибьюторов и конечных потребителей. Сложность этих взаимодействий, дополненная необходимостью оперативного реагирования на изменения рыночной конъюнктуры и потребительских предпочтений, ставит уникальные вызовы для менеджеров и аналитиков. Машинное обучение в данной области помогает не только упрощать процессы, но и извлекать ценную информацию из больших объемов данных, что способствует более точному прогнозированию, улучшению управления запасами и повышению качества обслуживания клиентов [3].

К основным направлениям применения ML в оптимизации цепочек поставок в мебельной индустрии относятся:

1. Управление перевозками. ML предоставляет доступ к ценным данным, позволяя ответить на ключевые вопросы, такие как соответствие стандартам обслуживания, выявление проблемных маршрутов и узких мест, влияющих на отгрузку. Обладатели таких данных могут предлагать решения конфликтов, а также повышать уровень обслуживания и эффективность взаимодействия с грузоотправителями.

2. Управление складом. Машинное обучение, использующее математические модели, помогает выявлять закономерности среди данных и строить прогнозные модели. Для успешного функционирования нейросетей необходима подготовка достоверных и очищенных данных. ML в сфере управления запасами способствует более точному прогнозированию спроса, оптимизируя складские запасы и предотвращая потери из-за избытка или нехватки товаров.

3. Планирование цепочки поставок. Оптимизация процессов принятия решений через использование ML позволяет анализировать большие объемы данных и достигать более точных и надежных результатов. Этот подход не только улучшает планирование цепочек поставок, но также предотвращает дефицит и избыток товаров, обеспечивая стабильное функционирование бизнеса.

4. Прогнозирование спроса. Алгоритмы, основанные на ML, обеспечивают высокую точность прогнозирования спроса, анализируя поведенческие тенденции клиентов. Это позволяет компаниям контролировать объемы производства и логистику, адаптируясь к изменяющимся потребностям рынка.

5. Оптимизация логистических маршрутов. Методы ML позволяют анализировать и оптимизировать маршруты доставки, что минимизирует задержки и повышает удовлетворенность клиентов.

6. Сквозная наглядность. Алгоритмы ML обеспечивают полный контроль по всей цепочке поставок, от поставщиков до клиентов. Технологии помогают выявлять неэффективность процессов, требующую немедленного реагирования, и устанавливать скрытые взаимосвязи между различными процессами в управлении цепочками поставок.

7. Безопасность цепочки поставок. Применение алгоритма машинного обучения позволяет оценивать факторы риска, используя данные о тех, кто и к какой информации пытается получить доступ. Если цепочка поставок защищена с помощью этой технологии, то нарушение конфиденциальности данных предотвращается [4].

Таким образом, внедрение искусственного интеллекта и машинного обучения в цепочку поставок представляет собой мощный инструмент для повышения эффективности и адаптивности бизнеса в условиях динамичного рынка. Эти технологии позво-

ляют оптимизировать процессы, снижать затраты, улучшать качество продукции и услуг, а также повышать уровень удовлетворенности клиентов. Благодаря возможности анализа больших объемов данных и прогнозирования будущих тенденций, компании могут принимать более обоснованные и стратегические решения, что способствует их устойчивому развитию и конкурентоспособности на рынке.

Список литературы

1. Мелехова В. Д. Цифровая трансформация в управлении цепочкой поставок // Human Progress. 2019. Т. 5, № 2. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/tsifrovaya-transformatsiya-v-upravlenii-tsepochnoy-postavok> (дата обращения: 01.11.2024).
2. Управление цепями поставок : учеб. пособие для СПО / сост.: П. П. Крылатков, М. А. Прилуцкая ; под ред. И. В. Ершовой. 3-е изд. Саратов ; Екатеринбург : Профобразование : Уральский федеральный университет, 2024. 139 с.
3. Рогулин Р. С. Систематический обзор проблемы управления цепями поставок: будущее и прошлые подходы к моделированию // Научные труды Вольного экономического общества России. 2023. № 2. С. 228–254. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/sistematicheskiy-obzor-problemy-upravleniya-tsepyami-postavok-budushee-i-proshlye-podhody-k-modelirovaniyu> (дата обращения: 01.11.2024).
4. Транспортная логистика – оптимизация путей доставки, инновационные технологии и управление логистическими процессами для эффективной перевозки грузов. URL: <https://logistics.by/blog/transportnaya-logistika-optimizacziya-putej-dostavki-innovaczionnye-tehnologii-i-upravlenie-logisticheskimi-proczessami-dlya-effektivnogo-perevozki-gruzov> (дата обращения: 01.11.2024).

УДК 331.101

ОПТИМИЗАЦИЯ ПРОЦЕССА АДАПТАЦИИ ПЕРСОНАЛА В САНАТОРНО-КУРОРТНЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ

С. Е. Байгушев¹, Е. В. Щанина²

^{1,2}ФГБОУ ВО «Пензенский государственный университет», г. Пенза, Россия

Аннотация. Рассматриваются методы оптимизации процесса адаптации новых сотрудников в санаторно-курортных организациях. Анализируются текущие проблемы, существующие методы и лучшие практики, применяемые в санаторно-курортной сфере. Предлагаются рекомендации по улучшению процесса адаптации, направленные на повышение профессиональной эффективности и удовлетворенности новых сотрудников.

Ключевые слова: адаптация персонала, санаторно-курортная сфера, наставничество, структурированные программы обучения, психологическая поддержка, оптимизация процесса, управление человеческими ресурсами, текучесть кадров, удовлетворенность сотрудников

Адаптация специалиста, в том числе и работника со средним медицинским образованием, – это приспособление к условиям трудовой деятельности и социальной среде, изменение собственного поведения для наилучшего внедрения в сплоченный коллектив.

Управление адаптацией новых сотрудников позволяет своевременно планировать и корректировать профессиональный рост персонала. Различают первичную адаптацию (для молодых специалистов, окончивших медицинский колледж и не имеющих трудового опыта) и вторичную адаптацию (для сотрудников, принятых на должность с опытом аналогичной работы, переведенных на новую должность внутри учреждения или не работавших в данной должности длительно) [1].

Персонал предоставляет гостям сервис, а значит от уровня работы с ним формируется качество конечного продукта в сфере гостеприимства. Так как санаторно-курорт-

ные комплексы являются в первую очередь средствами размещения, и многие имеют даже классификацию, тема управления персоналом является особенно актуальной. Чаще всего данному вопросу не уделяется должного внимания.

Следует учитывать, что кадровый состав санаторно-курортных организаций включает в себя не только медицинский персонал. Более половины численности работников отрасли относятся к управленческому и обслуживающему персоналу. Требуются специальные программы обучения для этой категории работников отрасли [2].

Любому предприятию, предоставляющему услуги по размещению, необходимо думать о клиентоориентированном подходе и вводить систему по внедрению сервисных стратегий. Благодаря повышению качества сервиса и услуг, можно избежать затрат на внешнюю рекламу, тем самым существенно сэкономить бюджет.

Это значит, что для повышения качества предоставляемых услуг, получения конкурентных преимуществ, среди подобных санаторно-курортных комплексов необходимо реализовывать ряд мероприятий внутри санаторно-курортного комплекса при том, что приоритетность может и должна периодически меняться. Незыблемым приоритетом в достижении успеха в среде растущей конкуренции является кадровое обеспечение, постоянное обучение и повышение квалификации сотрудников.

В первую очередь, главной проблемой в управлении персоналом санаторно-курортного комплекса является отсутствие обучения сотрудников, причем не только линейных, но и руководящего состава. Внедрение образовательных программ является своего рода инвестицией в развитие бизнеса.

Начинать обучение необходимо прежде всего с руководителей высшего звена, которые должны контролировать качество предоставляемых гостям услуг. Для качественного контроля всех процессов, протекающих на предприятии, руководитель должен быть осведомлен о всех тонкостях. Поэтому на данный момент востребованы комплексные программы для руководителей, которые помогут и дадут инструменты по самостоятельному внедрению и, самое главное, контролю всех процессов.

Директорам здравниц приходится иметь дело со сложным многоплановым хозяйством, для руководства которым необходимы фундаментальные знания по экономике, маркетингу, менеджменту, рекламе, сервису, медицине и др.

Вовлечённые и лояльные сотрудники – самые верные помощники в успехе санатория, но им важно работать в компании, где руководство не только постоянно говорит о необходимости качественно обслуживать гостей, а обучает команду, создавая развивающую корпоративную среду, демонстрирует превосходное обслуживание клиентов на личном примере и искренне заботится о своих сотрудниках [3].

Профессиональная подготовка большинства сотрудников, участвующих в непосредственном обслуживании клиентов, не требует специальных знаний, хотя и не избавлена от определенных навыков, которые приобретаются в результате опыта работы. Соответствующий уровень образования и профессиональной подготовки требуется лишь от работников медицинского подразделения, технических служб (службы по кадрам, финансам, снабжению, маркетингу и инженерной службы), менеджеров.

Организация процесса обучения работников предприятий санаторно-курортной отрасли, не требует высоких затрат. Более того, такое обучение, связывающее получение знаний и навыков вновь нанятыми работниками с конкретным предприятием, позволяет «вырастить» служащих, соответствующих запросам данного предприятия, полностью разделяющих его цели и установки, лояльных к решениям руководства и глубже интегрированных в производственный процесс.

Высокомотивированный работник ощущает потребность в повышении своей квалификации и легко поддается обучению. А обладающий знаниями и опытом, но недостаточно мотивированный работник потребует от предприятия определенных усилий и затрат, направленных на повышение уровня его мотивации. То есть наличие у работника

способностей не влечет за собой автоматического роста мотивации, в то время как высокомотивированный служащий ориентирован на обучение с целью повышения уровня своей квалификации [4].

Одной из наиболее важных функций работы с персоналом в санаторно-курортном комплексе является мотивация работников, оказывающая наиболее сильное непосредственное воздействие на их производственное поведение. Для предприятий санаторно-курортного комплекса справедливо утверждение, что управление персоналом – это непрерывный процесс, направленный на целевое изменение мотивации людей, чтобы добиться от них максимальной отдачи и высоких конечных результатов.

Для составления программ обучения персонала следует обратить внимание на тот факт, что коллектив санатория достаточно различается по возрасту. В настоящих реалиях нужно ещё больше внимания обращать на тот факт, что у сотрудников разных поколений абсолютно разные навыки обучения и восприятия. Актуальным становятся персонализация обучения, реальные программы наставничества. Если речь идет о новой персонализированной эре обслуживания в отношении гостей и клиентов, гостиничные предприятия должны соответствовать такому формату, в том числе по отношению к своему персоналу.

В программы обучения линейного персонала рекомендуется включать обучающие профессиональные мастер-классы (для каждой службы санатория – свой перечень), деловые игры на отработку полученных в ходе обучения навыков и новых знаний, разбор реальных кейсов служб санатория. Также очень важным для линейного персонала является развитие эмпатии, эмоционального интеллекта, навыков коммуникации.

Учитывая тот факт, что санаторно-курортные объекты работают с клиентами различных возрастных групп и состояния здоровья, абсолютно каждому сотруднику необходимо развитие навыков эмпатии и техники активного слушания, ведь высокий уровень сервиса невозможен без персонального подхода и искренней вовлеченности в эмоциональное состояние каждого гостя и внимания к деталям и пожеланиям.

Один из трендов в сфере управления персоналом связан созданием благоприятной HR-культуры внутри компании для повышения уровня удовлетворенности сотрудников, повышения их вовлеченности в рабочий процесс. Ведь согласно статистике, порядка 84 % сотрудников не ощущают себя полностью вовлеченными в работу, что отражается на качестве их работы и работе всей индустрии гостиничного бизнеса в целом. Проработка стратегии корпоративной социальной ответственности, которая включает в себя мероприятия социальной направленности – один из способов повышения удовлетворенности персонала. Другой способ увеличить вовлеченность – включение каждого сотрудника в процесс принятия решений, возможность сотрудникам обучаться за пределами компании (стажировки, семинары, мастер-классы и пр.).

Возможно, организовать подобное не так уж и просто, особенно не просто следовать этому веянию консервативным отелям, где на вершине иерархии всегда стояли четкая дисциплина, исполнительность, вертикальная система состава. Сейчас эти устои претерпевают огромные изменения, постепенно превращаясь в горизонтальный формат. С одной стороны, это эффективное изменение взаимодействия внутри отельного бизнеса, с другой – вероятность того, что гостиничный бизнес пройдет эти изменения быстрее, чем в других сферах. Отели гибче и более адаптивнее в профессиональной генетике, чем кто-либо. Работники данной сферы привыкли к работе в краткие сроки и при сжатых ресурсах.

Очевидно, что всем невозможно угодить, но система мотивации, которая будет по силам персоналу санатория, станет отличным началом совершенствования рабочих процессов. Главное – запустить этот механизм и вовлечь сотрудников в работу.

Мотивация персонала – абсолютно важный аспект управления персоналом. Благодаря мотивации появляется возможность развития лидерского потенциала персонала.

Помимо мотивации в виде развития на конкретном предприятии конкретного сотрудника, мотивация, в первую очередь, должна быть материальная. Материальное стимулирование должно быть четко и понятно сформулировано для сотрудников [5].

Подводя итог, следует отметить, что для эффективного функционирования системы управления персоналом и должной заинтересованности в работе, необходимо придерживаться основных стратегий, а именно:

1. Необходим постоянный поиск иных способов материального стимулирования.
2. Возможность повышения квалификации. Работодатель в силах организовать своим сотрудникам контакт с людьми, у которых есть возможность чему-то научиться. На сегодняшний день существуют различные бесплатные государственные программы повышения квалификации, которые реализуются на базе высших учебных заведений. Занятия проводятся в режиме онлайн, а по окончании слушатель получает удостоверение о повышении квалификации. Но не каждый человек знает о такой возможности. Работодатель в свою очередь, как правило, информирован о проведении различных обучений.
3. Реализовать программу наставничества для адаптации новых сотрудников, что будет являться также вариантом материальной и моральной мотивации.

Таким образом, уровень знаний сотрудников, понятная мотивация и грамотный подход к управлению персоналом является итогом высокого уровня сервиса. Любое гостиничное предприятие имеет возможность по своему усмотрению использовать моральные, организационные стимулы, а также развивать персонал или предоставлять сотрудникам возможность участвовать в управлении.

Список литературы

1. Опыт создания системы адаптации средних медицинских работников в санаторно-курортном учреждении // Zdrav.ru. URL: <https://www.zdrav.ru/articles/90447-vbr-opyt-sozdaniya-sistemy-adaptatsii-srednih-meditsinskih-rabotnikov-v-sanatorno-kurortnom>
2. Современные кадры для клиентоориентированной санаторно-курортной организации // Sanatoria.ru. URL: <https://sanatoria.ru/text.php?id=2188>
3. 5 способов позаботиться о сотрудниках своего санатория. Или как сделать коллектив более вовлеченным. URL: <https://sko-online.ru/stat/post/5-sposobov-pozabotitsya-o-svoih-sotrudnikah>
4. Ветитнев А. М., Войнова Я. А. Организация санаторно-курортной деятельности : учеб. пособие. 2-е изд., перераб. и доп. М. : Федеральное агентство по туризму, 2017. 292 с.
5. Ефремова А. Д. Ключевые стратегии управления персоналом в сфере санаторно-курортного обслуживания // Вестник ассоциации вузов туризма и сервиса. 2022. Т. 16, № 2. С. 108–118.

УДК 330

СТРАТЕГИИ УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ В ЗЕЛЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ

Е. Р. Борисова

*Пензенский филиал ФГБОУ ВО «Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации», г. Пенза, Россия*

Аннотация. Описаны стратегии управления рисками, влияющие на организации, внедрившие экологичные инновации в развитие производства.

Ключевые слова: зеленые технологии, зеленая экономика, инвестиции, управление рисками

Благодарности: научный руководитель – к.э.н., доцент М. А. Танина.

В последние десятилетия зеленая экономика стала важной частью глобальных усилий по устойчивому развитию и борьбе с климатическими изменениями. Она охватывает широкий спектр секторов, включая возобновляемую энергетику, устойчивое сельское хозяйство, экологически чистые технологии и управление отходами. Однако, как и любая другая экономическая модель, зеленая экономика сталкивается с различными рисками, которые могут повлиять на её эффективность и устойчивость. В этой статье мы рассмотрим ключевые стратегии управления рисками в контексте зеленой экономики.

Первым шагом в управлении рисками является их идентификация. В зеленой экономике можно выделить несколько категорий рисков:

1. Экологические риски. Эти риски связаны с изменениями климата, природными катастрофами (например, наводнениями или засухами), а также истощением природных ресурсов. Например, нехватка воды может негативно сказаться на сельском хозяйстве и производстве [1, с. 732].

2. Регуляторные риски. Изменения в законодательстве и нормативных актах, касающихся экологии и устойчивого развития, могут повлиять на бизнес-модели компаний. Ужесточение норм может потребовать дополнительных инвестиций для соблюдения новых стандартов.

3. Финансовые риски. Колебания цен на сырье, изменения в доступности финансирования для зеленых проектов могут создать нестабильность. Например, снижение цен на нефть может уменьшить инвестиции в возобновляемые источники энергии.

4. Репутационные риски. Общественное мнение о компании и её экологической ответственности может существенно повлиять на её успех. Скандалы, связанные с экологическими нарушениями, могут привести к потере клиентов и снижению акций.

5. Технологические риски. Быстрое устаревание технологий и необходимость постоянных инвестиций в исследования и разработки могут стать серьезным бременем для компаний, особенно в условиях быстро меняющегося рынка.

После идентификации рисков необходимо провести их оценку. Это включает в себя анализ вероятности возникновения каждого риска и его потенциального воздействия на бизнес. Оценка может быть количественной (например, через финансовые модели) или качественной (например, через экспертные оценки). Важно учитывать как краткосрочные, так и долгосрочные последствия. Например, краткосрочные изменения в законодательстве могут привести к немедленным финансовым затратам, тогда как долгосрочные климатические изменения могут угрожать существованию бизнеса.

Существуют различные стратегии управления рисками, которые могут быть применены в зеленой экономике.

Одним из наиболее эффективных способов управления рисками является их избегание. Это может включать отказ от высокорисковых проектов или технологий, которые не соответствуют экологическим стандартам. Например, компании могут отказаться от разработки угольных месторождений в пользу солнечных или ветровых проектов. Переход на более устойчивые источники энергии, чтобы снизить зависимость от ископаемых видов топлива. Это может включать инвестиции в солнечные панели или ветровые турбины.

Вторым из способов управления рисками является снижение рисков, которое включает в себя принятие мер для минимизации вероятности возникновения негативных событий или их последствий.

Внедрение систем мониторинга и оценки воздействия на окружающую среду для выявления потенциальных проблем на ранних стадиях. Это может помочь избежать крупных экологических катастроф.

Инвестирование в технологии, которые способствуют повышению энергоэффективности и снижению выбросов углерода. Например, модернизация производственных процессов для снижения потребления энергии.

Третьим способом управления рисками является передача рисков. Этот способ может осуществляться через страхование или партнерство [2, с. 1971].

Заключение страховых полисов для защиты от финансовых потерь в случае экологических катастроф или изменений в законодательстве. Это может помочь компаниям смягчить последствия неожиданных событий.

Партнерство с другими компаниями или организациями для совместного финансирования проектов и распределения рисков. Например, совместные проекты по разработке новых технологий могут уменьшить финансовую нагрузку на отдельные компании.

В некоторых случаях компании могут решить принять определенные риски, если они считают, что потенциальные выгоды превышают возможные потери.

Например, инвестиции в инновационные технологии с высоким уровнем неопределенности, но с потенциалом значительных экологических и экономических выгод. Примеры таких технологий включают новые способы утилизации отходов или разработки в области углеродного захвата. Или участие в проектах по восстановлению экосистем или созданию устойчивых сообществ, даже если они сопряжены с некоторыми рисками. Эти проекты могут требовать значительных ресурсов и времени, но их успех может привести к долгосрочным экологическим выгодам [3, с. 4].

Управление рисками – это непрерывный процесс. Компании должны регулярно пересматривать свои стратегии управления рисками и адаптировать их в ответ на изменения в окружающей среде, законодательстве или рыночных условиях. Это может включать: проведение регулярных аудитов устойчивости и экологического воздействия, такие аудиты помогут выявить слабые места в текущих стратегиях и предложить пути их улучшения; обновление бизнес-планов и стратегий в соответствии с новыми данными и трендами. Например, изменения в потребительских предпочтениях могут потребовать пересмотра продуктового портфеля компании.

Управление рисками в зеленой экономике требует комплексного подхода и активного участия всех уровней организации. Эффективные стратегии управления рисками не только помогают минимизировать негативные последствия для окружающей среды, но и открывают новые возможности для роста и инноваций. В условиях глобальных изменений и растущего внимания к вопросам экологии управление рисками становится неотъемлемой частью успешной бизнес-стратегии, что позволяет компаниям оставаться конкурентоспособными и социально ответственными.

Список литературы

1. Ивановская М. А., Глухова З. В. Развитие зеленой экономики в Российской Федерации // Отходы и ресурсы. 2020. № 4. С. 232–240.
2. Городнова Н. В., Соколов С. А. Анализ опыта минимизации экологических рисков в процессе построения «зеленой» экономики // Экономика, предпринимательство и право. 2023. Т. 13, № 6. С. 1963–1982.
3. Ерёмин В. В., Бауэр В. П. «Зеленое» финансирование как триггер позитивных климатических преобразований // Экономика. Налоги. Право. 2021. № 4. С. 65–73.

УДК 330

ВЛИЯНИЕ ЗЕЛЕННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ НА КОРПОРАТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ

Е. Р. Борисова

*Пензенский филиал ФГБОУ ВО «Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации», г. Пенза, Россия*

Аннотация. Описано, как зеленые технологии влияют на организации, внедрившие экологичные инновации в развитие производства.

Ключевые слова: зеленые технологии, зеленая экономика, инвестиции, экология, инновации
Благодарности: научный руководитель – к.э.н., доцент М. А. Танина.

В последние десятилетия устойчивое развитие и экология стали важными приоритетами для бизнеса. Глобальные климатические изменения, истощение природных ресурсов и нарастающее давление со стороны общества, инвесторов и регуляторов вынуждают компании адаптироваться к новым реалиям. Зеленые технологии, направленные на уменьшение негативного воздействия на окружающую среду, играют ключевую роль в этой трансформации. В данной статье мы рассмотрим, как внедрение зеленых технологий влияет на корпоративное управление, подчеркивая значимость этих изменений для будущего бизнеса.

Зеленые технологии требуют от компаний пересмотра своих стратегий. Вместо традиционного подхода, ориентированного на максимизацию прибыли, бизнесы начинают фокусироваться на устойчивом развитии и долгосрочных целях. Это включает в себя:

1. Интеграцию экологических целей в бизнес-стратегию: компании должны учитывать экологические аспекты при формулировании своих стратегий и принятии решений. Это может означать внедрение принципов устойчивого развития на всех уровнях – от разработки новых продуктов до управления цепочками поставок.

2. Разработка новых бизнес-моделей: появление зеленых технологий приводит к созданию новых моделей, таких как экономика замкнутого цикла, где продукты перерабатываются и повторно используются. Это не только снижает количество отходов, но и открывает новые рынки и возможности для бизнеса.

3. Систематизация мониторинга и оценки устойчивости: внедрение систем оценки воздействия на окружающую среду и регулярный мониторинг результатов помогают компаниям лучше понимать свои успехи в области устойчивого развития и выявлять области для улучшения.

Внедрение зеленых технологий способствует формированию новой корпоративной культуры, ориентированной на устойчивость и ответственность. Это проявляется в обучении и вовлечении сотрудников. Компании начинают инвестировать в обучение сотрудников по вопросам устойчивого развития и экологии, что повышает их осведомленность и вовлеченность. Программы повышения квалификации могут включать семинары, тренинги и внутренние инициативы, направленные на развитие экологической ответственности [1, с. 91].

Формирование специализированных команд, ответственных за внедрение экологических инициатив, помогает интегрировать устойчивость в повседневную практику. Эти команды могут работать над проектами по снижению углеродного следа, оптимизации использования ресурсов и разработке новых экологически чистых продуктов.

Также такая инновация, как создание платформ для обмена идеями между сотрудниками разных уровней и функций, может привести к появлению инновационных решений в области устойчивого развития.

Зеленые технологии помогают компаниям лучше управлять рисками, связанными с экологическими изменениями и нормативными требованиями.

Внедрение энергоэффективных технологий и сокращение отходов позволяет сократить затраты и повысить устойчивость бизнеса. Например, использование возобновляемых источников энергии может снизить зависимость от колебаний цен на традиционные энергоресурсы.

Компании, использующие зеленые технологии, легче справляются с новыми экологическими нормами и стандартами. Это позволяет избежать штрафов и репутационных потерь, связанных с несоответствием требованиям законодательства.

Прозрачность в вопросах экологии и активное участие в социальных инициативах помогают компаниям укрепить свою репутацию и повысить доверие со стороны потребителей.

Помимо прочего, компании, активно внедряющие зеленые технологии, часто получают конкурентные преимущества. Устойчивые практики способствуют улучшению имиджа компании и укреплению доверия со стороны клиентов. Потребители все чаще выбирают бренды, которые демонстрируют свою приверженность к экологии.

Инвесторы все чаще ищут компании с высокими экологическими стандартами, что делает зеленые технологии привлекательными для финансирования. Это может привести к более низким затратам на капитал и улучшению финансовых показателей [3, с. 110].

Компании могут участвовать в различных программах сертификации или получать награды за свои усилия в области устойчивого развития, что дополнительно укрепляет их репутацию.

Польза, которую организации приносят окружающей среде, используя зеленые технологии, заключается в том, что они могут создавать экологически чистые продукты, которые соответствуют потребительским требованиям. Например, использование переработанных материалов или создание товаров с меньшим воздействием на окружающую среду становится важным конкурентным преимуществом [2, с. 112].

Использование зеленых технологий может стать ключевым фактором успеха на рынке, особенно в условиях растущей конкуренции. Бренды, которые активно внедряют устойчивые практики, могут выделяться на фоне менее ответственных конкурентов.

Влияние зеленых технологий на корпоративное управление невозможно переоценить. Они не только способствуют улучшению экологической ситуации, но и становятся важным инструментом для достижения конкурентных преимуществ. Компании, которые успешно интегрируют зеленые технологии в свою стратегию управления, могут рассчитывать на устойчивый рост, улучшение репутации и долгосрочные отношения с клиентами и партнерами. В условиях современного мира переход к устойчивым практикам становится не просто желательным, а необходимым для выживания и процветания бизнеса. Устойчивое развитие больше не является лишь модным трендом; это основополагающий принцип, который определяет будущее успешных компаний в глобальной экономике.

Список литературы

1. Казанцева А. Н. Влияние «зеленого» корпоративного роста на экономическую безопасность бизнеса // Известия СПбГЭУ. 2023. № 2 (144). С. 90–94.
2. Овчинников В. Н., Кетова Н. П. Управление «зелеными» технологиями: вектор на экологоориентированный экономический рост // Вестник Адыгейского государственного университета. Серия: Экономика. 2024. № 2. С. 110–115.
3. Медведева О. Е., Павлов А. Н., Тулупов А. С. Устойчивое развитие, «зеленая» трансформация и климатическая повестка: соотношение, подходы, институциональный инструментарий // Проблемы рыночной экономики. 2023. № 3. С. 101–116.

УДК 658.012.2

ФАКТОРЫ РАЗВИТИЯ СТРАТЕГИИ КРУПНЫХ ФИРМ

А. М. Быков

*Калужский филиал ФГБОУ ВО «Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации», г. Калуга, Россия*

Аннотация. Развитие стратегии крупных фирм является ключевым процессом, определяющим их устойчивость и конкурентоспособность на рынке. В условиях глобализации, стремительных технологических изменений и усиления конкурентного давления компании должны адаптировать свои стратегии к новым

вызовам и возможностям. Факторы, влияющие на развитие стратегий, варьируются от внутренней структуры и культуры организации до внешних экономических, социальных и технологических условий. Понимание этих факторов позволяет компаниям не только эффективно реагировать на изменения, но и формировать долгосрочные планы, которые обеспечат их успех в будущем.

Ключевые слова: конкуренция, инновации, рынок, лидерство, эффективность, устойчивость

Благодарности: научный руководитель – к.э.н., доцент Е. В. Губанова.

Фонды развития стратегии крупных фирм играют ключевую роль в их успехе и устойчивости на рынке. Они представляют собой специальные инвестиционные структуры, созданные для поддержки инноваций, улучшения производственных процессов и разработки новых бизнес-моделей. Ниже приведены основные аспекты функционирования таких фондов.

В условиях глобализации и увеличивающейся конкуренции развитие стратегии крупных фирм становится одним из основных факторов, определяющих их успех и устойчивость на рынке. Ключевыми составляющими данного процесса являются необходимость адаптации к изменяющимся условиям, внедрение инноваций, оценка конкурентной среды и оптимизация внутренних процессов.

Одним из главных факторов является конкуренция. В условиях насыщенного рынка компании вынуждены постоянно анализировать действия своих соперников, чтобы выявлять уязвимости и использовать преимущества. Эффективная конкурентная стратегия позволяет фирмам занимать лидирующие позиции и укреплять свои рыночные доли [1, с. 44].

Другим важным аспектом является инновации. Постоянное совершенствование продукции и услуг, а также внедрение новых технологий играют ключевую роль в поддержании конкурентоспособности. Крупные фирмы должны инвестировать в исследования и разработки, чтобы предлагать своим клиентам уникальные предложения и сохранять актуальность на рынке [2, с. 7].

Анализ рынка также является важным фактором. Компании должны быть в состоянии быстро реагировать на изменения в потребительских предпочтениях и рыночных тенденциях. Это требует гибкости в стратегии и возможностей для оперативного принятия решений [3, с. 13].

Не менее значимой является тема лидерства в компании. Эффективное управление и ясная стратегия развития, поддерживаемая командой профессионалов, способствуют успешной реализации бизнес-целей. Лидерство также включает в себя умение мотивировать сотрудников и формировать командную культуру [4, с. 18].

Эффективность – еще один важный аспект, который определяет успешность стратегии. Оптимизация внутренних процессов и снижение издержек позволяют фирмам повышать свою конкурентоспособность и обеспечивать устойчивое развитие.

Фонды развития часто выделяют средства для исследований и разработок (R&D). Это может включать как внутренние проекты, направленные на улучшение существующих продуктов и технологий, так и финансирование стартапов, предлагающих инновационные решения, которые могут быть интегрированы в бизнес-модель компании. Например, такие компании, как Google, инвестируют миллиарды долларов в свои R&D-подразделения и фонды для стартапов, работающих в сферах искусственного интеллекта и высоких технологий.

Фонды служат для поддержки стратегической трансформации компании в условиях быстро меняющейся внешней среды. Это может включать в себя переход на цифровые технологии, изменение подходов к производству или внедрение устойчивых методов работы. Такие трансформации часто требуют значительных инвестиций, которые выполняются через фонд.

Фонды также могут способствовать развитию стратегических партнерств и альянсов с другими компаниями, университетами или исследовательскими центрами. Это

позволяет обмениваться знаниями, опытом и ресурсами, что в свою очередь содействует реализации инновационных проектов.

Наконец, устойчивость компании в долгосрочной перспективе также зависит от ее способности к адаптации и инновациям. Компании, внедряющие устойчивые практики и социально ответственные подходы, получают преимущества на рынке и укрепляют свои позиции [6, с. 34].

Таким образом, развитие стратегии крупных фирм требует комплексного рассмотрения множества факторов, которые взаимосвязаны и влияют друг на друга. Успешные компании способны эффективно интегрировать эти элементы в свою стратегию, что обеспечивает их конкурентоспособность и устойчивость.

Список литературы

1. Портер М. Е. Конкурентное преимущество: создание и поддержание превосходства. М. : Альпина Паблишер, 2008. 432 с.
2. Тидд Дж., Бессант Дж. Менеджмент инноваций: интеграция технологических, рыночных и организационных изменений / под ред. В. В. Мауер. М. : Вильямс, 2015. 432 с.
3. Котлер Ф., Келлер К. Л. Маркетинг: управление. СПб. : Питер, 2016. 864 с.
4. Друкер П. Ф. Эффективный менеджмент: как добиваться нужных результатов : пер. с англ. М. : Манн, Иванов и Фербер, 2008. 288 с.
5. Чистяков Д. В. Стратегический менеджмент : учебник. М. : Юрайт, 2019. 512 с.
6. Ковалев А. М. Инновационный менеджмент: теория и практика. М. : ИНФРА-М, 2020. 320 с.

УДК 658.3.07

УПРАВЛЕНИЕ РИСКАМИ В ФИНАНСОВОМ МЕНЕДЖМЕНТЕ КИТАЯ

Бу Инфань

*Пензенский филиал ФГБОУ ВО «Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации», г. Пенза, Россия*

Аннотация. Рассмотрены процессы управления рисками в финансовом менеджменте Китая.

Ключевые слова: финансовый менеджмент, управление рисками, важность, применение, стратегии преодоления, инструменты

Благодарности: научный руководитель – д.э.н., профессор В. В. Бондаренко.

В сложной бизнес-среде предприятия сталкиваются с различными неопределенностями и рисками, которые не только влияют на их финансовое положение, но и напрямую влияют на их выживание и развитие. Поэтому эффективное управление рисками является неотъемлемой частью финансового управления. Цель настоящего документа заключается в том, чтобы проиллюстрировать основные концепции и важность управления рисками, изучить его конкретное применение в управлении финансами и подробно описать стратегии и инструменты управления рисками, а также проиллюстрировать, как эти стратегии могут быть реализованы на предприятиях для снижения финансовых рисков, а затем спрогнозировать и проанализировать будущие тенденции в управлении рисками.

1. Основные концепции управления рисками.

Управление рисками является важной частью деятельности по управлению предприятием, которая включает в себя процесс выявления, оценки, мониторинга и реагирования на потенциальные риски. В области финансового управления управление рисками относится, в частности, к управлению различными рисками, влияющими на финансовое

положение и результаты деятельности предприятия, для обеспечения финансовой безопасности предприятия и повышения эффективности его деятельности [1].

2. Важность управления рисками.

1) Обеспечение надежного функционирования предприятия: эффективное управление рисками может помочь предприятию прогнозировать и реагировать на потенциальные риски, сокращать потери и обеспечивать надежную работу предприятия.

2) Повышение конкурентоспособности предприятий: благодаря научным стратегиям управления рисками предприятия могут лучше использовать рыночные возможности, снижать рыночные риски и повышать конкурентоспособность рынка.

3) Оптимизация финансовых операций: управление рисками помогает предприятиям оптимизировать распределение средств, повысить эффективность использования средств и снизить затраты на финансирование.

4) Защита интересов инвесторов: надежный механизм управления рисками повышает доверие инвесторов, защищает интересы инвесторов и повышает имидж бизнеса.

5) Содействие устойчивому развитию: Управление рисками помогает предприятиям избегать потенциальных экономических кризисов, поддерживать устойчивость бизнеса и продвигать их к целям устойчивого развития [2].

3. Конкретное применение управления рисками в управлении финансами.

1) Выявление и оценка рисков.

Идентификация рисков является первым звеном в управлении рисками, выявляя потенциальные риски и оценивая их потенциальные последствия и возможности, анализируя такие факторы, как отраслевые и рыночные тенденции, политика и экономические условия. Например, компании могут использовать такие инструменты, как SWOT Analysis и PESTEL Analytics, для проведения комплексного анализа внешней среды и выявления возможных рыночных рисков, политических рисков и т.д.

2) Стратегии реагирования на риски.

Для различных рисков компаниям необходимо разработать соответствующие стратегии реагирования. Общие стратегии управления рисками включают в себя принятие рисков, их предотвращение, передачу рисков, преобразование рисков, хеджирование рисков и компенсацию рисков.

Риск на себя: Предприятие принимает риск и принимает на себя возможные последствия. Это относится к тем случаям, когда риск невелик или когда предприятие достаточно доступно.

- **Уклонение от рисков:** предприятия избегают того, чтобы быть носителями рисков, корректируя свои бизнес-стратегии или покидая рынок. Например, компании могут отказаться от одного проекта с высоким риском и вместо этого инвестировать в другие, более надежные проекты.

- **Передача риска:** предприятие передает риск третьим лицам путем покупки страхования, заключения договора и т.д. Например, предприятие может приобрести страхование имущества, страхование ответственности и т.д. В ответ на потенциальные потери имущества или риск судебного разбирательства.

Преобразование рисков: предприятия преобразуют один риск в другой, например, путем стратегической корректировки. Например, предприятия могут трансформировать рыночные риски в операционные риски путем изменения портфеля продукции или каналов продаж.

- **Хеджирование рисков:** Предприятия используют множество инструментов, которые позволяют нескольким факторам риска компенсировать друг друга, тем самым снижая общий риск. Например, компании могут одновременно осуществлять финансовые операции, такие как торговля иностранной валютой и свопы процентных ставок, чтобы хеджировать валютные и процентные риски.

Компенсация риска: Предприятие заранее подготавливает средства или ресурсы для покрытия возможных потерь в ответ на события риска. Например, предприятие может создать резерв на случай риска или резерв на случай обесценения [3].

3) Инструменты управления рисками.

В области финансового управления компании могут также использовать различные инструменты управления рисками для снижения финансовых рисков. Эти инструменты включают диверсификацию инвестиций, фьючерсы и опционы, страхование и системы мониторинга рынков и раннего предупреждения.

Диверсификация инвестиций: снижение рисков, связанных с отдельными инвестициями, путем диверсификации инвестиций в различные классы активов, отрасли и регионы.

Фьючерсы и опционы: использование фьючерсных и опционных контрактов для фиксации будущих цен или снижения влияния рыночных колебаний на прибыль предприятия.

Страхование: Покупка различных видов страхования для защиты имущества и ответственности, покрытия потенциальных убытков и рисков, связанных с судебным разбирательством.

- Системы мониторинга рынков и раннего предупреждения: создание эффективных систем мониторинга рынков и раннего предупреждения для своевременного выявления потенциальных рисков и реагирования на них [4].

4. Примеры внедрения общеорганизационного управления рисками.

Возьмем, к примеру, производственное предприятие, которое сталкивается с рыночными рисками, такими как колебания цен на сырье и колебания обменного курса. Чтобы снизить эти риски, компании используют следующие стратегии:

1) Диверсификация закупок: установление партнерских отношений с несколькими поставщиками для обеспечения стабильности поставок сырья и снижения рисков, связанных с одним поставщиком.

2) Управление валютными рисками: управление валютными рисками с использованием валютных рынков и фиксация курсовых издержек, например путем покупки форвардных валютных контрактов или опционов.

3) Создание систем раннего предупреждения о рисках: создание систем раннего предупреждения о колебаниях цен на сырье и обменных курсов, своевременное выявление рыночных изменений и принятие соответствующих мер.

Благодаря реализации этих стратегий компании удалось снизить финансовые риски и обеспечить стабильность и устойчивость своей деятельности.

5. Будущие тенденции в области управления рисками.

По мере развития технологий и изменения глобальных рынков управление рисками также столкнется с новыми проблемами и возможностями. Будущие тенденции в области управления рисками могут включать следующее:

1) Интеллектуализация: использование технических средств, таких как большие данные и искусственный интеллект, для повышения точности и эффективности идентификации рисков.

2) Интеграция: управление рисками не будет ограничиваться какой-либо одной областью или сектором, а будет охватывать все уровни и звенья корпоративного управления.

3) Синергия: предприятия будут устанавливать более тесные партнерские отношения с поставщиками, клиентами и другими заинтересованными сторонами для совместного реагирования на рыночные риски.

4) Экологизация: по мере повышения осведомленности об охране окружающей среды [5].

Список литературы

1. Гу Чжэ Ин. Краткий анализ стратегий управления рисками в корпоративном финансовом менеджменте // Коллективная экономика Китая. 2024. Вып. 15. С. 177–180.
2. Чэнь Цзяньин. Исследование стратегий управления рисками в корпоративном финансовом менеджменте // Business Observation. 2024. Вып. 3. С. 105–108. doi: 10.3969
3. Юй Цзе. Исследование применения корпоративного внутреннего контроля в управлении финансовыми рисками // Бухгалтерский учет на городских предприятиях в Китае. 2024. Вып. 8. С. 142–144.
4. Чжан Мэй, Ян Лили. Исследование по оценке эффективности инструментов управления рисками для фермерских кооперативов // Исследования в области страхования. 2022. Вып. 3. С. 58–69. doi: 10.13497
5. Чжу Лунхуэй. Анализ стратегий и практик управления рисками в финансовом менеджменте // Экономические перспективы региона Бохайского моря. 2023. Вып. 11. С. 143–145.

УДК 658.9:378

КАК СОВМЕСТНАЯ РАБОТА МЕНЕДЖЕРОВ И МАРКЕТОЛОГОВ МОЖЕТ УЛУЧШИТЬ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТЬ И ПОВЫСИТЬ РЕЗУЛЬТАТЫ

И. К. Гладков

*Калужский филиал ФГБОУ ВО «Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации», г. Калуга, Россия*

Аннотация. Рассматривается тесное сотрудничество между менеджерами и маркетологами, которое приводит к увеличению производительности труда и улучшению показателей эффективности бизнеса. Рассматриваются основные преимущества от данного взаимодействия. Также предлагаются практические рекомендации по укреплению совместной работы менеджеров и маркетологов.

Ключевые слова: сотрудничество, менеджеры, маркетологи, производительность, эффективность, клиенты, продукты, ресурсы, коммуникация, синергия

Благодарности: научный руководитель – к.э.н. Т. Н. Фатеева.

На сегодняшний день, в условиях быстроразвивающейся бизнес-среде успех организации зависит от эффективного взаимодействия и координации ее подразделений. Особое внимание заслуживают менеджеры и маркетологи.

Для начала определим функции менеджеров и маркетологов внутри организации.

Менеджеры отвечают за управление и координацию различных аспектов деятельности компании. В их основные обязанности входит планирование, организация, контроль, мотивация и принятие решений [1, с. 275].

Главная цель менеджеров заключается в обеспечении эффективного применения ресурсов для осуществления поставленных целей в организации.

Маркетологи в свою очередь отвечают за анализ состояния рынка, изучение потребителей и конкурентов, а также за разработку и реализацию маркетинговых стратегий (рис. 1).

В своей деятельности маркетологи применяют различные инструменты, такие как маркетинговые исследования, анализ больших данных, разработка рекламных кампаний и т.д.

Без тесного сотрудничества между менеджерами и маркетологами появляются риски отсутствия согласованности в стратегии, продуктивном портфеле, каналах сбыта и коммуникациях с потребителями, что влечет за собой неэффективное использование ресурсов, потерю возможностей и потерю места в рыночной системе.



Рис. 1. Функции менеджеров и маркетологов

Слаженное выполнение данных двух функций влечет за собой улучшение производительности, рациональное использование ресурсов, и в дальнейшем улучшение финансового состояния организации.

Маркетологи владеют ценной информацией о состоянии рынка, которая может помочь менеджерам принимать более рациональные решения [2, с. 43]. Совместное сотрудничество позволяет разрабатывать эффективные стратегии, что влечет за собой полное закрытие потребностей клиентов.

Маркетологи дают лучше понять какие продукты или услуги актуальны и востребованы на рынке, а также дать своевременную реакцию на изменение предпочтений покупателей.

Руководство организации имеет возможность быстро реагировать на внешние изменения и оставаться конкурентоспособной.

Совместная работа менеджеров и маркетологов позволяет рационально использовать ограниченные ресурсы, что позволяет избежать дублирования действий, повысить рентабельность инвестиций в маркетинг и улучшить общую производительность организации [3, с. 142].

Сотрудничество менеджеров и маркетологов приводит к эффективному обмену идеями, планами, результатами деятельности. Данное сотрудничество обеспечивает согласованность действий, правильное понимание общих целей и задач, а также повышает вовлеченность сотрудников в деятельность организации.

Для полного раскрытия потенциала совместной работы менеджеров и маркетологов, предложим следующие практические рекомендации для организаций.

1. Установить конкретные роли и ответственность для каждой функции, для ухода от повторений. Необходимо разработать эффективные должностные инструкции, с четким определением ключевых задач и компетенций для эффективного и быстрого принятия решений.

2. Организовать регулярные совещания для открытого обмена информацией и обсуждения ключевых вопросов. Данная мера способствует улучшению взаимопонимания и сотрудничества между менеджерами и маркетологами.

3. Разработать общие цели и KPI, ориентированные на совместное сотрудничество. Установленные количественные и качественные показатели будут стимулировать менеджеров и маркетологов работать в команде.

4. Организовать совместное обучение менеджеров и маркетологов для лучшего понимания функций друг друга. Данная мера помогает менеджерам лучше понять специфику работы маркетолога, а маркетологам в свою очередь, понять особенности управленческих задач. Данное обучение будет способствовать поиску точек соприкосновения и выработке единых решений.

5. Разработать и внедрить прозрачную систему отчетности для быстрого решения возникающих проблем и отслеживания эффективности. Данная мера позволит регулярно анализировать эффективность проведенной совместной работы и своевременно корректировать.

Комплексная реализация предложенных рекомендаций позволит организации улучшить взаимодействие менеджеров и маркетологов.

Таким образом, вложенные инвестиции в развитие сотрудничества между менеджерами и маркетологами, уже в скором времени принесут организации значительные конкурентные преимущества для эффективной деятельности в современной и быстро развивающейся бизнес-среде.

Список литературы

1. Левкин А. Г. Роль маркетинговой аналитики в трансформации маркетинговой стратегии компании // Russian Economic Bulletin. 2022. Т. 5, № 1. С. 273–278.
2. Пашоликов М. А. Стратегический маркетинг: проблемы, развитие, решения. СПб. : Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого, 2024. 182 с. doi: 10.18720/SPBPU/2/id24-77 EDN: IKCXDE
3. Шевченко Д. А. Стратегический маркетинг. 2-е изд., испр. и доп. М. ; Берлин : Директ-Медиа, 2023. 414 с. EDN: PAWNQQ

УДК 364.6

СОВРЕМЕННАЯ СИСТЕМА СОЦИАЛЬНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Д. Е. Гречихина

*Калужский филиал ФГБОУ ВО «Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации», г. Калуга, Россия*

Аннотация. Рассматривается структура системы социального обеспечения в России. Изучены ключевые направления российского социального обеспечения, приведены примеры их реализации.

Ключевые слова: социальное обеспечение, льготные категории граждан, социальная поддержка, социальное страхование, меры социальной поддержки

Благодарности: научный руководитель – старший преподаватель В. А. Акименко.

Современные условия развития и общего функционирования социально-экономической сферы жизни Российской Федерации имеют достаточно нестабильный и динамичный в своих изменениях фон. Политическая дестабилизация, масштабирование проблем социальной направленности, экономические кризисные предпосылки и др. – все это в той или иной степени оказывает влияние на жизнь российских граждан, в особенности на те категории, которые являются более уязвимыми ввиду не всегда зависящих от них обстоятельств.

Актуальность рассматриваемой тематики обуславливается, в первую очередь, тем, что Россия является социальным государством и в условиях обеспечения социального благосостояния населения органы власти стремятся обеспечивать рациональное перераспределение материальных благ, основываясь на базе социальной справедливо-

сти. Исходя из активного роста количественного показателя населения страны, возрастает и число людей, нуждающихся в получении мер государственной социальной поддержки, которые также расширяются и дополняются на периодической основе в соответствии с динамикой текущих социально-экономических показателей.

Социальное обеспечение, как правовой и социологический термин является достаточно обширным понятием, фактически включающим в себя ряд более узкопрофильных направлений социальной поддержки граждан (рис. 1).



Рис. 1. Система социального обеспечения в России [2]

Так, опираясь на рисунок, представленный выше, можно отметить, что само по себе социальное обеспечение является одной из составных частей социальной защиты населения. Несмотря на то, что данное явление имеет достаточно фундаментальную законодательную базу в виде закрепленных Конституцией РФ статей, а также ряда Федеральных законов (ФЗ «О государственной социальной помощи» № 178-ФЗ, ФЗ «Об основах обязательного социального страхования» № 165-ФЗ, ФЗ «О государственном пенсионном обеспечении в РФ» № 166-ФЗ и др. нормативно-правовых актов), четкая терминологическая трактовка у обоих определений отсутствует, из-за чего данные понятия часто взаимозаменяются. В рамках системы организации социального обеспечения функционирует финансовый механизм, который формирует два направления социального обеспечения в денежном эквиваленте: социальное страхование и социальная помощь (нестраховое социальное обеспечение), каждое из которых имеет отдельные виды социальной помощи.

Рассматривая именно российскую практику социального обеспечения, можно отметить, что в рамках социального обеспечения на сегодняшний день предусмотрено 2 его действующие разновидности:

– Обязательное социальное страхование (постоянно уплачиваемые платежи страховщиком (государством в лице органов государственной власти) страховщику (лицу, потерявшему доход вследствие наступления страхового случая в виде потери официального дохода). В качестве примеров реализации обязательного социального страхования можно выделить пенсионное страхование, медицинское страхование, страхование ввиду временной нетрудоспособности и в связи с материнством, страхование от несчастных производственных случаев или от профессиональной болезни). Величина получаемого

социально-страхового дохода определяется, исходя из, во-первых, установленных процентных ставок (в первых трех случаях в рамках единого тарифа в 30 %, в четвертом случае в пределах от 0,2 % до 8,5 % в зависимости от класса страхового риска) и, во-вторых, исходя из соотношения среднего месячного дохода страховщика к степени исчисления степени утраты его возможности продолжать получать официальный рабочий заработок) [1].

Также, законодательством РФ предусмотрены и иные страховые случаи, наступления которых детерминируют выписку мер финансовой социальной поддержки граждан: пенсия по инвалидности (назначается при получении гражданином статуса инвалида 1, 2 или 3 группы или при врожденных дефектах, обуславливающих приобретение статуса инвалида), пенсия по потере кормильца (назначается детям до 18 лет и пролонгируется до возраста 23 лет при очном обучении ребенка, материальное обеспечение которого осуществлял умерший), пособие по беременности и родам (назначается разово при каждом случае беременности и при наличии официального трудоустройства для определения размера получаемой выплаты), ежемесячное пособие по уходу за ребенком (выплачивается до достижения ребенком возраста 1,5 лет в размере 40 % от среднего официального заработка получателя субсидии) и др. [1].

– Социальное обеспечение в виде оказания социально-ориентированных услуг (обеспечение условий для обеспечения надлежащего уровня жизни соответствующих категорий населения граждан). В рамках данного направления можно привести следующие формы реализации социального обеспечения:

1) социально-бытовые услуги, направленные на улучшение жизненных условий и расширение возможностей для социальных категорий граждан (например, обеспечение жилой площадью или специализированными помещениями для проведения физкультурно-оздоровительных и лечебно-трудовых мероприятий; обеспечение вещами первой необходимости, уборка жилых помещений нетрудоспособных граждан и др.);

2) социально-медицинские услуги, направленные на поддержание и сохранения здоровья социальных категорий граждан (например, медицинское консультирование; систематическое наблюдение за состоянием здоровья социальной категории граждан; обеспечение проведения и бесплатных посещений оздоровительных мероприятий и др.);

3) социально-психологические услуги, направленные на поддержание социально-психологического климата льготных категорий граждан (социально-психологическое консультирование по вопросам внутрисемейных отношений; круглосуточная линия социально-психологической поддержки «Телефон доверия»; проведение социально-психологического патронажа и др.);

4) социально-педагогические услуги, направленные на обеспечение условий развития и обучения граждан льготных категорий (формирование позитивных интересов с помощью проведения специализированных досуговых мероприятий; организация помощи в предоставлении образования и социальной адаптации людям с ОВЗ; педагогическая диагностика для выявления отклонений в образовательном контексте и др.);

5) социально-правовые услуги, направленные на обеспечение юридической поддержки льготных категорий граждан (например, содействие в оформлении жалоб и просьб в юридически-корректной форме; содействие в получении законных социальных льгот гражданами и др.) [2].

В целом, можно отметить, что современное социальное обеспечение в России работает на трех основополагающих принципах: паритетности (т.е. обеспечение равных условий социальной поддержки для всех граждан, принадлежащих к льготным категориям), ответственности (т.е. наличие законодательно закреплённой ответственности со стороны государства в рамках предоставления мер социального обеспечения) и автономности (независимость каждой из сторон, участвующей в механизме социального обеспечения, от субъективных условий). Так, система социального обеспечения в России

ориентирована на всевозможные категории граждан, которые имеют льготно-социальный статус и предоставляет действительные условия для компенсации того дохода, который теряется на фоне трудных жизненных обстоятельств. Однако, адаптация социального обеспечения под современные реалии российского уровня жизни населения все еще продолжается ввиду той динамики, которую устанавливает внешняя среда, что обуславливает необходимость дальнейшего непрерывного развития изучаемого государственного механизма.

Список литературы

1. О государственном социальном обеспечении : федер. закон № 178-ФЗ от 17.07.1999 [принят Государственной Думой 25 июня 1999 г.: одобрен Советом Федерации 2 июля 1999 г.] // Собрание законодательства Российской Федерации. 1999. № 29. Ст. 142
2. Социальный фонд России. URL: <https://sfr.gov.ru/> (дата обращения: 17.11.2024).

УДК 005.3(075.8)

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ МЕТОДОВ ПСИХОЛОГИЧЕСКОЙ АКТИВАЦИИ МЫШЛЕНИЯ В ПРИНЯТИИ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ

А. Д. Григорьева

*Калужский филиал ФГБОУ ВО «Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации», г. Калуга, Россия*

Аннотация. Исследуется влияние психологических особенностей личности на процесс принятия управленческих решений. Отмечено, что индивидуальный стиль управления оказывает значительное влияние на принятие решений и их последующую реализацию. Рассматриваются методы активации творческого мышления, используемые при принятии управленческих решений.

Ключевые слова: управленческое решение, восприятие, креативное мышление, методы активации творческого мышления

Благодарности: научный руководитель – старший преподаватель В. А. Акименко.

В каждой организации менеджеры всех ступеней управления регулярно принимают управленческие решения, которые могут варьироваться по значимости для компании. Управленческое решение представляет собой выбор, сделанный руководителями, касающийся достижения целей управления при помощи соответствующих методов, который формализуется в нормативных документах или передается устно для исполнения другим сотрудникам.

Важно подчеркнуть, что каждое решение в конечном итоге принимается человеком, что придаёт ему психологическую окраску. На всех этапах управленческого процесса – от оценки вероятности случайных событий до анализа альтернатив и оценки общего эффекта принятого решения – неизменно сказывается эмоциональное состояние человека, его настроение и переживания. [1, с. 7–8]. Например, личное восприятие задачи способно существенно затрагивать оценку вероятностей событий. К примеру, эффект репрезентативности приводит к тому, что люди склонны переоценивать шансы тех исходов, которые соответствуют их собственному опыту и убеждениям. Эффект доступности указывает на то, что оценка вероятности событий зависит от легкости их воспоминания. Иллюзия контроля возникает, когда индивид считает, что его действия могут повлиять на случайное событие, что в свою очередь меняет его восприятие вероятности. Феномен валентности заключается в том, что люди склонны преувеличивать шансы положительных исходов и приуменьшать вероятность негативных.

На этапе оценки альтернатив выделяют четыре ключевых эффекта. Якорный эффект: люди невольно фокусируются на определённых исходных данных, предоставленных кем-то или полученных случайно. Эффект восприятия риска: при добровольном принятии целей возрастает склонность к риску, тогда как при вынужденном – наоборот. Инерционный эффект: люди часто переоценивают первую возникающую альтернативу и не ищут другие варианты, при этом новые идеи оцениваются через призму изначальной. Эффект реактивного сопротивления заключается в том, что любое внешнее давление, ограничивающее свободу выбора, вызывает сильное возражение.

На третьем этапе (оценки и контроля исполнения решения) могут проявляться следующие психологические эффекты:

1. Эффект избыточной уверенности: люди нередко переоценивают свою правоту, так как они склонны акцентировать внимание на фактах и аргументах, которые поддерживают их решения.

2. Эффект сложности-легкости: с увеличением сложности задачи количество верных решений уменьшается, но уверенность в них возрастает. В то же время, при упрощении задач число правильных ответов растет, но уверенность в них снижается.

3. Феномен диссонанса после трудного выбора: это столкновение между существующими убеждениями и новой информацией или действиями [2, с. 201–222].

Коллективное мышление может приводить к эффективным решениям, но воздействует на процесс принятия решений множество негативных факторов. Групповое мышление подавляет критическое мнение, заставляя участников адаптировать свои взгляды. Эффект поляризации приводит к тому, что группы принимают более рискованные или консервативные решения. Социальная фасилитация может увеличивать активность в присутствии других. Эффект Рингельмана демонстрирует снижение индивидуальных усилий в совместной работе. Выученный диссонанс поясняет, что члены группы могут ощущать, что их предпочтения не учитываются. Группы оптимального размера (4–8 человек) принимают более эффективные решения, в то время как слишком однородные или разнородные группы сталкиваются с трудностями. Эффект асимметрии качества решений указывает на то, что группа влияет на качество индивидуальных решений, но имеет ограничения в изменении решений руководства. Феномен идиосинкразического кредита подразумевает, что статус участника дает ему больше свободы в выражении мнений. Ложное согласие возникает из-за недостаточной компетентности или боязни выделиться. Феномен виртуального решателя описывает несуществующую фигуру, которому приписываются возможности решения проблемы [3].

В процессе принятия решений менеджеры применяют методы, способствующие активизации творческого мышления. Задачей руководителя становится получить реальную пользу из творческого потенциала своих сотрудников и, развив этот потенциал, трансформировать его в инновационные решения, способные обеспечить организации преимущество перед конкурентами.

Методы психологической активизации включают конференции идей, методы мозговой атаки, метод вопросов. В табл. 1 представлена сравнительная характеристика основных методов психологической активизации творческого мышления.

Второй группой методов являются методы привлечения новых интеллектуальных ресурсов: теоретико-игровые технологии, наставничество и сотрудничество с консультантами. Данная группа активизирующих методов используется, когда объем информации большой, а времени для анализа недостаточно. Теории игр используют компьютерные технологии и вспомогательные материалы для оптимизации управленческих решений, заменяя традиционные встречи. Наставничество и сотрудничество с консультантами существенно ускоряют процесс разработки и повышают качество принимаемых решений.

Методы психологической активации принятия решений

Наименование метода	Условия успеха	Достоинства и недостатки	Суть метода
Метод конференции идей	Количество участников: 4–12; время обсуждения: 30–50 мин	Удобство использования и эффективность методов выше, чем при прямом подходе к решению задач, однако не существует гарантии, что будут найдены действительно выдающиеся идеи	Стимулирование процесса мышления на уровне сознания. Используется при планировании стратегии развития компании, разработке нового продукта или услуги, решении проблем в рабочих процессах, при повышении производительности, оптимизации бизнес-процессов (повышение конкурентоспособности), при управлении изменениями
Метод мозговой атаки	Количество участников: 5–15; время обсуждения: от 30 минут до нескольких часов	Возможность быстро сгенерировать большое количество идей, стимулировать творческое мышление и сотрудничество в группе. Возможность отвлечения от темы обсуждения, доминирования одних участников над другими	Максимально активизировать и развить творческий потенциал участников, чтобы они могли вместе найти наилучшие решения для поставленных задач или проблем. Используется при проведении совещаний, как генератор идеи для рекламы, акций и промо-мероприятий, при поиске новых способов улучшения рабочих процессов, сокращения издержек и повышения эффективности работы команды, при развитии новых продуктов и услуг
Метод вопросов и ответов	Данный метод подходит как для индивидуального использования, так и для групповой работы с любым количеством участников. Время, отведенное на обсуждение, не имеет ограничений	Способствует активному мышлению, улучшает взаимодействие и диалог среди участников. Однако может потребоваться больше времени для подготовки вопросов и организации обсуждений. Не всегда удастся вовлечь всех участников в процесс дискуссии	Метод может быть использован как для индивидуальной работы, так и в группах с любым количеством участников. Он применим при принятии решений касательно важного контракта: обсуждение всех потенциальных последствий, выявление рисков и возможностей, а также при планировании бюджета на следующий финансовый год и разработке маркетинговой стратегии для нового продукта, включая анализ целевой аудитории, конкурентные преимущества и каналы сбыта

Таким образом, применение методов психологической активации творческого мышления может стать важным инструментом в системе управления современной организацией. Знания особенностей восприятия руководителей и исполнителей в процессе разработки и принятия управленческих решений должны использоваться как в процессе организации, так и в системе оценки эффективности УР, что будет способствовать принятию более обоснованных и рациональных решений, а значит повышать эффективность управления всей организацией.

Список литературы

1. Хайрулина Л. Р. Методы принятия управленческих решений : учеб. пособие. М. : Русайнс, 2024. 199 с. URL: <https://book.ru/book/955197> (дата обращения: 08.10.2024).
2. Беляева И. Ю., Данилова О. В., Братарчук Т. В. [и др.]. Методы принятия управленческих решений (в схемах и таблицах) : учебник / под ред. И. Ю. Беляевой, О. В. Даниловой. М. : КноРус, 2024. 276 с. URL: <https://book.ru/book/953113> (дата обращения: 24.10.2024).
3. Ахмедова Г., Аманов Э. Психология социальных групп: процессы влияния и группового принятия решений // Всемирный ученый. 2024. № 23. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/psihologiya-sotsialnyh-grupp-protsessy-vliyaniya-i-grupпового-prinyatiya-resheniy> (дата обращения: 24.10.2024).

УДК 65.1

ИННОВАЦИОННОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО: КЛЮЧЕВЫЕ СТРАТЕГИИ ДЛЯ УСПЕШНОГО УПРАВЛЕНИЯ

Го Чжицзяо¹, Цзян Юйхэн², Цинь Ичжо³, Янь Чэньжань⁴

*^{1,2,3,4}Пензенский филиал ФГБОУ ВО «Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации», г. Пенза, Россия*

Аннотация. Рассматриваются основные стратегии развития инновационного бизнеса, инновации в управлении персоналом, эффективное использование технологий в инновационном предпринимательстве, ключевые вызовы и перспективы развития инновационного бизнеса.

Ключевые слова: предпринимательство, инновации, стратегии, менеджмент

Благодарности: научный руководитель – к.э.н., доцент М. А. Танина.

Инновации играют ключевую роль в современном бизнесе, и предприниматели, стремящиеся к успешному развитию своих компаний, должны уделять особое внимание инновационным стратегиям. Именно поэтому понимание основных принципов инновационного предпринимательства становится необходимым элементом успешного управления бизнесом.

В данной статье мы рассмотрим ключевые стратегии для эффективного управления инновационным предпринимательством. Мы изучим такие аспекты, как поиск идеи для инновации, разработка и внедрение новых продуктов или услуг, а также создание благоприятной среды для инноваций в организации.

Инновационное предпринимательство представляет собой стратегию, которая тесно связана с внедрением новых идей, технологий и подходов в бизнес-процессы с целью достижения конкурентного преимущества. Для успешного управления процессами инновационного предпринимательства необходимо учитывать несколько ключевых стратегий. Первой из них является создание инновационной культуры, которая способствует поощрению сотрудников к творчеству, экспериментам и развитию новых идей. Второй важной стратегией является постоянное сканирование рынка и анализ конкурентов, что позволяет оперативно реагировать на изменения и применять инновационные подходы. Третьей стратегией успешного управления инновационным предпринимательством является поиск и привлечение талантливых специалистов, способных внести свой вклад в процесс развития новых идей и технологий. Кроме того, важно обеспечить постоянное финансирование инновационных проектов и поддержку со стороны высшего руководства компании. В результате эффективного применения данных стратегий бизнес-организация может достичь не только инновационного развития, но и устойчивого конкурентного преимущества на рынке [1].

Для успешного управления инновационным бизнесом необходимо применять ключевые стратегии развития. Одной из таких стратегий является активное внедрение новейших технологий и инноваций в процессы производства и предоставляемые услуги. Это позволяет компании дифференцировать себя на рынке и оставаться конкурентоспособной.

Важным элементом успешного управления инновационным бизнесом является постоянное освоение новых рынков и расширение географии деятельности. Это позволяет компании увеличить свою клиентскую базу и выйти на новый уровень развития.

Еще одной ключевой стратегией является постоянное обновление продуктов и услуг компании. Регулярное проведение исследований и разработка новых продуктов помогают компании следовать требованиям рынка и оставаться в числе лидеров отрасли [2].

Таким образом, применение основных стратегий развития позволяет компаниям эффективно управлять инновационным бизнесом и достигать успеха на рынке.

Инновации в управлении персоналом играют важную роль в создании успешного бизнеса. Они включают в себя новаторские подходы к подбору, обучению и мотивации сотрудников. Одной из ключевых стратегий является переход к гибким формам трудоустройства, таким как удаленная работа или гибкий график, что способствует повышению удовлетворенности и продуктивности сотрудников. Технологии также играют важную роль в инновационном управлении персоналом, позволяя автоматизировать процессы HR и обеспечивая более эффективное взаимодействие сотрудников с компанией. Ключевым аспектом успешного управления персоналом является также развитие лидерских качеств у менеджеров, способных вдохновлять и мотивировать сотрудников на достижение общих целей. Внедрение инноваций в управлении персоналом помогает компаниям привлекать и удерживать талантливых сотрудников, обеспечивая конкурентное преимущество на рынке.

Эффективное использование технологий играет ключевую роль в развитии инновационного предпринимательства. Основные стратегии включают в себя применение современных цифровых инструментов для улучшения процессов бизнеса. Одной из таких стратегий является цифровизация всех аспектов компании, начиная от производственных процессов и заканчивая маркетинговыми кампаниями. Это позволяет ускорить процессы, повысить качество продукции и услуг, а также улучшить взаимодействие с клиентами [3].

Другой важной стратегией является интеграция новейших технологий в продукцию или услуги компании. Применение роботизированных систем, искусственного интеллекта, интернета вещей и других инновационных решений позволяет создавать более конкурентоспособные продукты, привлекать новых клиентов и расширять рынки сбыта. Кроме того, использование аналитики данных позволяет более эффективно планировать развитие бизнеса, прогнозировать спрос и принимать обоснованные решения.

Следует также отметить важность постоянного мониторинга и оценки эффективности применяемых технологий. Регулярный анализ данных и обратная связь от клиентов позволяют своевременно корректировать стратегии и улучшать процессы. В конечном итоге, эффективное использование технологий в инновационном предпринимательстве способствует повышению конкурентоспособности компании, расширению рынков и обеспечению устойчивого роста.

Инновационное предпринимательство представляет собой динамичное направление бизнеса, требующее особого подхода к управлению. Одним из основных вызовов для инновационных предпринимателей является быстрое изменение технологий и рыночных трендов, что требует постоянного обновления процессов и стратегий. Необходимо уметь адаптироваться к новым условиям и оперативно реагировать на изменения, чтобы оставаться конкурентоспособными.

Другим важным аспектом является поиск и привлечение талантливых специалистов, способных работать в условиях неопределенности и инновационного окружения. Команда играет ключевую роль в успехе инновационного бизнеса, поэтому необходимо инвестировать в развитие сотрудников и создание мотивирующей рабочей атмосферы.

Важным аспектом является также поиск источников финансирования для развития инновационного бизнеса, так как инвестиции в новые технологии и исследования требуют значительных затрат. Необходимо разрабатывать стратегии привлечения инвесторов и масштабирования бизнеса для успешного роста.

Таким образом, для успешного управления инновационным предпринимательством необходимо эффективно реагировать на вызовы рынка, создавать мотивирующую команду и обеспечивать финансовую устойчивость бизнеса. Ответственное и целеустремленное управление поможет достичь успеха в инновационной среде.

Список литературы

1. Джабраилов Д. Х., Бексултанова Х. А., Унаева Р. Х. Маркетинг инноваций как направление развития предприятия на рынке инноваций // Тенденции развития науки и образования. 2022. № 84-3. С. 59–61.
2. Исраилов М. И., Тайгашинова К. Т., Ержанов А. К. Основы инновации, жизненный цикл инновации // Статистика, учет и аудит. 2023. № 2 (89). С. 32–39.
3. Kurpayanidi K. I. Innovation and innovative activity in a transforming economy // Scientific and analytical journal Science and Practice of the Plekhanov Russian University of Economics. 2023. Vol. 15, № 2 (50). P. 70–79.

УДК 65.1

ИННОВАЦИИ КАК ДВИЖУЩАЯ СИЛА УСПЕШНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В УСЛОВИЯХ ГЕОПОЛИТИЧЕСКОЙ НЕСТАБИЛЬНОСТИ

Го Чжицзяо¹, Цзян Юйхэн², Цинь Ичжо³, Янь Чэньжань⁴

*^{1,2,3,4}Пензенский филиал ФГБОУ ВО «Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации», г. Пенза, Россия*

Аннотация. Рассматриваются влияние геополитической нестабильности на рождение инноваций, роль инноваций в адаптации бизнеса к переменчивым условиям, преимущества инновационного подхода в борьбе с геополитическими вызовами, ключевые стратегии успешного предпринимательства в условиях нестабильности, инновации как основа устойчивого развития бизнеса в переменчивом мире.

Ключевые слова: предпринимательство, инновации, геополитическая нестабильность

Благодарности: научный руководитель – к.э.н., доцент М. А. Танина.

В условиях современного мира геополитическая нестабильность становится все более значимым фактором, влияющим на развитие бизнеса. Именно в таких условиях предпринимателям приходится искать новые подходы к управлению своими компаниями, чтобы оставаться конкурентоспособными. В этом контексте инновации выступают как ключевой элемент успешного предпринимательства, способствуя адаптации к переменчивой реальности и созданию устойчивых стратегий развития.

Сегодня инновации необходимы для того, чтобы не просто выжить на рынке, но и занять лидирующие позиции в своей отрасли. Глобальные перемены требуют от предпринимателей гибкости, быстроты реакции и постоянного поиска новых возможностей для роста. Статья будет посвящена тому, как инновации могут стать движущей силой успешного предпринимательства в условиях геополитической нестабильности и какие стратегии можно применить для достижения успеха в таких сложных условиях.

Геополитическая нестабильность оказывает существенное влияние на развитие инноваций в современном бизнесе. Перемены в политической обстановке, конфликты и экономические кризисы создают сложные условия для предпринимателей, требуя от них постоянного анализа и быстрого реагирования на изменения. В таких условиях предприниматели вынуждены искать новые пути выживания и развития, что стимулирует появление инновационных идей и решений.

Геополитическая нестабильность может подталкивать компании к созданию новых продуктов, услуг и технологий, способствуя рождению инноваций. Например, нестабильная политическая обстановка может привести к изменениям в потребностях рынка, вынуждая предпринимателей искать альтернативные способы удовлетворения запросов потребителей. Это может способствовать разработке новых бизнес-моделей, усовершенствованию продуктов или услуг, а также к появлению новых отраслей и направлений в экономике [1].

Таким образом, геополитическая нестабильность, несмотря на свою негативную сторону, может стать движущей силой для успешного предпринимательства, способствуя стимулированию инноваций и развитию новых рыночных возможностей. Важно для предпринимателей уметь грамотно адаптироваться к изменяющимся условиям и использовать нестабильность как источник вдохновения для творческого мышления и создания новых бизнес-решений.

Инновации играют ключевую роль в успешном адаптации бизнеса к переменчивым условиям, особенно в условиях геополитической нестабильности. Быстрые изменения на рынке, возникающие конфликты и новые правила игры требуют от предпринимателей постоянного поиска новых подходов и решений. Именно инновации позволяют смело экспериментировать, быстро реагировать на изменения и быть гибкими в своих действиях. Компании, способные внедрять новшества в свой бизнес, могут выиграть конкурентную борьбу и даже преуспеть в нестабильных условиях. Гибкость в управлении, стремление к постоянному улучшению и инновационный подход помогают компаниям оставаться конкурентоспособными и эффективно функционировать даже при сложных геополитических условиях. Внедрение новых технологий, разработка уникальных продуктов и услуг, а также поиск нестандартных путей развития позволяют предпринимателям сохранять позиции на рынке и продолжать свой успех в условиях перемен.

Инновации представляют собой ключевой фактор успешного предпринимательства в условиях геополитической нестабильности. Они позволяют компаниям адаптироваться к переменчивым условиям рынка, минимизировать риски и находить новые возможности для развития. Преимущества инновационного подхода в борьбе с геополитическими вызовами включают в себя повышение конкурентоспособности компании за счет создания уникальных продуктов и услуг, способных удовлетворить спрос в любых условиях. Инновационные компании также могут быстрее реагировать на изменения во внешней среде, что позволяет им оставаться гибкими и успешными даже в условиях неопределенности. Кроме того, инновации способствуют улучшению эффективности производства, снижению издержек и формированию устойчивого финансового фундамента для компании. В целом, инновации являются движущей силой, которая позволяет предпринимателям успешно справляться с геополитическими вызовами, преодолевать препятствия и достигать новых высот в бизнесе [1].

В условиях геополитической нестабильности успешные предприниматели прибегают к ряду стратегий, чтобы обеспечить продолжение своего бизнеса. Одной из ключевых стратегий является активное внедрение инноваций. Именно инновации позволяют предпринимателям адаптироваться к меняющейся среде, выходить на новые рынки и преуспевать в условиях неопределенности.

Важно иметь гибкую структуру бизнеса, способную быстро реагировать на изменения внешней среды. Предприниматели также должны поощрять творческое мышление и инновационный подход у своих сотрудников, чтобы выявлять и внедрять новые идеи.

Создание партнерств и сотрудничество с другими компаниями или инновационными стартапами также может стать эффективной стратегией в условиях геополитических рисков. Объединив усилия, предприятия могут достичь более стабильного развития и защитить свои интересы [3].

Таким образом, инновации играют решающую роль в успешном предпринимательстве в условиях нестабильности, позволяя бизнесу адаптироваться к переменам, диверсифицировать риски и сохранять конкурентоспособность на рынке.

Инновации играют ключевую роль в обеспечении устойчивого развития бизнеса в условиях геополитической нестабильности. Переменчивость мировой политической обстановки создает вызовы для предпринимателей, но также открывает возможности для развития новых и улучшенных подходов к бизнесу. Именно в этом контексте инновации становятся мощным инструментом, способствующим адаптации и росту компаний.

Благодаря инновациям предприниматели могут выявлять новые рыночные возможности, создавать конкурентные преимущества и укреплять свои позиции на рынке. Эффективное использование инноваций позволяет бизнесу быть более гибким и реагировать на переменчивость среды быстрее своих конкурентов. Кроме того, инновации способствуют укреплению имиджа компании и привлечению внимания инвесторов.

В условиях геополитической нестабильности инновационное мышление становится основой успешного предпринимательства. Предприниматели, которые активно внедряют инновационные решения в свои бизнес-практики, имеют большие шансы на долгосрочный успех и устойчивость на рынке. Взаимосвязь между инновациями и успехом бизнеса в переменчивом мире подтверждает актуальность инновационного развития предприятия.

Список литературы

1. Джабраилов Д. Х., Бексултанова Х. А., Унаева Р. Х. Маркетинг инноваций как направление развития предприятия на рынке инноваций // Тенденции развития науки и образования. 2022. № 84-3. С. 59–61.
2. Исраилов М. И., Тайгашинова К. Т., Ержанов А. К. Основы инновации, жизненный цикл инновации // Статистика, учет и аудит. 2023. № 2 (89). С. 32–39.
3. Kurpayanidi K. I. Innovation and innovative activity in a transforming economy // Scientific and analytical journal Science and Practice of the Plekhanov Russian University of Economics. 2023. Vol. 15, № 2 (50). P. 70–79.

УДК 65.1

ОПРЕДЕЛЕНИЕ ФАКТОРОВ УСПЕХА В УПРАВЛЕНИИ ИННОВАЦИЯМИ И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВЕ В УСЛОВИЯХ ГЕОПОЛИТИЧЕСКОЙ НЕСТАБИЛЬНОСТИ

Го Чжицзяо¹, Цзян Юйхэн², Цинь Ичжо³, Янь Чэньжань⁴

*^{1,2,3,4}Пензенский филиал ФГБОУ ВО «Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации», г. Пенза, Россия*

Аннотация. Рассматриваются влияние геополитической нестабильности на инновационные процессы, ключевые факторы успеха в управлении инновациями, роль предпринимательства в условиях геополити-

ческих рисков, стратегии адаптации к переменчивым условиям для успешного предпринимательства, преодоление вызовов и создание возможностей в нестабильной геополитической среде.

Ключевые слова: нестабильность, предпринимательство, инновации, управление

Благодарности: научный руководитель – к.э.н., доцент М. А. Танина.

Управление инновациями и предпринимательство играют ключевую роль в развитии современных экономик, стимулируя рост и конкурентоспособность компаний. Однако, в условиях геополитической нестабильности, успешное управление инновациями может стать сложной задачей из-за повышенного риска и неопределенности.

Определение факторов успеха в этой области является крайне важным для предпринимателей и менеджеров. В данной статье мы рассмотрим основные аспекты управления инновациями и предпринимательством в условиях геополитической нестабильности, выявим ключевые факторы успеха и предложим стратегии для эффективного преодоления вызовов, с которыми сталкиваются бизнес-лидеры в подобных условиях.

Геополитическая нестабильность оказывает значительное влияние на инновационные процессы и предпринимательскую деятельность. Нестабильность в мире может привести к изменениям в политической, экономической и социальной сферах, что негативно сказывается на развитии инноваций. Непредсказуемость и риски, связанные с действиями государств и международными конфликтами, могут сдерживать инвестиции в инновационные проекты, создавая условия неопределенности для бизнеса и предпринимателей.

В условиях геополитической нестабильности часто возникают проблемы с доступом к ресурсам, технологиям и рынкам, что затрудняет процессы инноваций и мешает развитию предпринимательства. Политические риски и изменения в международных отношениях могут привести к ухудшению условий для ведения бизнеса и нарушению цепочек поставок, что затормаживает развитие новых идей и технологий.

Для успешного управления инновациями в условиях геополитической нестабильности необходимо аккуратно анализировать политическую обстановку, риски и возможности на международном уровне. Предпринимателям и руководителям компаний важно быть гибкими и адаптивными, реагировать на изменения в окружающей среде и искать новые решения для преодоления вызовов, связанных с нестабильностью. Развитие сетевых связей и стратегических партнерств может помочь сглаживать негативное влияние геополитических факторов на инновационные процессы и способствовать успешному развитию бизнеса в сложных условиях.

В условиях геополитической нестабильности определение ключевых факторов успеха в управлении инновациями играет ключевую роль для предпринимателей. Одним из важнейших факторов является гибкость и адаптивность бизнес-модели к переменчивым условиям рынка. Компании, способные быстро реагировать на изменения и вносить коррективы в свои стратегии, имеют больше шансов добиться успеха.

Другим важным фактором является наличие креативной и инновационной культуры в организации. Время от времени предприятия должны проводить инновационные сессии, поощрять сотрудников к экспериментам и новым идеям, а также создавать условия для внедрения инноваций в рутинную деятельность [1].

Также важно иметь качественное лидерство, способное выстраивать стратегию развития компании в соответствии с геополитической обстановкой и стимулировать команду к достижению новых результатов. Наконец, успешное управление инновациями требует наличия гибкой системы управления, которая позволяет быстро принимать решения, проводить изменения и контролировать процессы на всех этапах развития продуктов или услуг.

Предпринимательство играет ключевую роль в условиях геополитической нестабильности. В то время как политические и экономические факторы могут создавать осо-

бые вызовы для бизнеса, именно предпринимательская деятельность может стать катализатором изменений и инноваций. Предприниматели, действующие в такой среде, вынуждены быть более гибкими, адаптивными и креативными, чтобы успешно справляться с переменами [2].

Одним из ключевых элементов успешного предпринимательства в условиях геополитической нестабильности является глубокое понимание текущей ситуации. Предприниматель должен постоянно отслеживать политические и экономические события, анализировать риски и возможности, и оперативно реагировать на изменения. Важно также уметь принимать решения в условиях неопределенности и быстро адаптироваться к новым условиям.

Более того, успешные предприниматели в условиях геополитической нестабильности часто обладают высоким уровнем рискованной устойчивости и умением быстро масштабировать бизнес-процессы при необходимости. Они также активно ищут возможности для инноваций, находя новые рыночные ниши и создавая ценность для клиентов. Таким образом, предпринимательство играет важную роль в управлении инновациями и успешной деятельности в условиях геополитической нестабильности [3].

Для успешного предпринимательства в условиях геополитической нестабильности необходимо разработать эффективные стратегии адаптации. Одной из ключевых таких стратегий является гибкость в управлении бизнесом и инновациями. Предприниматели должны быть готовы к оперативному изменению стратегий в случае неожиданных геополитических событий, принимать решения на основе актуальных данных, а также быстро реагировать на изменения внешней среды. Важно также иметь сильную команду, способную оперативно принимать и реализовывать решения в условиях неопределенности. Адаптация к переменчивым условиям важна не только для выживания бизнеса, но и для его успешного развития в условиях глобальных изменений. Регулярный анализ рыночных тенденций, потребностей клиентов и конкурентной среды в сочетании с гибким планированием и оперативным управлением позволит предпринимателям выйти на новые уровни успеха в условиях геополитической нестабильности.

Преодоление вызовов и создание возможностей в нестабильной геополитической среде требует от предпринимателей и управляющих инновациями особого подхода. Основные факторы успеха в таких условиях включают в себя гибкость и адаптивность бизнес-моделей, глубокое понимание рисков и возможностей, а также принятие стратегических решений на основе быстрого анализа ситуации. Ключевыми стратегиями являются диверсификация рынков, обеспечение резервирования ресурсов и установление стратегических партнерств с компаниями из различных регионов. Эффективное управление рисками и поиск новых рыночных возможностей позволяют компаниям успешно функционировать в условиях геополитической нестабильности. Важно также обратить внимание на развитие внутренних систем мониторинга и аналитики, чтобы оперативно реагировать на изменения во внешней среде.

Список литературы

1. Джабраилов Д. Х., Бексултанова Х. А., Унаева Р. Х. Маркетинг инноваций как направление развития предприятия на рынке инноваций // Тенденции развития науки и образования. 2022. № 84-3. С. 59–61.
2. Исраилов М. И., Тайгашинова К. Т., Ержанов А. К. Основы инновации, жизненный цикл инновации // Статистика, учет и аудит. 2023. № 2 (89). С. 32–39.
3. Kurpayanidi K. I. Innovation and innovative activity in a transforming economy // Scientific and analytical journal Science and Practice of the Plekhanov Russian University of Economics. 2023. Vol. 15, № 2 (50). P. 70–79.

СТРАТЕГИЧЕСКОЕ УПРАВЛЕНИЕ КЛИЕНТСКИМ СЕРВИСОМ: ФАКТОРЫ ЭФФЕКТИВНОСТИ

Н. Ю. Демидов

*Пензенский филиал ФГОБУ ВО «Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации», г. Пенза, Россия*

Аннотация. Рассмотрен клиентский сервис как стратегический инструмент повышения конкурентоспособности организации. В работе анализируются ключевые составляющие эффективного клиентского сервиса, его дифференциация от смежных понятий, методология оценки качества и взаимосвязь с этапами жизненного цикла организации.

Ключевые слова: клиентский сервис, клиентский опыт, карта пути клиента, система сбалансированных показателей, жизненный цикл компании

Благодарности: научный руководитель – к.э.н. О. А. Зябликова.

В условиях современной рыночной экономики удержание существующей клиентской базы является приоритетной задачей для большинства организаций. Инвестиции в привлечение новых клиентов зачастую оказываются менее рентабельными, чем вложения в развитие высококачественного клиентского сервиса. Несмотря на это, эмпирические исследования, такие как проведенное Bain & Company, демонстрируют тенденцию к переоценке компаниями эффективности предоставляемого ими сервиса [3].

Клиентский сервис представляет собой совокупность процессов и активностей, направленных на предоставление клиентам информационной и консультационной поддержки, а также решение возникающих в процессе взаимодействия с организацией проблем. Эффективный клиентский сервис способствует формированию устойчивой лояльности клиентов, минимизирует их отток и положительно влияет на финансовые показатели организации [1, с. 56].

Важно разграничивать понятия «клиентский сервис», «клиентский опыт» и «клиентский успех». Клиентский сервис носит реактивный характер, фокусируясь на решении уже возникших проблем. Клиентский опыт представляет собой более широкое понятие, охватывающее все точки взаимодействия клиента с организацией. Клиентский успех же ориентирован на долгосрочную перспективу и максимизацию потенциала клиента [1, с. 68].

Основополагающим инструментом для проектирования и оптимизации клиентского сервиса является карта пути клиента (Customer Journey Map, CJM). CJM визуализирует все этапы взаимодействия клиента с организацией, позволяя выявить «узкие места» и оптимизировать сервисные процессы (рис. 1).

На рисунке был представлен пример карты пути клиента. Анализ каждого этапа позволяет определить потенциальные проблемы, с которыми может столкнуться клиент, и разработать соответствующие меры по их предотвращению или устранению. Стратегическая цель клиентского сервиса – обеспечение «бесшовного» перехода клиента по всем этапам CJM.

Для комплексной и объективной оценки эффективности клиентского сервиса используется система сбалансированных показателей (ССП), которая позволяет анализировать влияние сервисных процессов на достижение стратегических целей организации. ССП включает в себя четыре ключевые уровня:

1. Финансовый уровень: анализируется влияние клиентского сервиса на ключевые финансовые показатели, такие как прибыль, рентабельность, стоимость привлечения клиентов, жизненная ценность клиента (LTV), доля рынка. Например, эффективный сервис может способствовать снижению оттока клиентов, что прямо влияет на LTV и рентабельность [2, с. 89].



Рис. 1. Пример карты пути клиента

2. Клиентский уровень: оценивается удовлетворенность клиентов, их лояльность, готовность к повторным покупкам (Retention Rate), а также вероятность рекомендации компании другим (Net Promoter Score, NPS). Для сбора данных используются различные методы, включая опросы, анализ отзывов, тайных покупателей [2, с. 95].

3. Операционный уровень: анализируются ключевые бизнес-процессы, связанные с клиентским сервисом, такие как скорость обработки запросов, время решения проблем, эффективность коммуникационных каналов. Оптимизация этих процессов позволяет повысить качество сервиса и снизить операционные затраты. На данном уровне также оценивается уровень компетенций сотрудников, занимающихся обслуживанием клиентов.

4. Рост и обучение: на данном уровне весь фокус направлен на развитие корпоративной культуры, ориентированной на клиента, а также на постоянном повышении квалификации сотрудников. Анализируются такие показатели, как уровень вовлеченности персонала, инвестиции в обучение и развитие, эффективность систем мотивации [2, с. 107].

Использование ССП позволяет получить целостное представление об эффективности клиентского сервиса и выявить области, требующие улучшения. Сбалансированный подход к оценке помогает организации не только повысить удовлетворенность клиентов, но и достичь стратегических целей в целом.

Стратегия управления клиентским сервисом должна коррелировать со стадией жизненного цикла организации. Существует модель жизненного цикла, предложенная Ицхаком Адизесом, которая выделяет десять стадий: «Ухаживание», «Младенчество», «Давай-давай», «Юность», «Расцвет», «Стабильность», «Аристократизм», «Охота на ведьм», «Бюрократизация» и «Смерть» (рис. 2).

Каждая стадия характеризуется специфическими задачами и приоритетами, что непосредственно влияет на подходы к организации клиентского сервиса. Эффективное управление клиентским сервисом требует учета специфики каждой стадии жизненного цикла организации. Гибкость и адаптивность на ранних стадиях, стандартизация и эффективность на стадиях роста, персонализация и проактивность на стадиях зрелости – ключевые факторы успеха в работе с клиентами [4].



Рис. 2. Стадии жизненного цикла компании по И. Адизесу

Клиентский сервис является критически важным элементом стратегии любой организации, ориентированной на долгосрочный успех. Систематический подход к управлению клиентским сервисом, основанный на анализе CJM, применении ССП и учете стадии жизненного цикла организации, позволяет формировать высокий уровень лояльности клиентов, минимизировать отток и достигать целевых финансовых показателей.

Список литературы

1. Волк Е. Н., Зырянов А. И., Лимпинская А. А., Харитонов Н. В. Сервис: организация, управление, маркетинг : учебник. 3-е изд. М. : Дашков и К°, 2022. 248 с. URL: <https://znanium.com/catalog/product/2084343>
2. Крылов С. И. Развитие методологии анализа в сбалансированной системе показателей : монография. 2-е изд., с изм. М. : Финансы и Статистика, 2021. 152 с. URL: <https://znanium.com/catalog/product/1494326>
3. Bain & Company. Putting the Customer First: Why customer centricity is the key to growth and resilience. URL: https://www.ba-in.com/contentassets/41326e0918834cd1a0102fdd0810535d/bb_closing_delivery_gap.pdf
4. Skillbox Media. Десять этапов жизненного цикла компании по Адизесу. URL: <https://clck.ru/3EkV3Z>

УДК 338.46:004.45

CRM-СИСТЕМЫ ДЛЯ ЭФФЕКТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ КОМПАНИЯМИ ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНОГО ХОЗЯЙСТВА

Н. Ю. Демидов

*Пензенский филиал ФГБОУ ВО «Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации», г. Пенза, Россия*

Аннотация. Рассмотрены преимущества использования CRM-систем в сфере жилищно-коммунального хозяйства. Описываются функциональные и нефункциональные требования к CRM для управляющих компаний, а также основные возможности систем для повышения эффективности работы и качества обслуживания жильцов.

Ключевые слова: CRM, жилищно-коммунальное хозяйство, управляющая компания, клиентский сервис, эффективность, обслуживание клиентов

Благодарности: научный руководитель – к.э.н. О. А. Зябликова.

Управляющие компании в сфере ЖКХ сталкиваются с большим объемом информации, многочисленными заявками жильцов, сложностями в организации работы персонала и контроле исполнения задач. В этих условиях эффективным инструментом для оптимизации бизнес-процессов и повышения качества обслуживания являются CRM-системы (Customer Relationship Management).

CRM-системы представляют собой класс прикладного программного обеспечения, предназначенного для автоматизации стратегий взаимодействия с клиентами, оптимизации маркетинга, продаж, технической поддержки и улучшения качества обслуживания [2, с. 140].

Функциональность CRM-систем базируется на концепции клиентоцентричности, где все бизнес-процессы выстраиваются вокруг потребностей клиента. Системы CRM обеспечивают централизованное хранение и управление данными о клиентах, историей взаимодействий, предпочтениях и поведении. Эта информация используется для сегментации клиентской базы, персонализации коммуникаций, прогнозирования спроса и повышения эффективности маркетинговых кампаний. Интеграция с другими информационными системами предприятия, такими как ERP (Enterprise Resource Planning) и системы бизнес-аналитики, позволяет получить целостное представление о клиенте и его жизненном цикле в рамках компании [2, с. 149].

Внедрение CRM-системы представляет собой стратегическое решение, направленное на построение долгосрочных отношений с клиентами, повышение их лояльности и увеличение доходности бизнеса. Эффективность внедрения CRM зависит от ряда факторов, включая правильный выбор системы, адаптацию к специфике бизнес-процессов компании и качественное обучение персонала.

В сфере ЖКХ CRM позволяет хранить всю информацию о жильцах, отслеживать обращения, планировать работы, формировать отчетность и многое другое.

Для эффективного использования CRM в сфере ЖКХ система должна также отвечать ряду требований, которые можно разделить на функциональные и нефункциональные. Нефункциональные требования определяют характеристики системы, такие как безопасность, производительность, надежность [1, с. 245]. Функциональные же требования описывают конкретные возможности системы (табл. 1).

Таблица 1

Основные требования CRM-системы в сфере ЖКХ

Тип требований	Описание
Нефункциональные	Безопасность данных, производительность, надежность и доступность, масштабируемость, интеграция с другими системами, удобство использования, мобильная поддержка, отчетность и аналитика, техническая поддержка и обновления
Функциональные	Поддержка различных типов объектов обслуживания (дома, квартиры, оборудование), обработка заявок и обращений жильцов, планирование и оперативное управление работами, интеграция с системами бухгалтерского учета, аналитика и отчетность, система автоматизации бизнес-процессов

Выбор CRM-системы для управляющей компании должен основываться на комплексной оценке как функциональных, так и нефункциональных требований. Важно, чтобы система была надежной, безопасной, удобной в использовании и обладала всем необходимым функционалом для решения специфических задач ЖКХ.

Список CRM-систем, которые используются или адаптируются для ЖКХ, довольно обширен и включает в себя как специализированные отраслевые решения, так

и универсальные платформы, которые можно настроить под специфику работы управляющих компаний (УК).

Специализированные CRM для ЖКХ:

– ДомClick: популярная платформа, предоставляющая широкий спектр функций для автоматизации работы УК, включая управление заявками, учет показателей счетчиков, общение с жильцами и др.

– 1С: Управление нашей фирмой (для ЖКХ): отраслевое решение на базе 1С, адаптированное под задачи управляющих компаний.

– Bnovo: CRM для гостиниц и апартаментов, но в последнее время активно адаптируется и для управления жилыми комплексами, особенно с апартаментами.

Универсальные CRM, адаптируемые для ЖКХ:

– Bitrix24: популярная CRM-система, которую можно настроить под нужды УК благодаря гибкой системе настроек и интеграции.

– amoCRM: универсальная платформа, которая может быть использована в ЖКХ после соответствующей настройки.

Внедрение CRM-системы предоставляет управляющим компаниям широкий спектр возможностей:

1. Централизованное хранение информации: вся информация о клиентах, объектах обслуживания, заявках, платежах хранится в единой базе данных [3].

2. Автоматизация процессов: автоматизация рутинных операций, таких как обработка заявок, начисления, формирование отчетности, освобождает время сотрудников и снижает риск ошибок [3].

3. Повышение качества обслуживания: быстрая обработка заявок, учет предпочтений клиентов, контроль исполнения задач позволяют повысить уровень удовлетворенности жильцов [3].

4. Оптимизация ресурсов: CRM-система помогает эффективно планировать работы, распределять задачи между сотрудниками и контролировать использование ресурсов [3].

5. Аналитика и отчетность: возможность формирования различных отчетов позволяет анализировать эффективность работы, выявлять проблемные области и принимать обоснованные решения [3].

Внедрение CRM-системы является важным шагом на пути к повышению эффективности управляющих компаний в сфере ЖКХ. Современные CRM-системы позволяют автоматизировать ключевые бизнес-процессы, улучшить качество обслуживания жильцов и оптимизировать использование ресурсов. Правильный выбор системы с учетом специфики деятельности ЖКХ – залог ее успешного внедрения и достижения поставленных целей.

Список литературы

1. Слияков Ю. В. Менеджмент в жилищно-коммунальном хозяйстве : учебник. М. : Финансы и Статистика, 2022. 352 с. URL: <https://clck.ru/3EkWwz>
2. Черкашин П. А. Стратегия управления взаимоотношениями с клиентами (CRM): краткий курс. М. : ИНТУИТ, 2021. 297 с. URL: <https://znanium.ru/catalog/product/216-0967>
3. CRM-системы для УК ЖКХ. Эффективное управление обслуживанием и взаимодействием с собственниками. URL: <https://clck.ru/3EkWzM>

ИННОВАЦИОННЫЕ ПОДХОДЫ В УПРАВЛЕНИИ ЦЕПОЧКАМИ ПОСТАВОК: ВЫЗОВЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Т. Е. Егорова

*Пензенский филиал ФГБОУ ВО «Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации», г. Пенза, Россия*

Аннотация. Рассматриваются инновационные подходы в управлении цепочками поставок. Акцентируется внимание на цифровизации, устойчивости и вызовах, таких как безопасность данных и нехватка кадров. Обсуждаются перспективы внедрения технологий, включая блокчейн, и подчеркивается необходимость комплексного подхода для успешной реализации инновационных стратегий.

Ключевые слова: управление цепочками поставок, инновационные подходы, цифровизация, устойчивость, экологичность, гибкость, партнерство, безопасность данных, недостаток кадров, блокчейн

Благодарности: научный руководитель – к.э.н., доцент М. А. Танина.

Управление цепочками поставок (УЦП) является важнейшим элементом для обеспечения конкурентоспособности бизнеса в условиях глобализации и неустойчивости современных рынков. С развитием технологий и изменением потребительских предпочтений компании сталкиваются с необходимостью адаптировать свои бизнес-модели и управленческие практики. Важным аспектом этого процесса становятся инновационные подходы, которые позволяют не только улучшить эффективность цепочек поставок, но и обеспечить их устойчивость и гибкость [1].

Одним из ключевых направлений инновационных подходов в управлении цепочками поставок является цифровизация. Внедрение современных информационных технологий, таких как Интернет вещей (IoT), большие данные и искусственный интеллект (AI), открывает новые горизонты для повышения видимости и прозрачности процессов. Например, сенсоры, установленные на оборудовании, транспорте и товарах, позволяют в режиме реального времени отслеживать их положение и состояние. Это не только улучшает видимость в цепи поставок, но и способствует оперативному реагированию на изменения и сокращению времени отклика на возможные проблемы [2].

Использование продвинутых аналитических инструментов позволяет компаниям принимать более обоснованные решения, основанные на реальных данных и трендах. Большие данные предоставляют ценную информацию о потребительских предпочтениях и рыночных тенденциях, что, в свою очередь, способствует более точному прогнозированию. Прогнозирование спроса, управление запасами и оптимизация логистических процессов становятся более точными и адаптивными [3].

Следующим важным аспектом является устойчивость и экологичность. В условиях растущих требований к корпоративной социальной ответственности компании стремятся внедрять практики, которые уменьшают негативное воздействие на окружающую среду. Это может включать в себя использование возобновляемых источников энергии, переход на безотходные технологии производства и оптимизацию логистических процессов для снижения углеродного следа. Устойчивое развитие становится не просто трендом, но и необходимым условием для долгосрочного успеха бизнеса.

Гибкость и адаптивность – еще один важный аспект, который дает компаниям возможность успешно реагировать на быстро меняющиеся условия рынка. Устойчивые цепочки поставок позволяют минимизировать последствия внешних шоков, таких как экономические кризисы или природные катастрофы. Гибкие модели управления позволяют компаниям не только быстро адаптироваться, но и использовать новые возможности для роста, что делает их более конкурентоспособными [4].

Несмотря на все преимущества, с которыми связаны инновационные подходы в управлении цепочками поставок, они также представляют собой ряд вызовов. Растущая зависимость от цифровых технологий увеличивает риски, связанные с безопасностью данных. Кибератаки и утечки информации могут серьезно повредить репутации компании и привести к ощутимым финансовым потерям. Поэтому обеспечение безопасности информации становится приоритетом для всех участников цепочек поставок.

Недостаток квалифицированных кадров также является значительной проблемой. Новые технологии требуют особых знаний и навыков, и нехватка специалистов может замедлить процесс инновации. Компании должны инвестировать в обучение и развитие сотрудников, чтобы обеспечить плавный переход к современным управленческим практикам.

Регуляторные ограничения, существующие в разных странах, также могут создавать трудности для компаний, работающих на международном уровне. Сложные и разнообразие нормативные требования могут осложнять логистические операции и препятствовать внедрению новых технологий. Успех в управлении цепочками поставок напрямую зависит от способности компаний адаптироваться к этим условиям. Например, интеграция дронов может столкнуться с ограничениями законодательства и потребовать соблюдения строгих нормативов.

Тем не менее, несмотря на вызовы, связанные с внедрением инновационных подходов, перспективы для организаций выглядят обнадеживающе. Развитие технологий, таких как блокчейн, может значительно повысить прозрачность и безопасность операций. Отслеживание каждой транзакции и перемещения товаров, а также обеспечение непрерывности данных при переходе через различные этапы цепочки поставок, создают доверенное окружение и минимизируют риски ошибок и мошенничества. Таким образом, автоматизация процессов и использование роботизированных решений позволит не только сократить затраты, но и улучшить качество обслуживания [5].

Существует также растущий интерес к устойчивым практикам, включая концепцию круговой экономики. Эта модель подразумевает минимизацию отходов и повторное использование ресурсов, что становится важным элементом стратегии компаний в условиях изменения потребительских ожиданий и глобальных вызовов.

Глобализация вне всех переговоров о локализации производства также меняет ландшафт управления цепочками поставок. Компании все чаще рассматривают возможность производства ближе к конечным рынкам для снижения рисков, связанных с международными логистическими процессами и зависимостью от иностранных поставщиков.

Таким образом, инновационные подходы в управлении цепочками поставок открывают новые возможности для компаний, обеспечивая улучшение их конкурентоспособности и гибкости. Однако успешная реализация этих подходов требует комплексного подхода к преодолению вызовов, связанных с безопасностью, нехваткой квалифицированных кадров и регуляторными ограничениями. В долгосрочной перспективе компании способные адаптироваться и внедрять новшества, будут иметь явные преимущества в современном динамичном бизнес-ландшафте.

Список литературы

1. Харламова Т. Л., Герасимов А. О. Инновационные подходы к управлению развитием предприятий в период цифровой трансформации // Фундаментальные и прикладные исследования в области управления, экономики и торговли : сб. тр. Всерос. науч.-практ. и учеб.-метод. конф. : в 4 ч. (г. Санкт-Петербург, 1–4 июня 2021 г.). СПб. : Политех-Пресс, 2021. С. 103–107.
2. Серова Е. Г., Лукинский В. С. Методы и инструменты интеллектуального анализа данных в цифровой логистике и управлении цепями поставок // Логистика и управление цепями поставок. 2018. № 4. С. 87.

3. Царегородцева Е. Ю., Упырь Р. Ю. Инновационные подходы в управлении логистикой на транспорте // Транспорт Азиатско-Тихоокеанского региона. 2021. № 1. С. 14–17.
4. Рогулин Р. С. Обзор методов управления цепочками поставок: будущие, настоящие и прошлые подходы к моделированию // Научный журнал НИУ ИТМО. Серия: Экономика и экологический менеджмент. 2023. № 2. С. 164–179.
5. Пустохина И. В., Пустохин Д. А. Технология блокчейн в логистике и управлении цепями поставок // Актуальные проблемы управления-2017 : материалы 22-й Междунар. науч.-практ. конф. М. : Изд. дом ГУУ, 2017. С. 172–175.

УДК 658.7

ЛОГИСТИЧЕСКИЕ ИННОВАЦИИ: ПУТЬ К ПОВЫШЕНИЮ ЭФФЕКТИВНОСТИ И КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ

Т. Е. Егорова

*Пензенский филиал ФГБОУ ВО «Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации», г. Пенза, Россия*

Аннотация. Рассматривается значение логистических инноваций как ключевого фактора для повышения эффективности и конкурентоспособности бизнеса в условиях динамичного рынка. Обсуждаются направления, включая технико-технологические инновации, автоматизацию процессов, использование больших данных и устойчивые технологии.

Ключевые слова: логистика, инновации, автоматизация, цифровая трансформация, устойчивые технологии, гибкая логистика, электронная коммерция

Благодарности: научный руководитель – к.э.н., доцент М. А. Танина.

В последние десятилетия логистика становится ключевым фактором успешного функционирования бизнеса. Быстро меняющиеся условия на рынке, глобализация и развитие технологий требуют от компаний не только адаптации, но и внедрения инновационных подходов. Логистические инновации представляют собой интеграцию новых идей, технологий и процессов, которые значительно улучшают качество и скорость доставки товаров, снижая затраты и увеличивая конкурентоспособность. В данной статье мы рассмотрим основные направления логистических инноваций, их влияние на эффективность бизнес-процессов и конкурентные преимущества компаний.

Первое направление – это логистические технико-технологические инновации нацелены на совершенствование самих инструментов (средств и методов) управления действующими и проектируемыми потоковыми процессами (материальными, людскими, финансовыми и информационными потоками). К числу таких инноваций относится развитие логистической инфраструктуры, складского хозяйства, транспортных сетей, повышение скорости и грузоподъемности подвижного состава, разработка новых методов управления логистическими операциями с использованием достижений математики, кибернетики, современных информационных технологий и др. Улучшение основных результатов деятельности обслуживаемых логистическими структурами систем, повышение их прибыльности, рентабельности и конкурентоспособности достигается с помощью более эффективного инструментария управления операциями [1, с. 18].

Инновационный подход в организации логистики направлен на использование современных информационно-коммуникационных технологий. Примером инноваций в сфере логистики является применение информационных технологий, которые успешно внедряются в транспортно-логистических предприятиях. Современная логистика активно использует передовые технологии, способствующие оптимизации всех процессов. Одной из главных технологий является автоматизация, которая включает в себя использование робототехники и автоматизированных складских систем (АСУ).

Например, складские роботы могут значительно ускорить процесс сборки заказов и снизить вероятность ошибок.

Стремительно растут масштабы логистики электронной коммерции, что способствует инновациям в применении информационных технологий в логистике на основе Интернета [2]. Кроме того, внедрение Интернета вещей (IoT) позволяет отслеживать состояние грузов и местоположение транспортных средств в реальном времени. Это дает возможность компании принимать оперативные решения для устранения непредвиденных ситуаций и повышения уровня сервиса.

Цифровая трансформация также оказывает значительное влияние на логистические процессы. Большие данные (Big Data) позволяют компаниям анализировать информацию о потребностях покупателей, предсказывать спрос и оптимизировать запасы. На основе аналитических данных компании могут разрабатывать более точные стратегии исполнения заказов и сокращать время доставки.

Использование аналитических инструментов позволяет не только улучшить процессы внутри компании, но и повысить уровень взаимодействия с клиентами. Персонализированный подход к каждому клиенту на основе анализа данных помогает увеличить лояльность и расширять клиентскую базу.

Актуальным направлением логистических инноваций являются устойчивые и зеленые технологии. Компании все чаще осознают необходимость сокращения негативного влияния на окружающую среду. Внедрение экологичных методов транспортировки и оптимизация маршрутов с целью снижения выбросов углерода становятся приоритетами для многих организаций.

Кроме того, использование альтернативных источников энергии, таких как электромобили и гибридные транспортные средства, способствует снижению эксплуатационных затрат и улучшению имиджа компании среди экологически ориентированных клиентов.

В условиях быстрых изменений на рынке компании должны быть готовы адаптироваться к новым условиям. Логистические инновации позволяют быстро перестраивать бизнес-процессы с учетом изменений спроса, сезонности и других факторов.

Внедрение концепции «гибкой логистики» позволяет компаниям быстро реагировать на изменения в потребительских предпочтениях и, таким образом, обеспечивать высокую степень удовлетворенности клиентов. Это также включает в себя использование гибких цепочек поставок, позволяя компаниям эффективно управлять ресурсами и снижать затраты.

В будущем логистика будет продолжать развиваться, и новые технологии будут оказывать всё более значительное влияние на эту сферу. Основные тренды включают:

1. Развитие автономных транспортных средств: Использование беспилотных автомобилей и дронов для доставки товаров.

2. Инновации в области упаковки: Экологически чистая упаковка и решения, уменьшающие размер и вес упаковки, будут способствовать снижению затрат на транспортировку и хранения.

3. Улучшение опыта клиентов: Персонализированные предложения и круглосуточная поддержка клиентов станут нормой, повышая удовлетворенность и лояльность.

Проблема инноваций в логистике широко не описана в экономической литературе, в то время как инновации играют важную роль в реализации логистических процессов, функционировании цепей поставок, а в случае логистических операторов зачастую определяют их современность и конкурентное преимущество. Сильное лидерство, обеспечение адекватных ресурсов, особенно финансовых ресурсов, тесное сотрудничество в цепи поставок, сотрудничество, основанное на доверии, разделение риска и выгод и т.д., необходимы для разработки и внедрения эффективных инноваций. Качество и количество инноваций, реализованных в звеньях цепи поставок, зависят от правильного

выбора и сочетания различных инновационных решений. Не существует стандартных вариантов, которые позволили бы эффективно и действенно реализовать этот процесс, в то же время на всех предприятиях требуется скорее адаптация к потребностям, ситуации и стратегии каждого звена. Инновации, внедренные в цепочку поставок, направлены на удовлетворение потребностей и ожиданий клиентов и, как ожидается, будут способствовать увеличению добавленной стоимости [3].

Список литературы

1. Шульженко Т. Г. Инновационный потенциал логистики. СПб. : Санкт-Петербургский государственный экономический университет, 2021. 132 с.
2. Зарипова Р. С., Рочева О. А., Хамидуллина Ф. Р., Арбузова М. В. Внедрение цифровых технологий как фактор повышения эффективности работы транспортно-логистических систем // IJAS. 2021. № 2. С. 100–104.
3. Бережная Г. Г., Медведева Г. Б. Инновации в логистике: сущность понятия и проблемы внедрения // Тенденции экономического развития в XXI веке : материалы II Междунар. науч. конф. (г. Минск, 28 февраля 2020 г.). Минск : Белорусский государственный университет, 2020. С. 330–333.

УДК 331.101.5

ТРАНСФОРМАЦИЯ РОЛИ ЧЕЛОВЕЧЕСКИХ РЕСУРСОВ В СОВРЕМЕННОЙ ЦИФРОВОЙ СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ

Т. Е. Егорова

*Пензенский филиал ФГБОУ ВО «Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации», г. Пенза, Россия*

Аннотация. Анализируется эволюция роли человека в условиях цифровой экономики. Рассматриваются изменения в подходах к управлению персоналом. Акцентируется внимание на важности развития гибких навыков и непрерывного образования.

Ключевые слова: управление человеческими ресурсами, человеческий капитал, трансформация, инновации, цифровая экономика, адаптивность, образование, навыки

Благодарности: научный руководитель – к.э.н., доцент М. А. Танина.

С начала XIX в. широко распространилась организация производственных процессов по методу Ф. Тейлора, которая строилась на понимании роли работника как части машины, автомата, механически выполняющей одни и те же функции. Следствием такого подхода стало развитие поточного производства, возрастание роли труда в таком производстве [1, с. 23–24].

Современный взгляд на роль человека в организации зародился в 1980-е гг. с появлением концепций управления человеческими ресурсами и человеческим капиталом [2, с. 36]. Уже в 30–50-е гг. появляется и активно развивается новая философия в отношении к человеку. Жёсткий «механистический» подход сменился «гуманистическим». Каждый работник перестал быть обезличенной частью общей массы трудового потенциала.

В тот же период в менеджменте бурно развиваются мотивационные теории. Наиболее значимые идеи принадлежат А. Маслоу, Ф. Герцбергу, Д. Макклелланду и др. В. Врум, Ф. Йеттон, С. Адамс обращают внимание также на степень восприятия работником процесса мотивации [3].

В эволюции современного кадрового менеджмента можно выделить четыре концепции, определяющие роль работника и человека в производстве:

1) использование трудовых ресурсов (труд как единственная функция человека, измеряемая затратами рабочего времени и заработной платой);

2) управление персоналом (человек рассматривался через формальную роль – функцию, управление осуществлялось исключительно через административные рычаги);

3) управление человеческими ресурсами (человек стал рассматриваться не как должность (элемент структуры), а как невозобновляемый важнейший ресурс);

4) управление человеком (человек – это не только особый объект управления, но и субъект управления, который уже не может рассматриваться только как «ресурс»).

Учитывая тенденции формирования цифровой экономики, следует отметить, что в недалеком будущем именно четвертая концепция – управление человеком будет играть ведущую роль в системе управления цифровым предприятием. Это будет выражаться в развитии новых компетенций, необходимых персоналу в цифровых условиях, обеспечении вовлеченности в процесс изменений в целом, в т.ч. организационной культуры и структуры в частности [4].

Еще одной тенденцией развития современного общества является укрепление в качестве цели развития экономических отношений инновационного обновления производства, которое не только позволит обеспечить экономический прогресс, но и решить социальные задачи, сократив необходимость участия человека в производстве в части использования физического ручного труда.

Цифровая экономика – это новые условия деятельности предприятий, основу которых составляют цифровые технологии и цифровые платформы. В условиях цифровой экономики формируется ряд новых требований, которые связаны не только с трансформацией управления в целом, отдельных бизнес-процессов, но и с новой ролью человека, его компетенциями и их реализацией и развитием на основе цифровых технологий.

Современный уровень научно-технического развития существенно преобразовал производственные отношения: темпы возникновения новых технологий существенно превосходят темпы смены поколений работников. Научные разработки, реализованные в производстве морально устаревают и требуют разработки новых технологий, для работника это значит, что его профессиональные знания, навыки и умения утрачивают свою актуальность и обесцениваются [3].

Таким образом, для обеспечения научного прогресса, высокотехнологичного производства ресурсы государства и общества должны быть направлены не только в сферу науки и техники, но и в социальную сферу, прежде всего на формирование эффективной системы образования, ориентированной на нужды практики.

Из «Доклада о мировом развитии 2019 г.» Всемирного Банка: «На рынках труда все большее значение приобретают навыки трех типов: развитые когнитивные навыки, например, комплексного решения проблем, социально-поведенческие навыки, например, работы в команде, и сочетания навыков, которые определяют способность к адаптации, например, логическое мышление и уверенность в собственных силах [5, с. 3]. Из этого можно сделать вывод, что наряду с профессиональными знаниями – *hard-skills*, все более актуально формирование гибких навыков – *soft-skills*. По словам футуриста Э. Тоффлера, экономика «грубой силы» заменяется экономикой, где властвует ум.

К современному работнику предъявляются следующие требования: навыки работы в условиях многозадачности, умение проявлять творческий подход и находить нестандартные решения; способность к обучению и переобучению, умение быстро осваивать новые инновации; стрессоустойчивость. Эти качества, наряду с первичным отбором при рекрутинге персонала, формируются также с помощью программ обучения, основной тренд которого направлен на микрообучение под конкретные организационные задачи. Однако отметим, что концепция наращивания человеческого капитала базируется прежде всего на непрерывности траектории образования на протяжении всей жизни человека, и организации не должны пренебрегать базовым обучением, направленным на повышение общего уровня образованности работников.

Изменение роли человека в системе управления оказывает значительное влияние на общество и экономику, принося как положительные, так и отрицательные последствия. Среди положительных аспектов можно выделить: увеличение производительности, автоматизацию рутинных задач, увеличение роли креативности в управлении и развитие социальной ответственности. Далее выделим ряд негативных последствий происходящих изменений: автоматизация может привести к сокращению рабочих мест; быстрые изменения в технологиях могут вызывать стресс у работников; увеличение безработицы может привести к росту социальных расходов со стороны государства.

Для достижения баланса между преимуществами и недостатками инноваций необходимо активно работать над созданием инклюзивных и справедливых условий для их внедрения. Это включает инвестиции в образование и переподготовку кадров, разработку новых законодательных и этических норм, а также поддержку научных исследований и разработок.

Список литературы

1. Карташова Л. В. Управление человеческими ресурсами : учебник. М. : ИНФРА-М, 2024. 235 с.
2. Дейнека А. В., Беспалько В. А. Управление человеческими ресурсами : учебник. 4-е изд. М. : Дашков и К°, 2023. 388 с.
3. Саликов Ю. А., Логунова И. В., Каблашова И. В. Тенденции изменений в управлении человеческими ресурсами предприятия в условиях цифровой экономики // Вестник Воронежского государственного университета инженерных технологий. 2019. № 2 (80). С. 393–399.
4. Забродин В. Ю. «Человек» в современной экономике // Петербургский экономический журнал. 2021. № 2. С. 8–17.
5. Доклад о мировом развитии 2019 «Изменение характера труда» // Группа Всемирного банка. URL: <https://www.vsemirnyjbank.org/ru/publication/wdr2019>

УДК 658

МАРКЕТИНГОВЫЕ СТРАТЕГИИ В УСЛОВИЯХ НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ: КАК АДАПТИРОВАТЬСЯ К ИЗМЕНЕНИЯМ

А. А. Ермакова

*Пензенский филиал ФГБОУ ВО «Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации», г. Пенза, Россия*

Аннотация. Современный бизнес сталкивается с беспрецедентной неопределенностью, что требует от маркетологов постоянной адаптации. В исследовании анализируются ключевые вызовы, возникающие в условиях изменения рыночной среды, и предлагаются практические рекомендации по разработке гибких и адаптивных маркетинговых стратегий.

Ключевые слова: маркетинговые стратегии, неопределенность, адаптация, изменения, VUCA, устойчивый маркетинг, гибкость, инновации

Благодарности: научный руководитель – к.э.н., доцент М. А. Танина.

Прошедшие десятилетия продемонстрировали, что изменения являются неотъемлемой частью бизнес-реальности. В словах американского бизнесмена Питера Друкера, «Все уже признали, что изменения неизбежны», скрыта глубокая истина, которая актуальна для организаций в условиях современного экономического ландшафта. Реальность такова, что колебания курсов валют, изменения в политических ориентировках и внедрение новых технологий затрагивают все аспекты нашей жизни, создавая необходимость для компаний адаптироваться к этой динамичной среде. Так как предсказать эти трансформации крайне сложно из-за их непредсказуемости и нелинейности, органи-

зации сталкиваются с трудностями в долгосрочном планировании, что увеличивает вероятность возникновения непредвиденных обстоятельств.

В ответ на эти вызовы была разработана концепция VUCA, предложенная Н. Беннетом и Дж. Дж. Лемуаном. VUCA представляет собой акроним, обозначающий Volatility (изменчивость), Uncertainty (неопределенность), Complexity (сложность) и Ambiguity (неоднозначность). Основная цель данной модели заключается в помощи организациям в адаптации к нестабильности и неопределенности, характерным для современного мира. Она охватывает четыре ключевых аспекта, каждый из которых требует от компаний соответствующих решений и действий.

Первый аспект, волатильность, подразумевает высокую степень изменчивости и непостоянства. Это создает сложности в управлении быстрыми изменениями, несмотря на наличие информации. Противодействовать этому можно через наличие четкого видения, которое помогает эффективно управлять изменениями и правильно распределять ресурсы. Второй аспект, неопределенность, описывает ситуацию, когда невозможно точно предсказать результаты и последствия действий. В этом случае критически важно понимать, что изменения неизбежны и выходить за пределы привычной зоны комфорта. Сложность, как третий аспект, указывает на высокую степень взаимосвязанности процессов, требующую тщательного управления системами и информацией. Подход, основанный на ясности, предполагает применение системного мышления, что позволяет принимать более обоснованные бизнес-решения. Четвертый аспект, неоднозначность, касается наличия множества вариантов решений, что затрудняет выбор оптимального. Это требует уменьшения неопределенности через развитие гибкости и навыков эффективной коммуникации внутри организации [1].

Адаптация к изменениям требует от компаний не только переосмысления подходов, но и разработки новых маркетинговых стратегий, направленных на создание устойчивости. Концепция маркетинга устойчивости подразумевает применение стратегий и инструментов, которые учитывают экологическую, экономическую и социальную устойчивость. Основная цель этого подхода в создании долгосрочной ценности для всех заинтересованных сторон, включая потребителей, партнеров, сотрудников и общество в целом [2]. В условиях VUCA эта концепция может стать ценным активом, позволяющим справляться с нестабильными рыночными условиями и вызовами, связанными с изменением климата и социальной справедливостью.

Существует несколько ключевых подходов к реализации маркетинга устойчивости в условиях VUCA. Во-первых, компании должны постоянно пересматривать и адаптировать свои бизнес-модели в ответ на изменения внешней среды. Это требует пересмотра методов сбора и анализа информации, а также принятия информированных стратегических решений. Метод форсайта, призванный разрабатывать различные сценарии возможных изменений, становится актуальным инструментом для эффективного планирования.

На второй стадии важным элементом является разработка стратегии на основе системы целей, что позволяет учитывать как финансовые, так и нефинансовые аспекты. Использование сбалансированной системы показателей (BSC) помогает определять ключевые показатели эффективности и формировать стратегическую дорожную карту, служащую средством коммуникации внутри компании. Третий этап – это реализация стратегии, где особое внимание необходимо уделить преодолению разрыва между планированием и действием. Гибкий подход, базирующийся на инкрементализме, позволяет руководителям принимать оперативные решения, адаптируясь к изменениям внешней среды [3].

Следующим важным шагом к эффективной адаптации является развитие партнерских отношений с заинтересованными сторонами. Сотрудничество с клиентами, поставщиками и конкурентами становится ключевым элементом в стратегии маркетинга

устойчивости. Подходы кооперации и взаимодействия позволяют компаниям создавать устойчивые и взаимовыгодные связи, что важно для достижения социальных и экономических целей. В условиях современного бизнеса экосистемы, представляющие собой сети организаций с общими интересами, становятся преобладающей формой взаимодействия, позволяя совместно решать сложные проблемы, такие как изменение климата и социальная справедливость.

Важно также акцентировать внимание на развитии индивидуальных и организационных способностей, таких как гибкость, адаптивность и креативность. В условиях VUCA менеджеры должны проявлять интуицию и искать альтернативные решения, основываясь на креативном подходе к управлению. Способности к стрессоустойчивости, критическому мышлению и эмоциональному интеллекту становятся необходимыми качествами, помогающими справляться с нестабильностью, принимать обоснованные решения и эффективно работать в команде [4].

В заключение можно констатировать, что адаптация маркетинговых стратегий в условиях неопределенности требует от организаций не только разработки новых подходов, но и комплексного изменения внутренней структуры, направленного на устойчивое развитие. Концепция устойчивого маркетинга в VUCA-мире предоставляет компаниям важные инструменты для эффективного управления в условиях постоянной волатильности, позволяя им не только выживать, но и процветать за счет гибкости и способности достигать долгосрочных результатов. Открытость к изменениям, умение учиться на практике и активное сотрудничество с различными партнерами – все это становится основой для успешной адаптации в современных условиях.

Список литературы

1. Щепеткина И. В., Помыткина Л. Ю. Адаптация стратегического менеджмента к реалиям мира VUCA // *Лидерство и менеджмент*. 2022. Т. 9, № 2. С. 481–492. doi: 10.18334/lm.9.2.114393 (дата обращения: 06.11.2024).
2. Боталова М. Е., Галазова С. С., Морусов С. А., Романишина Т. С. Вопросы устойчивого развития территории на основе зеленых маркетинговых стратегий // *Вестник Ростовского государственного экономического университета (РИНХ)*. 2021. № 2 (74). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/voprosy-ustoychivogo-razvitiya-territorii-na-osnove-zelenyh-marketingovyh-strategy> (дата обращения: 06.11.2024).
3. Дятлов С. А. Основы концепции устойчивого развития : учеб. пособие. М. : ИНФРА-М, 2024. 185 с.
4. Овчарова Т. Н. Креативное лидерство и управление организацией в условиях инновационной экономики // *Вестник Нижегородского университета им. Н. И. Лобачевского. Серия: Социальные науки*. 2023. № 1 (69). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/kreativnoe-liderstvo-i-upravlenie-organizatsiy-v-usloviyah-innovatsionnoy-ekonomiki> (дата обращения: 06.11.2024).

УДК 339.138

ЭФФЕКТИВНОСТЬ МОБИЛЬНЫХ ПРИЛОЖЕНИЙ КАК ИНСТРУМЕНТА DIGITAL-МАРКЕТИНГА КОНДИТЕРСКИХ ИЗДЕЛИЙ

А. Д. Еськина

*Пензенский филиал ФГБОУ ВО «Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации», г. Пенза, Россия*

Аннотация. Исследование нацелено на анализ того, как мобильные приложения влияют на потребительское поведение и повышают конкурентоспособность кондитерских брендов.

Ключевые слова: digital-маркетинг, мобильные приложения, Viva Choco, кондитерские изделия, потребители, эффективность

Благодарности: научный руководитель – к.э.н., доцент М. А. Танина.

С развитием технологий мобильные приложения стали неотъемлемой частью маркетинговых стратегий в различных отраслях, включая кондитерскую. Поскольку потребители все чаще обращаются к своим мобильным устройствам для покупок и получения информации, эффективность мобильных приложений как инструмента digital-маркетинга требует серьезного изучения.

Преимущества использования мобильных приложений в digital-маркетинге кондитерских изделий включают в себя:

1. Охват большого числа потенциальных клиентов и их сегментация на основании усреднённого портрета клиента компании. Бизнес может использовать таргетированную рекламу, настраивая её по интересам каждой категории пользователей, поведенческим факторам и другим критериям.

2. Получение обратной связи от клиентов. Это позволяет увеличить уровень лояльности потребителей.

3. Привлечение новых покупателей и выстраивание отношений с уже имеющейся клиентской базой.

4. Рост объёма продаж. Стимуляция клиента к совершению повторных заказов.

5. Повышение осведомлённости покупателей о бренде, его продукции или услугах [2, с. 99].

Пензенской кондитерской фабрике «Ванюшкины сладости», удалось успешно внедрить мобильное приложение для продвижения нового бренда конфет Viva Choco с использованием оффлайновой раскраски и технологий дополненной реальности (AR).

В 2018 году фабрика решила расширить ассортимент, добавив конфеты к своей продукции печенья и вафель. Для Viva Choco выбрали целевую аудиторию – детей. Слоган «Исключительно не для взрослых» четко подчеркивал концепцию продукта как развлекательного и безопасного для малышей. Это решение сделало бренд игривым и привлекательным для молодых потребителей и их родителей.

Для Viva Choco в продвижении были отведены экспериментальные форматы упаковки, оригинальная форма конфет в виде насекомых – бабочки, божьей коровки, стрекозы и др., а также упаковка в картон с сюрпризом – решили взять модель Kinder Сюрприз, в которой экспериментируют многие, но не у всех получается придать равную ценность шоколаду и игрушке, как это делает упомянутый швейцарский бренд [3, с. 356].

Продолжением маркетинговой стратегии компании стала разработка мобильного приложения. Вдохновленные современными технологиями VR и AR, разработчики решили создать мобильное приложение, которое объединяло бы традиционные продуктовые маркетинговые подходы с цифровыми инновациями. Основные функции приложения:

1. Интерактивные раскраски, которые размещались в упаковках с конфетами.

2. Использование технологий AR: пользователь мог сканировать раскраску камерой смартфона, и персонажи оживали на экране, что сделало продукт более интерактивным и притягательным для целевой аудитории.

В результате внедрения мобильного приложения Viva Choco (рис. 1) приложение было скачано более 10 000 раз, средний рейтинг на платформе Google Play составил 4.2 балла, кроме того, было оставлено более 200 отзывов, среди которых большинство поддерживают идею с мобильным приложением и высоко оценивают маркетинг продукта.

На успешном опыте Viva Choco решила экспериментировать с другими продуктами:

1. Разработка новых упаковок, включающих уникальных персонажей и дополнительные игровые элементы.

2. Запуск нового мобильного приложения с детским квестом в стиле «найди предмет», которое объединяло элементы оффлайн и онлайн-игры.

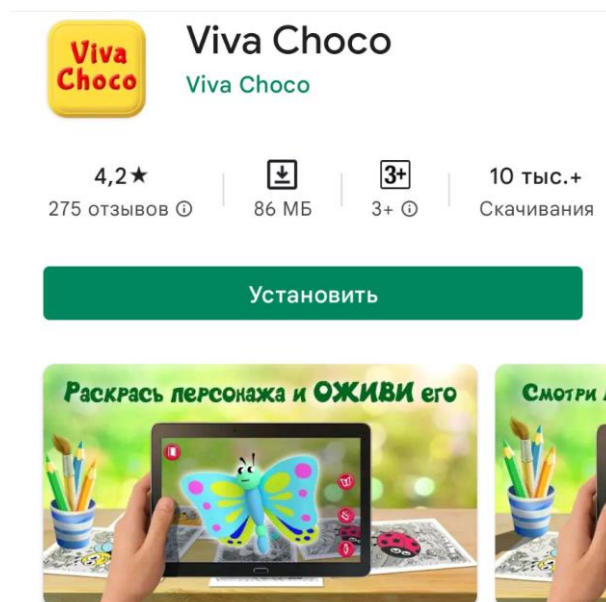


Рис. 1. Мобильное приложение «Viva Choco» в магазине приложений Google Play

Однако вторая версия приложения не смогла достичь ожидаемых результатов, так как игра имела свою ценность вне зависимости от продукта. Это подчеркивает, что внимание должно оставаться на самом продукте, а не на маркетинговых механизмах.

Пример использования мобильных приложений для продвижения Viva Choco демонстрирует, как традиционные кондитерские изделия могут быть успешно интегрированы в digital-маркетинг. Комплексный подход к развитию продукта, активное взаимодействие с аудиторией и использование современных технологий помогли бренду занять уникальную нишу на рынке [1, с. 93–94].

Viva Choco живой пример того, как внедрение мобильного приложения в качестве инструмента продвижения, привело к тому, что продукт стрелнул и работает. Он совершенствуется. Придумываются новые сценарии и креативные ходы, пишутся новые взаимодействия с аудиторией, идет работа с LTV (мотивация покупателей к скорому совершению повторных и постоянных покупок).

Таким образом, практика использования мобильных приложений показала высокий потенциал для дальнейшего роста. Бренд Viva Choco продолжает развиваться, внедряя инновационные решения и углубляя взаимодействие с клиентами, что создает устойчивую основу для успеха на рынке кондитерских изделий.

Список литературы

1. Дегтярева А. И., Дмитриева Н. В. Современные тенденции развития рынка кондитерских изделий // Материалы пула научно-практических конференций : сб. тр. Нац. науч.-практ. конф. «Актуальные проблемы техники, технологии и образования»; VII Нац. науч.-практ. конф. «Современные процессы в пищевых производствах и инновационные технологии обеспечения качества пищевых продуктов»; IV Междунар. науч.-практ. конф. «Современные тенденции интеграции науки, образования и народного хозяйства»; II науч.-практ. конф. «Инновации, технологии и кадры для цифровой экономики» (г. Сочи, 23–27 января 2023 г.) / Донецкий национальный университет экономики и торговли имени Михаила Туган-Барановского ; Керченский государственный морской технологический университет ; Луганский государственный педагогический университет ; Луганский государственный университет имени Владимира Даля. Керчь : ФГБОУ ВО «Керченский государственный морской технологический университет», 2023. С. 92–95.

2. Кузнецова Е. В., Стрижова В. В. Digital-маркетинг на рынке кондитерских изделий // Актуальные проблемы исследования коммуникационных аспектов PR-деятельности и журналистики : сб. материалов IV Междунар. науч. семинара (г. Псков, 15 февраля 2024 г.). Псков : Псков. гос. ун-т, 2024. С. 97–104.

3. Кучмезова А. А., Блянихов А. Т., Яицкая Е. А. Продвижение бренда кондитерских изделий в социальных сетях // Экономика и социум. 2022. № 2-1 (93). С. 355–358.

УДК 338.242

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ КРОСС-ФУНКЦИОНАЛЬНОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ В ПРОЦЕССЕ РЕАЛИЗАЦИИ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ

Я. В. Игнатьева

*Пензенский филиал ФГБОУ ВО «Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации», г. Пенза, Россия*

Аннотация. Рассматривается оценка эффективности кросс-функционального взаимодействия в процессе реализации инновационных проектов. Анализируется роль междисциплинарных команд в достижении успешных результатов, а также рассматриваются методы оценки взаимодействия.

Ключевые слова: кросс-функциональное взаимодействие, инновационные проекты, эффективность, оценка, команды, управление проектами, коммуникация, инновации, взаимодействие

Благодарности: научный руководитель – к.э.н., доцент М. А. Танина.

Кросс-функциональное взаимодействие – это подход, который активно используется современными компаниями для успешной реализации инновационных проектов. Оно заключается в объединении представителей различных функциональных подразделений для совместной работы над общими целями. Это сотрудничество позволяет использовать широкий круг знаний и навыков, что приводит к более эффективным и творческим решениям.

Кросс-функциональное взаимодействие отличается от традиционного подхода к работе в организациях, где сотрудники часто работают в рамках своих узкоспециализированных функций. В традиционной модели взаимодействие между подразделениями может быть минимальным, что приводит к разделению задач, затягиванию процессов и недостатку свежих идей. В отличие от этого кросс-функциональные команды включают людей из разных областей – маркетинга, продаж, разработки, производства и т.д. Они действуют как единое целое с общей целью, что способствует более быстрому принятию решений и более качественным результатам. Применение этого подхода в инновационных проектах предоставляет несколько ключевых преимуществ [1].

Во-первых, кросс-функциональные команды обеспечивают более широкий взгляд на проблемы и возможности, возникающие в процессе разработки нового продукта или услуги. Сотрудники из различных подразделений могут внести уникальные предложения и идеи, что способствует созданию продуктов, максимально соответствующих потребностям рынка.

Во-вторых, такие команды могут сократить время, необходимое для принятия решений. Близость различных экспертов позволяет избежать длительных согласований и бюрократических преград, что критично для успешного внедрения инноваций. К тому же, такая структура способствует увеличению креативности, так как различные точки зрения приводят к генерации оригинальных решений и новых концепций.

Эффективное управление рисками также является важным аспектом. Кросс-функциональные команды совместно выявляют потенциальные риски и разрабатывают стратегии их минимизации.

Улучшенная коммуникация – еще одно преимущество. В таких командах информация свободно циркулирует, что способствует лучшему пониманию задач и целей проекта [2, с. 45–67].

Международная аудит – консалтинговая корпорация Deloitte в 2021 году проводила опрос более 3 000 рабочих в различных отраслях, чтобы понять влияние кросс-функционального взаимодействия на производительность. По результатам опроса 94 % респондентов отметили, что продуктивность их команды возросла благодаря сотрудничеству между различными отделами. Участие в кросс-функциональных командах снизило уровень стресса на рабочем месте на 15 %. А определенные практики, такие как регулярные совместные сессии и прозрачный обмен информацией, способствовали улучшению результатов работы [3].

В контексте реализации инновационных проектов, кросс-функциональные команды представляют собой уникальные образования, объединяющие специалистов. Эти команды характеризуются высоким уровнем самоорганизации и самоменеджмента, что делает традиционную модель управления с менеджером проекта во главе менее эффективной. Вместо этого, кросс-функциональным командам ближе горизонтальная иерархия, где каждый участник вносит свой вклад в общее дело, основываясь на своих знаниях, навыках и опыте.

Однако, несмотря на высокий уровень самоорганизации и самоменеджмента, наличие правильного лидера остается критически важным для успешной работы кросс-функциональных команд. Лидер должен обладать способностью сплачивать вокруг себя специалистов из разных функциональных областей, поддерживать эффективную коммуникацию и позитивную атмосферу внутри команды. Он должен уметь слушать мнения каждого члена команды, мотивировать их на достижение общих целей и решать конфликты, которые неизбежно возникают в процессе совместной работы.

Тем не менее, оценка эффективности кросс-функционального взаимодействия представляет собой сложную задачу. Основные показатели, такие как скорость выхода продукта на рынок, уровень удовлетворенности клиентов и финансовые результаты, могут быть важными критериями, но важно также учитывать внутренние аспекты, например, уровень командной сплоченности и качество коммуникации между участниками проекта.

Для повышения эффективности необходимо создать условия, способствующие открытости и доверию в команде. Важно поддерживать правила регулярной коммуникации и различных форматов взаимодействия (например, воркшопы, встречи, обсуждения в мессенджерах), что позволит укрепить связи и улучшить процесс совместной работы [4, с. 42–58].

Также следует проводить регулярные оценки результатов кросс-функциональных проектов, используя как количественные, так и качественные методы оценки. Обратная связь, собранная от всех участников, поможет выявить узкие места и возможности для улучшения взаимодействия в будущих проектах.

Одним из примеров успешного внедрения кросс-функционального взаимодействия является компания российская компания, специализирующаяся на производстве мебели для дома и офисов «Pro Form». Для создания новой линии дизайна мебели компания решила использовать кросс-функциональный подход. Команды из дизайна, маркетинга и производства работали совместно над созданием инновационной офисной мебели с учетом современных трендов smart-офисов. Дизайнеры предлагали новые решения, маркетологи проводили анализ потребительских предпочтений, а производственный отдел обеспечивал реализацию концепций в готовую продукцию.

В результате работы совместной команды была разработана новая линия мебели, которая в 2022 году принесла компании увеличение продаж на 25 %. Такое сотрудниче-

ство позволило не только сократить время разработки, но и реализовать финальный продукт, который значительно превосходит аналогичные предложения конкурентов.

Кросс-функциональное взаимодействие является необходимым элементом успешного бизнеса в условиях современного рынка. Эффективность такого взаимодействия можно оценивать через разнообразные показатели, включая скорость и качество реализации проектов. Создание атмосферы доверия, установление четких процессов коммуникации и регулярный анализ результатов помогут организациям использовать весь потенциал кросс-функциональных команд для достижения своих целей в области инноваций.

Список литературы

1. Калабина Е. Г., Беляк О. Ю. Кросс-функциональные команды: основные направления исследований в менеджменте // Управленец. 2021. № 6. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/kross-funktsionalnye-komandy-osnovnye-napravleniya-issledovaniy-v-menedzhmente> (дата обращения: 26.09.2024).
2. Соловьёв И. Ю. Кросс-функциональное взаимодействие как фактор успеха в управлении инновациями. М. : ИНФРА-М, 2021. 14 с.
3. Развитие кросс-функционального сотрудничества. URL: https://www.researchgate.net/publication/381858228_Driving_Cross-Functional_Collaboration (дата обращения: 26.09.2024).
4. Баранов А. Н. Оценка эффективности кросс-функционального взаимодействия в инновационных проектах. М. : Дело, 2020. 145 с.

УДК 331.101

СОВРЕМЕННЫЕ ПОДХОДЫ К МОТИВАЦИИ ПЕРСОНАЛА

К. Е. Костина

ФГБОУ ВО «Пензенский государственный университет», г. Пенза, Россия

Аннотация. Рассмотрены основные аспекты мотивации и стимулирования персонала, ключевые тенденции современного рынка, влияющие на эффективность мотивационных систем. Акцентируется внимание на том, что мотивация сотрудников является одним из ключевых факторов успешного функционирования любой организации.

Ключевые слова: мотивация персонала, персонал, управление персоналом, мотив, стимул, стимулирование персонала

Благодарности: научный руководитель – д-р социол.н. Е. В. Щанина.

Мотивация сотрудников является одним из ключевых факторов успешного функционирования любой организации. В арсенале современного менеджмента сформировался пул различных подходов и методов, которые помогают повысить мотивацию и эффективность работы сотрудников.

Мотивация – это совокупность внутренних и внешних факторов, которые побуждают человека к действию по достижению поставленных целей и задач. Она влияет на уровень интереса, энергии и эффективности работы сотрудников, а также на их удовлетворенность и лояльность к организации [1].

Выбор метода мотивации персонала из всего разнообразия зависит от проработанности системы мотивирования на предприятии, общей системы управления и особенностей деятельности самого предприятия. В зависимости от того какое осуществляется воздействие на те или иные потребности выделяют следующие группы методов мотивации:

– экономические методы. Экономические методы мотивации сотрудников являются одним из основных инструментов управления персоналом в организации. Они основаны на материальных стимулах, которые побуждают сотрудников к более эффективной работе и достижению поставленных целей.

В. Травин, М. Магура и М. Курбатова в своих трудах выделяют и описывают методы, имеющих непосредственное отношение к экономическим:

– Зарплата и премии. Установление справедливой и конкурентоспособной заработной платы может стимулировать работников к более высокой производительности и улучшению результатов.

– Бонусы. Предоставление дополнительных денежных вознаграждений за достижение определенных целей и показателей.

– Долевое участие в прибыли. Предоставление работникам возможности получать долю прибыли компании может стимулировать их к более эффективной работе и росту организации.

– Материальные поощрения. Предоставление различных материальных благ, таких как подарки, путешествия и другие привилегии, в качестве вознаграждения за достижение целей и успехов.

– Продвижение и карьерный рост. Установление ясных критериев продвижения и возможностей роста в компании может стимулировать работников к развитию и достижению высокого уровня в организации [2].

Конечно, эти методы должны быть адаптированы к конкретным потребностям и целям организации. Какие-либо экономические методы мотивации должны быть сбалансированы с другими факторами, такими как возможность развития, признание и лидерство.

– *Управление по целям.* Метод управления мотивацией по целям – это подход к управлению мотивацией, который основан на установлении конкретных и измеримых целей для сотрудников или команды. Этот метод предполагает, что четко определенные и достижимые цели могут стимулировать повышенную мотивацию и производительность.

Один из наиболее известных исследователей, который описал этот метод, является Джордж Т. Доран. Он предложил теорию установки целей, которая утверждает, что цели сотрудников должны быть специфическими, измеримыми, достижимыми, релевантными и ограниченными по времени (так называемая "SMART-цель") [3].

Управление мотивацией по целям включает в себя определение конкретных целей для сотрудников или команды, постановку этих целей индивидуально или коллективно, отслеживание прогресса и предоставление обратной связи, а также оценку достижения целей и награду за успешное их выполнение.

– *Обогащение труда* – эта система в большей степени относится к неэкономическим методам и означает предоставление людям более содержательной, перспективной работы, значительной самостоятельности в определении режима труда, использовании ресурсов. Во многих случаях к этому добавляется и рост оплаты труда, не говоря уже о социальном статусе.

Метод мотивации обогащение труда был впервые описан французским психологом Фредериком Герцбергом [4]. Он предлагал, что для достижения высокой производительности и удовлетворенности работников, необходимо создавать условия, которые мотивируют их к качественному выполнению работы.

Согласно Герцбергу, существуют два набора факторов, которые влияют на мотивацию и удовлетворенность работников. Первый набор – это факторы гигиены, такие как заработная плата, условия труда, связь с руководством и т.д. Они не способны мотивировать работников, но их отсутствие или плохое качество может вызвать недовольство и негативное отношение к работе. Вторым набором это факторы мотивации, такие

как возможность профессионального роста, признание и достижения в работе, интересные задачи и т.д. Эти факторы способны мотивировать работников и повышать их работоспособность и удовлетворенность.

Таким образом, метод мотивации обогащение труда заключается в создании условий, которые мотивируют работников к качественному выполнению работы и обеспечивают их удовлетворенность. Это может быть достигнуто через различные приемы, такие как делегирование ответственности, создание интересных задач и возможностей для профессионального роста, а также признание и награды за достижения.

– *Система участия.* Система участия – это метод мотивации, заключающийся в возможности активного участия работников в процессе принятия решений и влияния на результаты работы.

Такая система может быть реализована через различные методы, включая: делегирование полномочий: давать работникам больше свободы и ответственности в принятии решений в рамках их компетенции; участие в принятии решений: проводить совещания или рабочие группы, где работники могут высказать свое мнение и предложить свои идеи; программы вознаграждения: предоставление бонусов, премий или других преимуществ для работников, которые активно участвуют в процессе и достигают определенных результатов; обратная связь: регулярные оценки работы и обратная связь от руководства и коллег, чтобы работники могли понять, насколько их вклад важен и ценен.

В. Н. Максимчук описывает систему участия как метод, который включает в себя активное участие людей в процессе принятия решений и реализации проектов. Он подчеркивает важность демократических процессов, открытости и прозрачности в системе участия, акцентирует внимание на необходимости сбалансированного представительства различных групп и интересов в системе участия. Он поддерживает использование различных методов для привлечения граждан, таких как общественные слушания, фокус-группы, публичные консультации и др. В целом, система участия является важным инструментом для повышения демократии и эффективности принятия решений [5].

Система участия помогает сотрудникам ощутить свое значение и влияние на работу и достижение целей организации, что в свою очередь может увеличить их мотивацию и вовлеченность.

Анализа научной литературы позволил выделить следующие тенденции, влияющие на эффективность работы сотрудников в современных условиях:

1. Гибкий график работы: В современном мире все больше компаний предлагают гибкий график работы, позволяющий сотрудникам выбирать удобное для них время и место для выполнения работы. Это способствует повышению производительности и удовлетворенности сотрудников.

2. Развитие технологий: Быстрое развитие информационных технологий позволяет сотрудникам быстро общаться, обмениваться информацией и решать задачи удаленно. Это улучшает коммуникацию и содействует быстрому принятию решений.

3. Развитие навыков и обучение: Организации все больше понимают важность инвестирования в развитие сотрудников через обучение и развитие навыков. Это помогает сотрудникам быть более продуктивными и эффективными в своей работе.

4. Удобная и комфортная офисная среда: Создание комфортного и удобного рабочего пространства способствует улучшению настроения и продуктивности сотрудников.

5. Использование данных для принятия решений: Анализ данных и метрик позволяет руководству принимать более обоснованные решения, учитывая информацию об эффективности работы сотрудников и предметах, требующих улучшения.

В практике управления, как правило, одновременно применяют различные методы и их комбинации. Для эффективного управления мотивацией необходимо исполь-

зовать в управлении предприятием все группы методов. Формирование системы мотивации персонала для конкретной организации осуществляется индивидуально, самое главное не допустить обезличенного механизма мотивации, работающего как часы для персонала любой компании. HR-менеджеру необходимо сформировать систему мотивации персонала, которая более всего подходит именно его компании на данном этапе развития. При формировании эффективной системы мотивации персонала следует ориентироваться на такие ключевые тенденции как применение гибкого графика работы; развитие современных информационных технологий; инвестирование в развитие сотрудников; создание комфортного и удобного рабочего пространства; использование результатов HR-аналитики для принятия управленческих решений.

Список литературы

1. Павлова Е. А., Щанина Е. В. Основы построения эффективной системы мотивации и стимулирования персонала // Традиционное, современное и переходное в условиях модернизации российского общества : сб. ст. Всерос. науч.-практ. конф., посвящ. 75-летию Победы в Великой Отечественной войне (г. Пенза, 27–28 декабря 2019 г.). Пенза : Приволжский Дом знаний, 2019. С. 109–112. EDN: BDQTTG
2. Травин В. В., Магура М. И., Курбатова М. Б. Мотивационный менеджмент. 2-е изд., испр. М. : Дело, 2005. 95 с. EDN: QOEЕBP
3. Жакупов А. SMART 2.0. Как ставить цели, которые работают. М., 2016. С. 10–27.
4. Сугак Ю. А., Малхасян А. Е. Использование двухфакторной модели мотивации персонала Ф. Герцберга в современной организации // Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. 2016. № 4-2. С. 100-102. EDN: VVVIAD
5. Максимчук В. Н. Стимулирование и мотивация персонала. М. : Лаборатория книги, 2012. 99 с.

УДК 658

ВЛИЯНИЕ ГИБКИХ МЕТОДОВ УПРАВЛЕНИЯ НА ФОРМИРОВАНИЕ КОНКУРЕНТНОГО ПРЕИМУЩЕСТВА ОРГАНИЗАЦИЙ

А. А. Куликова¹, А. Р. Чуприна²

*^{1,2}Пензенский филиал ФГБОУ ВО «Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации», г. Пенза, Россия*

Аннотация. Рассматриваются гибкие методы управления и их воздействие на формирование конкурентных преимуществ в организациях. Описывается влияние гибких методов на улучшение взаимодействия в коллективе, развитие инноваций, подчеркивается актуальность использования подобных методологий для развития современных компаний.

Ключевые слова: гибкие методологии управления, конкурентные преимущества, адаптивность команды, непрерывное совершенствование

Благодарности: научный руководитель – к.э.н. О. А. Зябликова.

В современных условиях организациям постоянно приходится сталкиваться с изменениями и высоким уровнем неопределенности на рынке, в связи с чем ожесточается конкурентная борьба за получение большей прибыли и привлечение новых активных клиентов. Так, компаниям необходимо искать улучшенные способы повышения конкурентоспособности, адаптироваться к новому положению. Для того, чтобы организация могла быстро реагировать на изменения внешней среды, а также улучшать свои ключевые показатели, необходимо внедрять использование гибких методов управления.

Методологии, используемые для повышения производительности и адаптивности команды, для минимизации рисков и улучшения результатов деятельности, – назы-

ваются гибкими методами управления. Наиболее известными из них можно назвать следующие: Agile, Scrum, Kanban, Lean и ExtremeProgramming (XP). Часто под словосочетанием «Agile»-методологии исследователи подразумевают совокупность всех гибких способов управления в принципе.

Определение «гибкости» основывается на принципах адаптивности и постоянного улучшения. Такое качество достигается посредством работы над проектами небольшими командами, члены которых достаточно быстро реагируют на изменение требований и приоритетов, чем обеспечивается непрерывное улучшение процессов и получаемых продуктов.

Согласно информации научной статьи Д. Пурлиева и О. Чебеневой, «при использовании гибких методологий, упор делается на не поэтапном выполнении плана, а, скорее на организацию работы, которая обеспечивает достижение актуальных на текущий момент результатов» [1]. Как было указано ранее, использование подобных методик способствует быстрому реагированию на непредвиденные ситуации во внешней рыночной среде, а также способствует разработке продуктов, которые несут пользу для компании или актуальны для продажи на рынке.

Главным преимуществом «Agile»-методологии выделяют акцент на взаимодействии и гибкости. «В условиях быстроменяющейся среды жесткие регламенты могут замедлять процесс, в то время, как фокус на людях, сотрудничестве и адаптации позволяет быстрее реагировать на изменения и потребности» [2]. Работа в команде, обеспечивающая связь между заказчиком и исполнителем, помогает в процессе улучшить коммуникацию, а также создать тот продукт, которые наиболее полно соответствует реальным ожиданиям и потребностям клиента.

В любой организации гибкие методы управления способствуют формированию конкурентных преимуществ. Последние, в свою очередь, дают предприятию набор характеристик, свойства товарам, которые создают на уровне управления явное превосходство над конкурентами, а для клиентов – рациональное сочетание потребительских качеств товаров.

Существует огромное количество факторов, влияющих на формирование конкурентных преимуществ. Их можно разделить на две обширные группы:

1) Внешние факторы – мало зависящие от предприятия. Их можно разделить на несколько групп:

- экономические (ВВП, инфляция, уровень безработицы);
- технологические (уровень развития науки в стране, освоение инноваций);
- международные (курс валюты, санкции);
- политические (поддержка государства, политический настрой);
- рыночные (жизненный цикл отдельных товаров или компании в целом, барьер входа на рынок);
- социальные (современные ценности общества, мода).

2) Внутренние факторы – определяемые и контролируемые руководством компании. Их также можно подразделить на несколько групп:

- структурные (производственная и организационная структуры, уровень стандартизации);
- ресурсные (поставщики, эффективное использование внутренних ресурсов предприятия);
- технические (инновации, НИОКР);
- рыночные (система сбыта, эксклюзивность товаров, каналы распределения);
- экономические (финансовая устойчивость, бюджет организации);
- управленческие (система менеджмента, организация поставок сырья по принципу «точно в срок») [3].

Исходя из перечисленных факторов, можно сделать вывод, что внедрение гибких методов управления является именно управленческим фактором конкурентоспособности.

Важно еще раз отметить, что конкурентное преимущество – это то, что отличает организацию от ее конкурентов, выпускающих такие же или заменяющие товары. Чтобы привлечь внимание на рынке, полном «соперников», нужно четко понимать, чем руководствуется потребитель при выборе товара.

Можно отметить три главенствующих черты:

- цена;
- качество;
- скорость.

Говоря о гибких методах управления для создания конкурентных преимуществ, можно сориентироваться именно на скорости.

В современном мире время стало важным ресурсом для всех людей, поэтому при выборе между двумя идентичными товарами, потребитель выберет тот, у которого, к примеру, быстрее доставка, производство, реагирование службы поддержки или более актуально предложение.

Как было сказано выше, использование гибких методов управления поможет менеджерам компании быстро реагировать на изменения внешней среды (к примеру, своевременное использование «свежих» трендов в маркетинге для привлечения молодой аудитории) или решению внутренних инцидентов, возникших в компании (к примеру, скорость починки серверов с данными клиентов для корректной работы службы поддержки).

Гибкие методы также могут помочь в следующих аспектах, влияющих на конкурентоспособность:

1. Повышение вовлеченности. Гибкие методы (к примеру, методология Agile) направлены на вовлечение сотрудников во все сферы работы организации и повышают их вовлеченность.

2. Индивидуальный подход к клиентам. Гибкость позволяет компании и ее сотрудникам подстраиваться под каждого клиента для более качественной работы и повышения лояльности.

3. Гибкие методы благодаря своей направленности на готовность к изменениям могут помочь в кризисные ситуации, к которым конкуренты могут быть не готовы.

4. Оптимизация ресурсов. Гибкие методы направлены на оптимизацию бизнес-процессов внутри организации, повышение эффективности использования ресурсов, что в дальнейшем сможет помочь снизить издержки для формирования ценового конкурентного преимущества.

5. Постоянное улучшение и развитие. На этом подходе, к примеру, базируется методология гибких методов управления «Kaizen». Бесперывное улучшение и совершенствование процессов и продуктов влияет на качество, цену и скорость произведенной продукции, что в дальнейшем способно значительно повлиять на конкурентоспособность и стать конкурентным преимуществом [4].

Выше перечислены лишь немногие примеры влияния внедрения гибких методов управления на конкурентоспособность организации. В целом, внедрение подобных методов помогает организациям не только своевременно адаптироваться к изменениям, но и повысить свою конкурентоспособность за счет лучшего понимания потребностей клиентов, создания благоприятной обстановки в коллективе, оптимизации бизнес-процессов.

Список литературы

1. Пурлиев Д., Чебенева О. Е. Сравнение классических и гибких методов управления проектами: проблемы и перспективы // Развитие науки и практики в глобально меняющемся мире в условиях рисков : сб. материалов XXIV Междунар. науч.-практ. конф. (г. Москва, 27 декабря 2023 г.). М. : АЛЕФ, 2023. С. 641–647.

2. Удальцова Н. Л. Гибкие методы управления проектами и практика их применения в бизнесе // Экономика, предпринимательство и право. 2024. Т. 14, № 10. С. 5949–5962. doi: 10.18334/err.14.10.121784

3. Мусальников Д. А. Конкурентоспособность предприятия. Факторы, пути повышения конкурентоспособности // Вопросы науки и образования. 2019. № 1 (43). С. 4–8.

4. Что такое гибкая методология в управлении проектами? // Dropbox. URL: <https://experience.dropbox.com/ru-ru/resources/agile-methodology> (дата обращения: 17.11.24).

УДК 65.011.56

ИННОВАЦИОННЫЕ МОДЕЛИ УПРАВЛЕНИЯ РЕГИОНАЛЬНЫМИ ИНСТИТУТАМИ РАЗВИТИЯ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ ГЕОПОЛИТИЧЕСКОЙ НЕСТАБИЛЬНОСТИ

М. О. Макарова

*Пензенский филиал ФГБОУ ВО «Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации», г. Пенза, Россия*

Аннотация. Рассматриваются понятие региональных институтов развития, их формы, описано влияние геополитической обстановки на институты развития в регионе. Также приведены инновационные подходы и модели управления, способные эффективно реагировать на изменения внешней среды.

Ключевые слова: модель, управление, оптимизация, региональный институт развития, геополитическая обстановка

Благодарности: научный руководитель – к.э.н., доцент М. А. Танина.

В условиях нынешней геополитической нестабильности региональные институты развития играют решающую роль в обеспечении устойчивого экономического роста и социального благополучия. Они становятся основными центрами для инноваций, создавая благоприятные условия для бизнеса, науки и образования. Поэтому важно изучить инновационные модели управления такими институтами, которые помогают им эффективно адаптироваться к меняющимся условиям.

При управлении региональными институтами развития необходимо учитывать уникальные характеристики каждого региона, его возможности и вызовы, с которыми он сталкивается. В этой статье мы проанализируем стратегии и методы, которые могут быть использованы для успешного управления такими институтами в условиях глобальных изменений и неопределенности. Изучение данной темы поможет выявить лучшие практики и подходы к развитию региональных институтов в сложной геополитической среде.

Региональные институты развития – это организации или учреждения, созданные для содействия социально-экономическому развитию определённых регионов. Их основная цель – поддержка и реализация проектов, направленных на улучшение инвестиционного климата, создание новых рабочих мест, развитие инфраструктуры, повышение конкурентоспособности регионов и улучшение качества жизни населения.

Региональные институты развития могут принимать разные формы:

1. Фонды развития – финансовые организации, которые предоставляют кредиты, гранты или инвестиции в проекты, способствующие экономическому развитию региона.

2. Агентства по развитию – учреждения, занимающиеся разработкой и реализацией стратегий развития, а также взаимодействием с бизнесом и местными властями.

3. Кластеры – объединения компаний и научных учреждений, работающих в одной отрасли, для совместного решения проблем и развития инноваций.

4. Технопарки и инкубаторы – структуры, поддерживающие стартапы и инновационные компании через предоставление инфраструктуры, консультаций и доступа к финансированию.

Современные региональные институты развития сталкиваются с вызовами геополитической нестабильности, экономическими кризисами и изменениями климата, что требует нового подхода к управлению [1]. В то же время появляются новые возможности, такие как технологии и цифровизация. Ключевым становится адаптация к переменам и разработка оптимальных стратегий устойчивого развития через инновационные модели управления.

Современные региональные институты развития сталкиваются с геополитической нестабильностью, требующей новых моделей управления. Анализ таких моделей поможет выявить их преимущества и недостатки. Управление на основе открытых данных и цифровых технологий повышает прозрачность и эффективность процессов. Адаптивные подходы позволяют быстро реагировать на изменения рынка и политики, а вовлечение заинтересованных сторон в принятие решений способствует созданию устойчивых стратегий [2]. Необходимо дальнейшее исследование для определения оптимальной инновационной модели управления в условиях нестабильности, что укрепит устойчивость регионов и повысит их конкурентоспособность.

Геополитическая нестабильность в современном мире имеет серьезное влияние на стратегии управления региональными институтами развития. Усложнение международных отношений, конфликты между странами создают серьезные вызовы для управления региональными институтами.

В условиях геополитической нестабильности региональным институтам развития необходимо пересмотреть стратегии и методы управления, быть готовыми к быстрым изменениям и гибко реагировать на угрозы. Учет геополитических рисков в долгосрочных стратегиях и сотрудничество с другими институтами становятся ключевыми для успешного управления.

Действуя в условиях быстро меняющейся среды, необходимо постоянно адаптировать управленческие процессы к новым вызовам и возможностям. Для этого важно использовать инновационные подходы и модели управления, способные эффективно реагировать на изменения внешней среды:

1. Внедрение цифровых технологий и систем управления. Автоматизация рутинных операций, анализ больших данных и использование технологий искусственного интеллекта позволяют сократить время на принятие решений, повысить качество прогнозирования и улучшить общую эффективность управления.

2. Развитие гибкой структуры управления, способную быстро реагировать на изменения внешних условий.

3. Применение методов проектного управления при реализации стратегических инициатив и программ развития. Это позволяет осуществлять контроль над всеми этапами реализации проектов, оптимизировать расходы и ресурсы, а также своевременно корректировать планы в случае необходимости.

Для обеспечения устойчивости и эффективности деятельности таких институтов необходимо фокусироваться на развитии гибких стратегий, способных оперативно реагировать на изменения внешней среды. Важно также активно внедрять современные технологии и инструменты управления, такие как цифровизация, аналитика данных, искусственный интеллект. Эти инновации позволят улучшить процессы принятия решений, оптимизировать ресурсы и повысить эффективность работы региональных институтов. В целом, развитие инновационных моделей управления региональными институтами развития в контексте современных вызовов представляет собой сложную, но важную задачу, которая требует системного подхода, креативных решений и посто-

янного обновления стратегий. Однако успешная реализация этих моделей может значительно улучшить эффективность работы региональных институтов и способствовать.

Список литературы

1. Бондаренко В. В., Харитонов Т. В., Танина М. А., Юдина В. А. Региональная экономика : учеб. пособие. Пенза : Изд-во ПГУ, 2016. 162 с. EDN: WJQKLL
2. Бондаренко В. В., Чакаев Р. Р., Лескина О. Н. [и др.]. Роль региональных институтов развития в повышении инновационного потенциала субъектов Российской Федерации // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. 2019. Т. 15, № 6 (375). С. 1097–1114. doi: 10.24891/ni.15.6.1097 EDN: VLVXIY

УДК 338.2

КАК ИЗМЕНИЛАСЬ ЭКОНОМИКА РОССИИ ПОСЛЕ ВВЕДЕНИЯ САНКЦИЙ В 2022 г.

А. А. Минеева¹, А. В. Харитонов²

*^{1,2}Пензенский филиал ФГБОУ ВО «Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации», г. Пенза, Россия*

Аннотация. В данной работе мы исследовали основные отрасли экономики России и влияние на них санкций, которые были введены против страны. Рассмотрены введенные новые рынки для экспорта продукции, логистические цепочки поставок, параллельный импорт для ввоза необходимых товаров через третьи страны.

Ключевые слова: экономика, санкции, экспорт, параллельный импорт

Сегодня экономический рост является одной из наиболее важных характеристик экономической жизни любой страны мира, это основа развитой экономики преуспевающих стран. Поэтому, важно знать, как достичь экономического роста и найти оптимальные пути решения возникающих при этом проблем.

Экономическая ситуация в мире сегодня как никогда сложна: разрушаются сложившиеся правила общего регулирования, на глазах исчезают традиции честной конкуренции, Запад использует экономические санкции в политических целях. Все эти события ввергли мировую экономику в состояние хаоса, в который втягивают и нашу страну.

25 февраля 2023 года глава евродипломатии Жозеп Боррель объявил о введении десятого пакета санкций против России. По словам верховного представителя Евросоюза по иностранным делам и политике безопасности, в список вошло 121 физическое и юридическое лицо. Как это повлияло на экономику России? Рассмотрим основные отрасли.

1. Ресурсы: Экспорт нефти вырос, а газа – сократился. Ограничения и запреты не повлияли на добычу и экспорт российской нефти и угля. Разрыв связей с Западом привел к снижению экспорта газа в Европу на 12 %. При этом поставки газа за границу и добыча нефти выросли в 2022 году, поскольку экспорт России почти полностью был перенаправлен в страны Азиатско-Тихоокеанского региона. Однако это не означает, что санкции не повлияли на Россию.

2. Агро-промышленный комплекс: Вышли на рекордный экспорт продовольствия. В 2022 году АПК России показал рост на 10,2 % благодаря рекордному урожаю зерна. Агробизнесу пришлось столкнуться с новыми вызовами, включая импортозамещение средств производства. Весной 2022 года возникла необходимость ускорить процесс импортозамещения техники и комплектующих.

В генетике показатели АПК приблизились к нулевым, нет своих заквасок, упаковок и оболочек. Экспорт российских минудобрений снизился на 15 %, возникли проблемы с расчетами и страховками.

Запасы прочности отрасли и меры правительства позволили пройти 2022 год без потерь. АПК получил беспрецедентную господдержку в размере 0,5 трлн рублей. Экспорт продовольствия составил рекордные 40 млрд долларов, Россия осталась лидером по поставкам пшеницы. Россия нашла замену западной технике в Китае и Индии, закупает некоторые комплектующие через третьи страны.

3. Транспорт: Сохранили перевозки, несмотря на санкции. Транспортная отрасль России восстановилась до 841,5 млн тонн морских грузоперевозок и 158 млн тонн перевозок грузов по железной дороге. Санкции повлияли на ситуацию, но порты на Дальнем Востоке нарастили объемы грузов. 9 из 11 глобальных компаний ввели ограничения на перевозки через российские порты.

Авиаотрасль столкнулась с запретом на поставки самолетов, запчастей и обслуживание. Самолеты зарубежного производства переведены в российский реестр и остались у российских авиакомпаний. «Аэрофлот» и S7 начали развивать собственные центры технического обслуживания самолетов. В феврале 2023 года авиакомпания Red Wings открыла ангар техобслуживания «Суперджетов» в аэропорту Жуковский. Транспортная блокада не помешала выполнить задачи по развитию инфраструктуры и перевозке пассажиров и грузов.

4. Технологии: Сфера ИТ стала «серой». Российский рынок высоких технологий и интернет-бизнеса адаптировался к условиям ухода крупнейших мировых производителей. Адаптация произошла через перестройку логистических цепочек и легализацию параллельного импорта. Россия сохранила присутствие продукции на внутреннем рынке благодаря наращиванию импорта из Турции, Беларуси и Китая.

Ряд компаний прекратили деятельность в России, но продолжают работать неофициально или через посредников. Отсутствие техподдержки и отключение оборудования не стали проблемой для ИТ-отрасли. В 2022 году появилось множество компаний, оказывающих поддержку «всерую» или иным способом. В России стало дешевле серверное и сетевое оборудование.

5. Строительство: Доля импорта в проектах сократилась вдвое. В начале прошлого года девелоперы столкнулись с рядом проблем из-за санкций. Иностранные поставщики покинули российский рынок, вызвав дефицит товаров. Возникли проблемы с логистикой, но в сентябре-октябре кризис спал. На замену стройматериалам из Европы пришли аналоги из Индии, Турции, Китая.

К началу 2023 года наладилась логистика, доля импортных комплектующих сократилась вдвое. Импортные товары использовались в основном в проектах дорогого, премиального жилья. Были трудности с заменой сложного оборудования, например, для театральных залов и медицинских учреждений.

Национальное объединение строителей создало Каталог импортозамещения – реестр аналогов импортных материалов. К началу 2021 года в реестре было 2365 позиций с аналогами от российских и дружественных производителей. 80 % аналогов приходится на Россию, 18 % на Китай, 2 % на Беларусь и другие страны. Упрощен порядок замены материалов на аналоги, если стоимость строительства не увеличивается более чем на 30 %.

Большая часть иностранных компаний-производителей стройматериалов продолжают работать на российском рынке. 70 % из них работают в прежнем режиме, 21 % продолжает работать, сделав ребрендинг. Только 9 % производителей покинули Россию.

Президент Российского союза промышленников и предпринимателей Александр Шохин подчеркнул важность бизнеса в развитии экономики. Владимир Путин отметил,

что свобода предпринимательства является основой для экономического роста и стабильности.

Системные и антикризисные меры правительства и законодателей помогли бизнесу адаптироваться к сложным условиям. Высокая адаптивность частного предпринимательства и рыночной системы способствовали позитивным результатам.

Необходимо создать возможности для бизнеса, которые государство не может реализовать из-за санкционных ограничений. Доверие к частному бизнесу является ключевым фактором для успешного развития экономики.

Перестройка экономики займет еще какое-то время, в том числе и налаживание новых связей с разными странами, отметил известный предприниматель Владимир Евтушенков.

Санкции оказали существенное влияние на российскую экономику. Но она смогла перестроиться. Были найдены новые рынки для экспорта продукции, выстроены новые логистические цепочки поставок, заработал параллельный импорт для ввоза необходимых товаров через третьи страны. При этом введенные ограничения стимулировали импортозамещение.

Список литературы

1. Гудкова Т. В., Кайманаков С. В., Теняков И. М. Экономика России : учеб. пособие. М. : КноРус, 2020. 160 с.
2. Крупеник О. Денис Мантуров: Российская промышленность смогла перестроиться // Российская газета. Федеральный выпуск. 2023. № 8986.
3. Мамонова Е. Ведущие эксперты страны обсудили актуальные проблемы социально-экономической политики // Российская газета. Спецвыпуск: Финансы. 2022. № 8916. Ст. 5.
4. Медведев Д. Новая реальность: Россия и глобальные вызовы // Вопросы экономики. 2020. № 10. С. 5–29.
5. Покидченко М. Г., Сперанская Л. Н., Дробышевская Т. А. Пути развития экономики России. Теория и практика : учеб. пособие. М. : Проспект, 2021. 312 с.

УДК 331.108.2+331.108.37

ОСНОВНЫЕ МЕТОДЫ ОТБОРА И СТРАТЕГИИ ПОДБОРА ПЕРСОНАЛА ОРГАНИЗАЦИЙ В ТОРГОВОЙ СФЕРЕ

Н. А. Никитина

ФГБОУ ВО «Пензенский государственный университет», г. Пенза, Россия

Аннотация. Рассматриваются принципы кадрового менеджмента, методы отбора персонала организаций, виды подбора персонала, стратегии их применения в торговой сфере.

Ключевые слова: управление персоналом, подбор и отбор, организации торговой сферы, методы отбора, стратегии подбора, виды подбора персонала

Благодарности: научный руководитель – д.социол.н. Л. И. Найденова.

В настоящее время происходят большие перемены в сфере управления персоналом организаций. Поскольку достаточно весомым сектором в российской экономике является торговля, то сегодня важно понять, какие изменения происходят в сфере подбора персонала именно здесь. Отбор и подбор персонала требуют тщательного подхода, и успех всей компании зависит от работы службы управления персоналом. Основные принципы кадрового менеджмента включают:

1) приоритет деловых и личностных качеств, профессиональных и социальных компетенций соискателей для соответствия занимаемой должности и социально-профессиональному статусу);

2) использование новых передовых технологий отбора персонала для приема на работу (применение цифровых технологий – искусственного интеллекта и/или Big Date);

3) создание и применение эффективной системы адаптации (социальной, профессиональной, психологической) для новых сотрудников организации.

Систематическая аттестация и оценка трудовой деятельности способствуют определению необходимой переподготовки и повышения квалификации персонала. В процесс управления входит разработка системы мотивации, направленной на повышение производительности труда и уменьшение текучести кадров [1, с. 114].

Различают три вида подбора персонала: это традиционный рекрутинг, прямой поиск и прелиминаринг.

Рекрутинг – пассивный вид поиска персонала. Его суть заключается в том, что будущие сотрудники ищут работодателя, откликаясь на предложения различных компаний (например, с помощью социальных сетей).

Суть прямого поиска составляет применение активных приемов. В современной практике управления персоналом выделяются два вида:

1) Head-hunting, или «охота за головами», с целью найти квалифицированных сотрудников с высоким профессионализмом для своей организации;

2) Exclusive search, или эксклюзивный поиск, при котором известных специалистов из одной организации переманивают в другую, а при этом им предлагают для мотивации перехода более выгодные условия трудоустройства.

ПРЕЛИМИНАРИНГ – «внутренний найм», при котором молодым специалистам и/или выпускникам предлагают пройти производственную практику или стажировку в организации. Стажеры, проявившие свои компетенции в деле, становятся успешными сотрудниками этих организаций [2, с. 81].

Сегодня традиционные методы отбора персонала: интервью, резюме, анкетирование, тестирование, становятся более формальными. Автоматизация уже стала нормой для многих отраслей, но особенно активно её применяет ритейл, где быстрее проходит адаптация к меняющейся среде. Цифровизация экономики и развитие IT-технологий приводит к необходимости искать нестандартные методы привлечения персонала. Из методов, связанных с применением цифровых технологий и доступных разным организациям, в том числе в розничной торговле, надо выделить: поиск кандидатов в социальных сетях, с формированием тематических групп по интересам и профессиональными намерениями кандидатов; применение искусственного интеллекта и роботизированных программ, чат-ботов с заданными параметрами и целями организации.

В современных условиях в розничной торговле при подборе персонала на вакансии «продавец-кассир, разнорабочий, грузчик» рекрутеры больше уделяют внимание повышению HR-бренда компании, используя собственные социальные каналы: Instagram, ВК и др. Для достижения лучших результатов стоит использовать все вышеперечисленные методы не самостоятельно, а комбинировать их между собой. Самая лучшая комбинация – это соединение нестандартных методов с традиционными.

Новые тенденции успешного подбора в торговой сфере в 2024 году и в будущем – это найм с минимальными требованиями и регулярный поиск новых источников привлечения кандидатов. В настоящее время в розничной торговой сфере более явно прослеживается курс по расширению возрастных и других границ при подборе персонала. Расширились возможности поступления для лиц моложе 18 и старше 45 лет; женщин, находящихся в отпуске по уходу за детьми до 3 лет; людей с инвалидностью; соискателей удаленной работы, находящихся за пределами РФ; самозанятых; соискателей частичной занятости; мигрантов.

Менеджерам по подбору персонала совместно с вышестоящими руководителями компаний необходимо разрабатывать стратегию программы подбора персонала организации, состоящую из следующих основных частей:

1. Формирование системы работы с соискателями.
2. Работа над брендом работодателя, создание программ привлечения соискателей и расширения осведомлённости населения о вакансиях.

Разработка программ по поддержанию лояльности персонала.

Создание системы подбора персонала с применением аналитики и автоматизации для подбора персонала и обучения команд подбора.

Информирование руководителей о ситуации на рынке труда и её влиянии на эффективность бизнеса, и формирование адекватного запроса на персонал с точки зрения границ найма; обучение нанимающих менеджеров процессу управления персоналом [3, с. 53].

На основании изложенных сделаны следующие выводы.

– Подбор и отбор персонала – это процесс, который требует тщательного подхода. В процессе поиска персонала важно задействовать подходящие методы, инструменты поиска, правильно определить место поиска нового персонала.

– Поиск и отбор персонала требуют применять комплексный подход, учитывающий требования к кандидату на конкретную должность в зависимости от потребностей организации.

– Формализация (обеспеченность документами, инструкциями, положениями) и планирование процессов обеспечения новыми работниками повышают вероятность того, что будут отобраны кадры, полностью отвечающие всем необходимым требованиям.

Все это возможно применять для подбора и отбора персонала в розничной торговле, для повышения конкурентоспособности ее организаций.

Список литературы

1. Рынок труда : учебник и практикум для вузов / под ред. Е. Б. Яковлевой. 2-е изд., испр. и доп. М. : Юрайт, 2023. 253 с.
2. Иванова С. В. Искусство подбора персонала: как оценить человека за час. 15-е изд., перераб. и доп. М. : Альпина Паблишер, 2022. 154 с.
3. Ступина М. В. Основы управления персоналом : учеб. пособие. Вологда : ВоГУ, 2014. 111 с.

УДК 331.101

ОПЫТ ОТЕЧЕСТВЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ В СОВРЕМЕННЫХ ТЕХНОЛОГИЯХ ПОИСКА

Н. Ю. Николаева

ФГБОУ ВО «Пензенский государственный университет», г. Пенза, Россия

Аннотация. Рассматривается опыт подбора персонала в отечественных компаниях. Особое внимание уделено изучению методов, применяемых при подборе персонала в различных организациях.

Ключевые слова: персонал, поиск персонала, подбор персонала, отбор персонала, технологии рекрутмента

Благодарности: научный руководитель – д.социол.н. Е. В. Щанина.

Люди являются одним из важнейших ресурсов любой организации в силу того, что без человека невозможно осуществлять деятельность в любой сфере, человеческий потенциал безграничен, а другие ресурсы ограничены. Поэтому стратегия управления человеческими ресурсами является важнейшей составляющей общей системы управления, определяющей ее экономический успех во временных, производственных и стратегических аспектах функционирования организации.

Самой обсуждаемой темой на рынке труда в 2023 году являлся дефицит кадров. По данным исследования hh.ru в 2024 г. 529 компаний намерены расширять штат и нанимать персонал: в том числе 84 % работодателей из сферы машиностроения, 69 % IT-компаний, 66 % строительных организаций, 64 % работодателей из сферы финансов. Как отмечают большинство работодателей на рынке, где безработица, по данным Росстата, составляет 2,9 %, компаниям по-прежнему трудно искать кадры и нанимать их в условиях роста зарплат [1].

Консалтинговая компания в сфере управления RosExpert проанализировала опросы HR-служб российских компаний, которые она проводила в течение 2023 г. (всего было опрошено 300 компаний из разных отраслей). Результаты исследования свидетельствуют, 80,5 % респондентов ощущают общую нехватку денег в компании, в том числе и на персонал, 75,9 % жалуются на усиление дефицита кадров на рынке труда, 75,8 % – на рост ожиданий персонала по вознаграждению, 61,4 % – на сложности удержания, 24,2 % – на снижение среднего уровня компетенций кандидатов. «Уже в 2023 г. большинство компаний столкнулись с необходимостью критических изменений в HR-политике. Сложности и риски, ассоциировавшиеся раньше только с IT-персоналом, мигрировали «в массы», и возникла необходимость повышать вознаграждения для продолжения конкурентной борьбы за кадры», – говорит директор проектов RosExpert Анастасия Петрович.

В Российских компаниях с учетом тенденций 2023 г. было выявлено три ключевых HR-тренда 2024 г.: усложнение подхода к управлению фондом оплаты труда (ФОТ), компенсация кадрового голода за счет повышения производительности труда и автоматизации, а также курс на развитие внутреннего обучения персонала. Для каждой компании конкретный набор приоритетных задач может отличаться, но все они будут направлены на повышение эффективности управления человеческими ресурсами [1].

Промышленные компании «Евраз», «Алроса» и «Северсталь» постоянно набирают персонал в штатном режиме. Это и закрытие естественной текучести, и набор вахтовиков, говорит представитель «Алросы». В 2024 г. планируется нанимать больше станочников, слесарей, сварщиков, электриков, машинистов кранов, рассказывает представитель «Северстали».

Один из способов поиска персонала – программа «Наем без стереотипов», которую приняла недавно группа Natura Siberica (входит в АФК «Система»). Управляющий директор дирекции заботы о людях группы Natura Siberica Анастасия Родина описывает, что программа позволяет привлекать к работе разные возрастные группы и людей с непрофильным опытом: благодаря ей на производство компании уже трудоустроилось 150 человек. Однако по мнению HR-экспертов в условиях кадрового голода все эти меры дают незначительный эффект. Единственный выход – повышение производительности труда, инвестиции в модернизацию и автоматизацию производства, новые технологии и внедрение бережливого производства.

Эксперты крупнейшего поставщика решений в сфере HR «Поток», провели экспресс-опрос среди российских компаний о проблемах массового найма и обнаружили, что:

- 51 % рекрутеров раздражает, когда работа по подбору оказывается безрезультатной: выбранные кандидаты не приходят на собеседование или не выходят в первый рабочий день;
- 12 % рекрутеров жалуются, что лучших специалистов успевают перехватывать конкуренты, пока они ведут первичный отбор;
- 10 % недовольны большой загруженностью, из-за которой возникает много ошибок, теряются релевантные кандидаты [2].

Особенно трудно вести поиск для сетей магазинов в разных регионах. Без четкого планирования подбора персонала и определения потребностей, построения системы найма, работа может превратиться в хаос или просто растянуться надолго. Приходится

обращаться в кадровые агентства, привлекать работников из колл-центра, которые часто не дают кандидатов нужного качества [3].

Для подбора персонала, чаще всего используются инструменты наработанных сайтов.

В крупнейшей компании Пензенской области по производству дверей ООО «Лес-Ком» применяют два варианта источников набора персонала:

- внутренний, то есть покрытие потребности в кадрах за счет внутренних резервов;
- внешний, то есть привлечение к работе людей ранее никак не связанных с предприятием.

Под внутренним наймом понимается переквалификацию сотрудника работающего на предприятии. Данный вариант предполагает обучение, проводимое как на местном уровне, так и в образовательных учреждениях других городов [4].

На вопрос о источниках поиска персонала, сотрудник отдела кадров отметил: «Привлечение осуществляется через раздачу листовок в общественных местах города, размещение вакансий в социальных сетях, расклеивание листовок на информационных стендах в магазинах, остановках».

Качественно выполненная работа по найму персонала способствует снижению текучести кадров, росту удовлетворенности работников службой и, как результат, большей эффективности и деятельности предприятия.

Список литературы

1. Подцероб М. В 2024 году большинство компаний планируют новые проекты и наем персонала // Сетевое издание Ведомости (Vedomosti). 2024. 5 февраля. URL: <https://www.vedomosti.ru/management/articles/2024/02/05/1018354-bolshinstvo-kompanii-planiruyut-novie-proekti-i-naem-personala?ysclid=m3us9xwy6g849429375>
2. Ахметов С. Как организовать массовый подбор персонала без стресса // Сетевое издание «РБК». 2024. 4 апреля. URL: <https://companies.rbc.ru/news/aD1jAfGCuy/kak-organizovat-massovyyj-podbor-personala-bez-stressa>
3. Алавердов А. Р. Управление персоналом : учеб. пособие для студентов высших учебных заведений, обучающихся по специальности 351000 «Антикризисное управление» и другим экономическим специальностям. М. : Market DS, 2007. 302 с.
4. Николаева Н. Ю., Щанина Е. В. Современные источники поиска персонала // Социокультурные факторы консолидации современного общества : сб. ст. по материалам Междунар. науч.-практ. конф. (г. Пенза, 1 декабря 2022 г.) / под ред. Е. В. Щаниной ; отв. секретарь Е. С. Тарханова. Пенза : Изд-во ПГУ, 2023. С. 246–251. EDN: WUSJSS

УДК 65.012.1

КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ КАК ФАКТОР ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЕГО ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

А. Д. Серебрякова

*Пензенский филиал ФГОБУ ВО «Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации», г. Пенза, Россия*

Аннотация. Рассматривается взаимосвязь конкурентоспособности предприятия и обеспечения его экономической безопасности. На примере ООО «Мебельная компания “Лером”» анализируются ключевые аспекты конкурентоспособности, а также их влияние на стабильность и защиту бизнеса. Подчеркивается важность формирования эффективной стратегии управления конкурентоспособностью как инструмента для повышения экономической безопасности предприятия.

Ключевые слова: конкурентоспособность предприятия, экономическая безопасность, устойчивое развитие компании, качество продукции, инновации, конкурентные преимущества

Благодарности: научный руководитель – к.э.н. О. А. Зябликова.

Конкурентоспособность предприятия является одним из основных факторов, определяющих его успех на рынке. В условиях динамично меняющейся экономической среды, возникающих угроз и рисков, предприятия должны не только поддерживать свою конкурентоспособность, но и обеспечивать экономическую безопасность.

Мировой опыт свидетельствует о том, что в условиях рыночной экономики, которая невозможна без жесткой конкуренции, конкурентоспособность становится необходимым условием выживания производителей товаров, а также основным показателем производственной деятельности отдельных предприятий и общего благосостояния государства. Конкурентоспособность включает в себя сложные потребительские и стоимостные характеристики продукта, которые определяют его успех на рынке. Это означает, что конкурентоспособный продукт обладает преимуществами над аналогичными товарами в глазах потребителей, что позволяет ему выделяться среди множества конкурирующих предложений [1, с. 130].

Конкурентоспособность предприятия определяется как его способность успешно конкурировать с другими участниками рынка, обеспечивая при этом устойчивое положение и высокие финансовые результаты. Основными факторами, влияющими на конкурентоспособность, являются качество продукции, цена, маркетинг, инновации и уровень сервиса [2, с. 56].

Экономическая безопасность предприятия включает в себя защиту его интересов и активов от различных внутренних и внешних угроз. Это может включать в себя финансовую безопасность, защиту от экономических рисков, а также обеспечение устойчивости к изменениям в рыночной среде [3, с. 111].

ООО «Мебельная компания «Лером» ведет свою историю с ноября 1997 года. За эти годы компания стала самым большим предприятием в России по производству корпусной мебели. На сегодняшний день площадь производственно-складского комплекса предприятия составляет более 160 000 квадратных метров.

Предприятие оборудовано передовыми технологиями от ведущих производителей станков из Австрии, Германии и Италии. Все производственные процессы и оборудование интегрированы в единый комплекс, управление которым осуществляется с помощью программного обеспечения, разработанного как отечественными, так и зарубежными специалистами. Цеха по раскрою плитных материалов, нанесению кромочных материалов и упаковке готовой продукции полностью автоматизированы.

Продукция компании доступна в различных регионах России, а также в странах ближнего и дальнего зарубежья. Дилерская сеть насчитывает более 1200 мебельных салонов [4].

Компания активно участвует в международных мебельных выставках и является обладателем множества наград, подтверждающих её достижения в дизайне и качестве продукции, включая звание лауреата Национальной премии в области промышленного дизайна «Российская кабриоль».

Все разработки осуществляются высококвалифицированными конструкторами и дизайнерами, что позволяет реализовывать современные тренды мебельной индустрии с учетом особенностей производства, достигая максимального качества и технологичности продукции.

Для оценки конкурентоспособности компании можно использовать различные методы, включая SWOT-анализ (табл. 1), анализ конкурентных преимуществ и исследование рынка.

Таким образом, в мире мебели есть множество производителей, но среди них есть одна компания, которая выделяется своим качеством, разнообразием ассортимента и инновационными решениями – это ООО «Мебельной компании «Лером». Она является настоящим лидером в отрасли и пользуется огромным успехом среди потребителей.

SWOT-анализ ООО «Мебельной компании «Лером»

Сильные стороны • Высокое качество продукции; • Широкий ассортимент и возможность индивидуального дизайна; • Хорошая репутация на рынке; • Надёжные партнёры по поставкам материалов	Слабые стороны • Ограниченные финансовые ресурсы для расширения; • Зависимость от поставщиков материалов; • Высокая конкуренция на рынке мебели; • Уязвимость к экономическим условиям и изменениям в спросе
Возможности • Выход на международные рынки и регионы; • Внедрение новых технологий и улучшение производственных процессов; • Рост спроса на экологичные и устойчивые материалы	Угрозы • Конкуренция со стороны крупных мебельных компаний; • Изменения в законодательстве и экономической ситуации; • Ужесточение норм и стандартов может потребовать дополнительных затрат

ООО «Мебельной компании «Лером» демонстрирует стабильное развитие на рынке за счет:

1. Качество продукции: Компания зарекомендовала себя как производитель мебели с высоким уровнем качества, что положительно сказывается на репутации и лояльности клиентов.

2. Ассортимент: Широкий выбор моделей и стилей мебели позволяет удовлетворить разнообразные потребности клиентов, что является конкурентным преимуществом.

3. Ценовая политика: Конкурентоспособные цены в сочетании с качеством продукции делают компанию привлекательной для широкой аудитории.

4. Маркетинговые стратегии: Эффективные маркетинговые кампании и активное присутствие в интернете способствуют увеличению узнаваемости бренда и привлечению новых клиентов.

5. Тренды и инновации: Компания успешно адаптируется к современным трендам в дизайне и функциональности мебели, что позволяет ей оставаться актуальной на рынке.

6. Служба поддержки: Высокий уровень обслуживания клиентов и постпродажной поддержки способствует формированию положительного имиджа компании.

7. Рынок и конкуренция: Компания занимает свою нишу благодаря уникальному предложению и высокому качеству обслуживания.

Конкурентоспособность предприятия является ключевым фактором обеспечения его экономической безопасности. На примере ООО «Мебельная компания «Лером» можно увидеть, как эффективная стратегия конкурентной борьбы и управление рисками позволяют компании успешно развиваться и адаптироваться к изменениям на рынке [5, с. 127]. В условиях современного бизнеса важно не только поддерживать конкурентоспособность, но и обеспечивать устойчивость к внешним и внутренним угрозам, что в конечном итоге ведет к успешному развитию и процветанию компании.

Список литературы

1. Котлер Ф., Армстронг Г. Основы маркетинга. М. : Вильямс, 2016.
2. Березов Н. И. Конкуренция в экономике. М. : Ника-Центр, 2018. 768 с.
3. Агапова Е. В. Экономическая безопасность предприятия: теоретические аспекты и практические рекомендации. СПб. : Питер, 2018.
4. О компании // Мебельная компания «Лером». URL: <https://lerom.ru/about/?ysclid=m3zvuci7itx723956346> (дата обращения: 23.11.2024).
5. Тарасов А. В. Управление конкурентоспособностью : учеб. пособие. М. : ИНФРА-М, 2020.

АНАЛИЗ ТЕКУЩИХ ДЕНЕЖНЫХ ПОТОКОВ ОРГАНИЗАЦИИ

А. А. Советкина

Пензенский филиал ФГБОУ ВО «Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации», г. Пенза, Россия

Аннотация. Проведен анализ денежного потока от операционной деятельности на примере ООО НПП «Моторные технологии», даны рекомендации по совершенствованию деятельности организации.

Ключевые слова: денежные потоки, движение денежных средств, текущие денежные потоки, анализ

Благодарности: научный руководитель – к.э.н. О. А. Зябликова.

Денежный поток – это совокупность распределенных потоков поступления и выбытия денежных средств в процессе хозяйственной деятельности. Разница между положительными и отрицательными денежными потоками для каждого вида деятельности или организации в целом называется чистый денежный поток [1].

Денежные потоки отражаются в бухгалтерской финансовой отчетности, форма № 4 «Отчет о движении денежных средств».

Группа компаний «Моторные технологии» (MIZOTTY) – крупнейший производитель оборудования для очистки деталей и дезинфекционного оборудования в России и странах СНГ. Основными направлениями деятельности завода являются разработка и производство промышленного моечного оборудования для очистки деталей и агрегатов, оборудования для автосервисов. Предприятие имеет стабильные денежные обороты. В 2023 году можно отметить значительный рост выручки на 59,15 %. Рост выручки связан с увеличением ассортимента выпускаемой продукции, расширением рынков сбыта, успешным внедрением маркетинговых стратегий.

Динамика выручки за 2019–2023 гг. представлена на рис. 1.

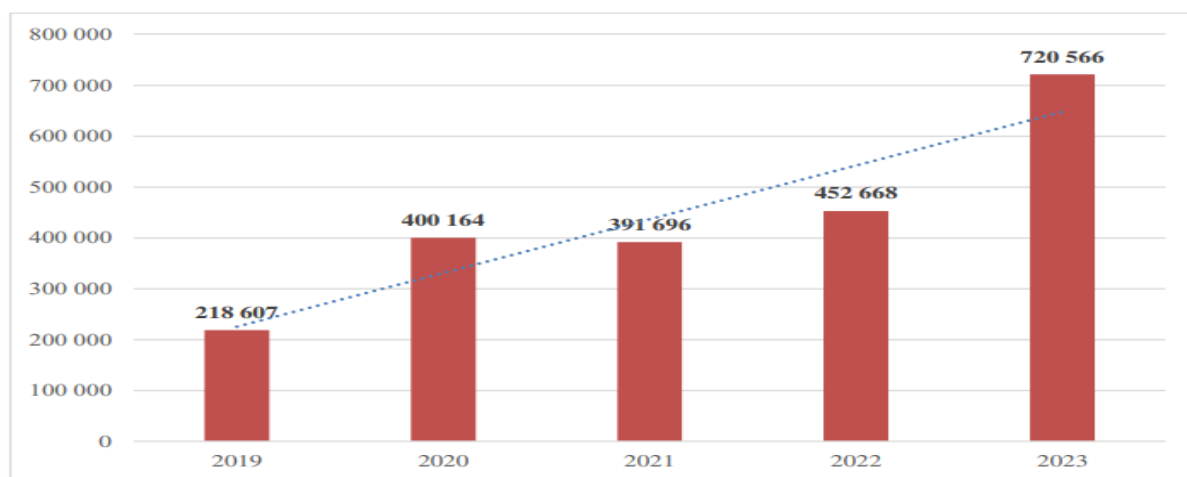


Рис. 1. Динамика выручки ООО НПП «Моторные технологии»

Операционный денежный поток показывает, может ли компания генерировать достаточный положительный денежный поток для поддержания и роста своей деятельности, иначе ей может потребоваться внешнее финансирование для увеличения капитала [2]. Этот денежный поток в основном отражает поступления денежных средств от покупателей товаров [3]. Рассмотрим денежный поток от текущей деятельности в табл. 1.

Анализ денежного потока от текущей деятельности, тыс. руб.

Наименование показателя	2021 г.	2022 г.	2023 г.	Абсолютное отклонение 2023/2021	Относительное отклонение 2023/2021
Поступления – всего	428 918	507 132	929 363	500 445	216,68
В том числе:					
продажа продукции, товаров, работ и услуг	410 717	443 789	873 196	462 479	212,6
возврат от поставщика	–	10 998	–	–	–
прочие поступления	19 201	52 345	55 167	35 966	287,31
Платежи – всего	468 236	457 785	931 887	463 651	199,02
В том числе:					
выплаты поставщикам (подрядчикам) за сырье, материалы, работы, услуги	306 448	281 753	658 542	352 094	214,9
оплата труда работников	93 819	99 181	136 474	42 655	145,47
проценты по долговым обязательствам	19 444	25 047	28 911	9 467	148,69
налог на прибыль организаций	4 219	1 700	15 147	10 928	359,02
иные налоги и сборы	35 205	40 503	76 903	41 698	218,44
прочие платежи	9 101	9 601	15 910	6 809	174,82
Сальдо денежных потоков от текущих операций	–39 318	49 347	–3 524	35 794	8,96

Поступления от текущих операций увеличились на 500 445 тыс. руб. за счет роста объема продаж и расширения клиентской базы. Прочие поступления увеличились на 35 966 тыс. руб., или на 187,31 %. К таким поступлениям можно отнести сдачу имущества в лизинг, дивиденды, полученные от акций и т.д. Увеличение прочих поступлений может указывать на успешную диверсификацию доходов компании, что снижает риски, связанные с зависимостью от основного вида деятельности.

Платежи от текущих операций увеличились на 99,02 %. Сальдо денежных потоков от текущих операций, несмотря на значительное увеличение поступлений, показало отрицательную разницу. Это связано с тем, что расходы на операционную деятельность возросли более быстрыми темпами, чем поступления, увеличилась кредиторская задолженность, возникли краткосрочные проблемы с ликвидностью.

Для успешного управления денежными потоками ООО НПП «Моторные технологии» можно дать следующие рекомендации:

1. Стратегирование по плану развития компании. Поскольку большая часть выручки (90 %) поступает от производства собственной продукции, необходимо расширять рынок сбыта, выходить на новые территории. Стоит отметить, что при выходе на новые рынки компания уменьшает зависимость от одного рынка, что помогает снизить риски, связанные с экономическими колебаниями и изменениями в спросе. Также можно ожидать снижения издержек на единицу продукции за счет масштаба.

2. Управление дебиторской задолженностью. В отчетном году дебиторская задолженность значительно увеличилась и, чтобы своевременно получать оплату от покупателей и улучшать отношения с ними, можно предложить установление четкой кредитной политики, в которой будет сказано, кому предоставлять кредит, а кому – нет. Это поможет снизить риск невозврата долгов.

3. Эффективное управление кредиторской задолженностью помогает контролировать денежные потоки, что критически важно для поддержания ликвидности компании. Можно предложить, оптимизацию сроков и условий платежей, что поможет снизить финансовые затраты, например, за счет использования скидок за ранние платежи.

4. Поддержание правильного уровня запасов обеспечивает возможность быстро реагировать на изменения спроса, минимизируя потери от неудовлетворенного спроса или избыточных запасов. Также эффективное управление запасами помогает снизить затраты на хранение, что влияет на общие расходы компании и, следовательно, на её денежные потоки.

В заключение стоит отметить, что понимание основных концепций и принципов управления денежными потоками позволяет организации оптимизировать свою финансовую деятельность, управлять рисками и принимать обоснованные финансовые решения. Регулярный анализ и контроль текущих денежных потоков предотвращает проблемы ликвидности и обеспечивает стабильное финансовое положение организации, что способствует устойчивому развитию и успешному ее функционированию.

Список литературы

1. Денежный поток от операционной деятельности // Finswin. URL: <https://finswin.com/projects/ekonomika/operacionnyj-denezhnyj-potok.html> (дата обращения: 21.11.24).
2. Туовила А. Операционный денежный поток (OCF): определение, отчеты о движении денежных средств // Investopedia. URL: <https://www.investopedia.com/terms/o/operatingcashflow.asp>
3. Кеменов А. В. Управление денежными потоками : учеб. пособие для студентов вузов, обучающихся по специальностям экономики и управления. 3-е изд., перераб. и доп. М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2020. 191 с.

УДК 65.1

ВЛИЯНИЕ КОРПОРАТИВНОЙ КУЛЬТУРЫ ОРГАНИЗАЦИИ НА ПРОЦЕССЫ ИННОВАЦИЙ И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

С. М. Солиев¹, Чжан Ибо², Чжан Луси³, Ян Лу⁴

*^{1,2,3,4}Пензенский филиал ФГБОУ ВО «Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации», г. Пенза, Россия*

Аннотация. Рассматривается роль корпоративной культуры в стимулировании инноваций, как корпоративная культура влияет на предпринимательские инициативы в организации, преимущества и вызовы при формировании инновационной культуры в компании, стратегии улучшения корпоративной культуры для поддержки инноваций и предпринимательства.

Ключевые слова: корпоративная культура, инновации, предпринимательство

Корпоративная культура играет ключевую роль в формировании среды для инноваций и предпринимательства в организации. Ее значения нельзя недооценивать, поскольку она определяет ценности, поведение сотрудников и отношения внутри компании. Культура может быть как стимулом для развития новых идей и проектов, так и преградой на пути к инновациям.

Исследования показывают, что успешные компании активно инвестируют в развитие своей корпоративной культуры, стремятся к созданию открытого и поддерживающего окружения для творческих решений [1]. Важно учитывать влияние корпоративной культуры на мотивацию сотрудников, способность команды к адаптации и реализации инновационных проектов. Эта статья проведет глубокий анализ влияния корпоративной культуры на процессы инноваций и предпринимательства, выявляя ключевые факторы успеха и возможные стратегии развития.

Определение корпоративной культуры представляет собой сложный процесс, включающий не только формализованные элементы, но и неявные, невидимые аспекты, которые определяют поведение сотрудников и ценности компании. Ключевыми аспектами корпоративной культуры являются ценности, нормы, символы, общие убеждения

и образ мышления, которые формируются и развиваются внутри организации. Значение корпоративной культуры заключается в создании общего понимания целей компании, повышении лояльности сотрудников, формировании единого подхода к принятию решений и способствовании развитию инноваций и предпринимательской активности. Важно понимать, что корпоративная культура не является статичным понятием, и ее необходимо постоянно развивать и адаптировать к изменяющейся среде и бизнес-задачам организации.

Корпоративная культура играет ключевую роль в стимулировании инноваций в организации. Эффективная культура, основанная на ценностях открытости, смелости и поддержке экспериментов, способствует развитию инновационного мышления сотрудников. Сотрудники, чувствуя себя комфортно в такой среде, более склонны к инициативе, креативности и поиску новых решений [2]. Кроме того, наличие культуры, которая ценит толерантность к неудачам и учит их использовать в качестве уроков, создает благоприятную обстановку для развития предпринимательского духа среди сотрудников. Таким образом, формирование и поддержка инновационной корпоративной культуры имеет прямое влияние на успешное развитие процессов инноваций и предпринимательства в организации.

Корпоративная культура играет ключевую роль в стимулировании или подавлении предпринимательских инициатив в организации. Позитивно настроенная культура, основанная на ценности инноваций и открытости к новым идеям, способствует появлению и развитию предпринимательского духа среди сотрудников. Сотрудники в такой среде чувствуют себя более мотивированными и уверенными в своих возможностях, что способствует активному поиску новых подходов и решений. В таких условиях сотрудники более склонны к экспериментам и инновациям, что благоприятно сказывается на процессах развития и роста организации. Напротив, негативная корпоративная культура, основанная на консерватизме, бюрократии и страхе провальных идей, тормозит инициативы сотрудников и угнетает креативность. В такой среде рискованные идеи не находят поддержки, а инновации продвигаются с трудом. Таким образом, корпоративная культура оказывает существенное влияние на предпринимательские инициативы в организации, определяя их успешность и эффективность.

Преимущества и вызовы при формировании инновационной культуры в компании. Создание инновационной культуры в организации может принести ряд значительных преимуществ, включая стимулирование сотрудников к решению сложных проблем, поощрение творческого мышления и улучшение конкурентоспособности компании на рынке [3]. Инновационная культура также способствует привлечению талантливых специалистов и укреплению репутации компании как инновационного лидера.

Однако, процесс формирования инновационной культуры может столкнуться с вызовами. Некоторые сотрудники могут быть устойчивы к изменениям и не готовы принимать новые идеи. Также возможны сложности с организацией инновационных процессов и распределением ресурсов на исследование и разработку. Необходимо учитывать культурные особенности компании и эффективно управлять изменениями, чтобы успешно внедрить инновационную культуру и построить успешное предпринимательское окружение в организации.

Для успешной поддержки инноваций и предпринимательства в организации необходимо стремиться к улучшению корпоративной культуры. Одной из ключевых стратегий является создание открытой и инновационной среды, где сотрудники чувствуют себя комфортно высказывать свои идеи и экспериментировать. Важно также поощрять и поддерживать инициативы, даже если они не приводят к мгновенным результатам. Кроме того, ценность самосовершенствования и обучения должна быть встроена в корпоративную культуру, чтобы стимулировать сотрудников искать новые подходы и решения. Установление прозрачных и эффективных коммуникационных процессов

также играет важную роль в создании благоприятной среды для инноваций и предпринимательства. Постоянный диалог между руководством и сотрудниками способствует обмену идеями, укреплению доверия и поощрению сотрудничества. Итак, при реализации данных стратегий возможно значительно повысить потенциал организации в области инноваций и предпринимательства.

Список литературы

1. Джабраилов Д. Х., Бексултанова Х. А., Унаева Р. Х. Маркетинг инноваций как направление развития предприятия на рынке инноваций // Тенденции развития науки и образования. 2022. № 84-3. С. 59–61.
2. Исраилов М. И., Тайгашинова К. Т., Ержанов А. К. Основы инновации, жизненный цикл инновации // Статистика, учет и аудит. 2023. № 2 (89). С. 32–39.
3. Kurpayanidi K. I. Innovation and innovative activity in a transforming economy // Scientific and analytical journal Science and Practice of the Plekhanov Russian University of Economics. 2023. Vol. 15, № 2 (50). P. 70–79.

УДК 338.24:334.722.4

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ МАЛОГО БИЗНЕСА В СОВРЕМЕННОМ МИРЕ

С. А. Свотин

*Калужский филиал ФГБОУ ВО «Финансовый университет при Правительстве
Российской Федерации», г. Калуга, Россия*

Аннотация. Рассматриваются актуальные проблемы малого бизнеса в современном мире, которые возникают в условиях быстро меняющейся экономической среды и глобальных вызовов.

Ключевые слова: малый бизнес, экономические вызовы, финансирование, конкуренция, инновации

Благодарности: научный руководитель – к.э.н. Е. В. Губанова.

Малый бизнес традиционно рассматривается как важный сектор экономики, способствующий ее развитию и диверсификации. Согласно различным определениям, малые предприятия – это компании, которые обладают ограниченной численностью сотрудников и ограниченными финансовыми ресурсами. Они могут варьироваться от микропредприятий, имеющих всего одного или нескольких работников, до более крупных малых компаний с сотнями сотрудников [1, с. 15].

Малый бизнес является основным источником занятости в большинстве стран, обеспечивая рабочие места для значительного числа граждан. Согласно статистическим данным, малые предприятия составляют более 90 % всех компаний в мире и создают около 60–70 % новых рабочих мест [2, с. 47].

Для большинства малых и средних предприятий (МСП) доступ к финансированию является одной из основных проблем, которая препятствует их росту и развитию. Многие малые компании сталкиваются с отказами в кредитовании из-за недостаточной кредитной истории или отсутствия материальных активов, которые могут быть использованы в качестве залога.

Высокие процентные ставки делают обслуживание долговых обязательств чрезвычайно сложным, особенно в условиях экономической нестабильности. Жесткие условия кредитования также могут вынуждать предпринимателей отказываться от заемных средств, что, в свою очередь, ограничивает их возможности для роста [4, с. 15].

Динамика развития малого бизнеса в России

Год	Количество малых предприятий (тыс.)	Занятость (млн. человек)	Вклад в ВВП (млрд. \$)	Средний доход на предприятие (тыс. \$)	Уровень закрытия бизнеса (%)
2018	600	10.2	1,200	200	12
2019	620	10.5	1,250	210	11
2020	640	10.8	1,300	205	15
2021	650	11.0	1,350	220	10
2022	670	11.5	1,450	215	9

В последние годы альтернативные источники финансирования, такие как краудфандинг и различные формы участия в бизнес-инкубаторах, становятся все более популярными. Эти механизмы могут предоставить малым предприятиям доступ к критически важным ресурсам и потенциальным инвесторам, однако они также имеют свои ограничения и риски [1, с. 59].

Как малый бизнес может выделиться на фоне больших компаний? Тем не менее, малый бизнес имеет возможность выделиться за счет уникальных предложений, персонализированного обслуживания и гибкости в реагировании на потребности клиентов. Использование нишевых стратегий, локальное позиционирование и активное взаимодействие с клиентами могут помочь малым игрокам стать конкурентоспособными на фоне крупных корпораций [3, с. 44].

Малые предприятия сталкиваются с различными барьерами, которые препятствуют их развитию. Психологические барьеры, такие как страх перед неудачей или недостаток уверенности в своих силах, часто мешают предпринимателям начинать свой бизнес. Физические барьеры, такие как недостаток необходимых помещений, оборудования и технологий, также сказываются на успехе малого бизнеса [4, с. 92].

Малый бизнес часто сталкивается с множеством регуляторных требований, которые могут быть сложными и трудоемкими для соблюдения. Сложности в оформлении необходимых документов, лицензий и разрешений могут значительно замедлить запуск бизнеса и его развитие.

Высокие налоговые ставки и сложная налоговая система могут создавать дополнительные препятствия для роста малых предприятий. Неверное налогообложение может привести к снижению доходов и, как следствие, к снижению объема инвестиций в дальнейшее развитие бизнеса [4, с. 78].

Кадровые проблемы являются одной из главных преград на пути развития малого бизнеса. Поиск и удержание квалифицированных специалистов, готовых работать за конкурентоспособную заработную плату, становится все более сложной задачей.

Малые предприятия часто медленно адаптируются к новым технологиям, что может затруднить их возможности для роста и улучшения операционной эффективности. Отсутствие ресурсов для внедрения цифровых решений существенно задерживает модернизацию бизнес-процессов.

Технологии быстро меняются, и малым предприятиям необходимо быть готовыми адаптироваться к новым бизнес-моделям. Инновации могут открыть новые возможности, но для их реализации требуются как финансовые, так и человеческие ресурсы [4, с. 85].

Кейс успешного малого бизнеса, который преодолел вышеописанные трудности. Одним из ярких примеров успешного малого бизнеса является компания XYZ, которая преодолела многие из вышеперечисленных трудностей. Ей удалось привлечь внимание инвесторов благодаря внедрению инновационной бизнес-модели и активному использованию социальных сетей для продвижения своих продуктов.

Государству необходимо создать благоприятные условия для развития малого бизнеса путем снижения налоговой нагрузки, упрощения регуляторных процедур и предоставления доступа к субсидиям и грантам. Это поможет малым предприятиям более эффективно конкурировать на рынке [3, с. 88].

В данной статье были рассмотрены основные проблемы, с которыми сталкивается малый бизнес, такие как недостаток финансирования, низкая конкурентоспособность, неразвитая инфраструктура, законодательные и налоговые барьеры, кадровые проблемы и проблемы адаптации к новым технологиям. Указаны возможные решения и подходы к преодолению этих трудностей.

Список литературы

1. Ковалёва А. Г. Малый бизнес: проблемы и перспективы развития. М. : Наука, 2019. 240 с.
2. Лаврушин И. А. Анализ проблем малых предприятий в России. СПб. : Экономика, 2020. 300 с.
3. Филиппов А. Н. Современный малый бизнес: состояние и развитие. Екатеринбург : Урал, 2018. 220 с.
4. Сеченов Н. В. Малый бизнес в условиях экономической нестабильности. Казань : Казанский университет, 2022. 210 с.

УДК 336.64

ФИНАНСОВЫЕ СТРАТЕГИИ, РЕАЛИЗУЕМЫЕ ОТЕЧЕСТВЕННЫМ РЕСТОРАННЫМ БИЗНЕСОМ

И. А. Стрекаловский

*Пензенский филиал ФГБОУ ВО «Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации», г. Пенза, Россия*

Аннотация. Описаны составляющие финансовой стратегии действующих ресторанов реального сектора экономики. Рассмотрены основные проблемы финансового управления предприятиями общественного питания и разработаны рекомендации.

Ключевые слова: финансовый менеджмент, финансовая стратегия, общественное питание, рестораны, учет активов

Благодарности: научный руководитель – к.э.н., доцент К. Л. Николаевна.

В основе финансовой стратегии предприятия должна находиться генеральная стратегия, на которую ориентируются топ-менеджеры. Особенностью стратегического планирования в общественном питании является комплексный подход, так как на успех компании влияет множество факторов, многие из которых практически невозможно контролировать.

Одна из особенностей финансового стратегического управления в ресторанном бизнесе – высокая изменчивость, которая зависит от внешней среды, общего настроения в обществе, внутренних потенциалов компании и прочего [1, с. 60]. Поэтому необходимо постоянное внимание и контроль за всеми показателями работы ресторана. Из-за изменчивости условий, в которых сложно прогнозировать деятельность предприятия, некоторые рестораны составляют генеральную стратегию на срок не более 1 года [2, с. 280].

Актуальность исследования финансовой стратегии в отечественных предприятиях сферы общественного питания заключается в изменяющихся условиях рынка: ежегодном росте оборотов отрасли и усилении конкурентной борьбы среди предприятий общественного питания [3, с. 143–144]. Для укрепления рыночных позиций и выхода на траекторию устойчивого экономического роста предприятиям общественного питания необходимо эффективно управлять активами предприятия и учитывать особенности отрасли в финансовой стратегии.

Методологической базой исследования являются научные труды отечественных ученых, теоретические и практические методы исследования, среди которых – комплексный анализ факторов как внутренней, так и внешней среды ресторанов, наблюдение, опрос экспертов.

Финансовая стратегия в рассматриваемой сфере строится по двум направлениям: формирование спроса, рост выручки и снижение расходов (эффективное управление оборотными активами, оптимизация налогообложения, прогнозирование рисков).

Управление выручкой в финансовой стратегии состоит из управления средним чеком и трафиком ресторана. Как отмечают эксперты, основные направления роста среднего чека: продажа более дорогих блюд, рост наполняемости чека. Практикующие эксперты в области управления ресторанами отметили, что для финансового планирования необходимо четко составить план продаж (объем выручки и рейтинг блюд) для достижения финансового результата. Рост трафика осуществляется за счет проведения привлекательных для клиентов акций, улучшения сервиса, активизации маркетинговой деятельности. Эксперты сообщили, что рост трафика является сейчас очень важным аспектом, так как имеет место постоянное увеличение числа конкурентов, также имеется переориентация гостей на сервисы доставки. Стоит отметить, что из-за санкций российский рынок общественного питания получил прирост трафика, так как увеличился внутренний туризм, что видно на примере Пензенской области [3, с. 142].

Управление расходами включает в себя несколько элементов. Управление оборотными активами – это основная часть управления расходами предприятия. Самая большая группа затрат в оборотных активах – это запасы [2, с. 284]. Запасы для ресторана имеют определенный срок годности, что делает их средне ликвидным активом. Если не корректно управлять запасами, то это может повлечь большие потери. В финансовой стратегии необходимо учитывать определенный уровень запасов, превышать который будет запрещено. Определить допустимый уровень запасов поможет анализ рентабельности активов, а также наблюдения команды управленцев.

Необходим контроль товарных остатков, который позволит проверить количество запасов по каждому виду сырья, а также стоимость всех запасов в целом. Еще одним видом контроля запасами является инвентаризация, которая проводится в ресторанах ежемесячно.

По итогам проведения наблюдения в ресторанах, проведя опрос экспертов и изучив их мнения, были получены выводы о необходимости корректной работы бухгалтера-калькулятора, которая своевременно будет выполнять операции в учетной системе для корректного отображения запасов ресторана.

Денежные средства являются абсолютно ликвидным активом, так как позволяют компании в установленные сроки отвечать по своим обязательствам. Стоит помнить, что это средства для расчета с контрагентами. Поэтому заказ сырья и услуг не должен превышать сумму доступных к расходованию денежных средств и их эквивалентов, чтобы сформировалась кредиторская задолженность, которая относится к пассивам наибольшей срочности. Ситуация, когда $P1 > A1$, ведет к нарушению финансовой устойчивости. В задачи управления финансовой деятельностью входит сохранение устойчивости. Однако, наращивать денежные средства без дальнейшей их реализации на нужды

производства или развития бизнеса не имеет смысла, так как инфляция приведет к снижению будущей стоимости денег.

Дебиторская задолженность, как правило, отсутствует в ресторанах, но если по каким-то причинам появилась, то требует особого внимания. Если задолженность получилась в результате предоплаты услуг, то необходимо учитывать в своей финансовой стратегии, что полученные денежные средства еще не отработаны, и по ним ресторан имеет обязательства и понесет расходы. Либо ресторан произвел оплату контрагенту, но не получил услугу (работа по предоплате). В таком случае финансовая стратегия должна учитывать нормы таких затрат и инструменты контроля исполнения обязательств поставщиком, например, четкие условия сроков поставки в договоре.

Если предприятие общественного питания приобрело товар, услуги, оборудование и прочее, уплатив при этом НДС, то возникает сумма к возврату. Поэтому управляющему, либо финансовому менеджеру необходимо контролировать НДС по приобретенным ценностям. Это важная составляющая налогового учета, которая позволяет сохранить часть средств компании.

Финансовые вложения используются редко ресторанами, даже если это крупная компания. Если предприятие решило воспользоваться данным инструментом, то стоит учитывать ликвидность этой части оборотных активов, так как они относятся к медленно реализуемым активам, на реализацию которых потребуется время, не говоря о рисках, связанных с будущей стоимостью денег.

Оптимизация налогообложения как один из пунктов финансовой стратегии требует знание и понимание налогового учета. Многие рестораны для снижения налогообложения используют дробление бизнеса: используют индивидуальную предпринимательскую деятельность и регистрируют юридическое лицо одновременно, разделяя продажи блюд и безалкогольных напитков через кассу ИП, а через кассу юридического лица проводят продажи алкоголя. Это позволяет экономить на налогах. Также оптимизация налогообложения происходит через вычет НДС по приобретенным ценностям. При соблюдении некоторых условий (выручка за год не более 2 млрд руб.; доля выручки по ОКВД 56 не менее 70 % от общей выручки, и средняя выплата работникам не ниже средней по региону по данной отрасли) возможно освобождение от уплаты НДС [4].

Прогнозирование рисков является одной из основных составляющих при составлении финансовой стратегии и входит в разделы анализа и планирования [2, с. 280]. При составлении перечня возможных рисков необходимо учитывать изменения внутренней и внешней среды: потенциал сотрудников, наличие конкурентов, изменение законодательства, перебои с поставками и изменение предпочтений гостей. Необходимо составить на каждый риск план действий, чтобы незамедлительно реагировать на изменения среды и потерять часть прибыли.

При составлении финансовой стратегии необходимо составить генеральную стратегию компании, куда будут занесены основные направления финансового роста. На основании этого составляется функциональная стратегия, которая включает в себя все виды финансового планирования, учета и контроля деятельности ресторана [1, с. 62–63].

Таким образом, в ходе проведенного исследования были выявлены основные проблемы, которые подтвердили эксперты: некомпетентность сотрудников в области финансового учета, не понимание основных процессов собственниками и директорами ресторанов, высокая стоимость содержания в штате предприятия сотрудников финансового отдела. Это приводит к невозможности своевременного реагирования на изменения в отрасли. Не компетентные управляющие, понимающие основы финансового учета, не верно управляют финансовыми процессами в ресторане. Отсутствие качественного менеджмента приводит к снижению финансового результата.

На основании выявленных проблем в ходе исследования нами были разработаны следующие рекомендации. Организация курсов повышения квалификации действующим управляющим, в целях исключения элементарных ошибок финансового управления и добиться понимания всех аспектов финансовой стратегии. Также необходимо ввести в работу ресторана специалиста по финансовому учету либо прибегнуть к финансовому консалтингу, чтобы исключить завышенные траты на фонд оплаты труда, так как финансовый учет будет включать работу 3 должности: финансовый менеджер, бухгалтер и бухгалтер-калькулятор.

Важность финансовой стратегии невозможно переоценить, так как она позволяет существенно повысить финансовый результат, работая с контролем издержек (оборотные активы, налогообложение и риски), ростом выручки. Рассмотренные составляющие позволяют комплексно посмотреть на работу ресторана и составить подробный план работ, а разработанные рекомендации позволяют эффективно управлять финансовой деятельностью. Что особенно актуально в постоянно меняющихся условиях, активно развивающемся рынке данной области, где ежегодно происходит рост выручки и увеличение конкурентов, на примере Пензенской области ожидается увеличение выручки до 6,5 % к 2026 году [3, с. 141]. Применение на практике результатов данного исследования даст возможность укрепить финансово-хозяйственный и кадровый потенциал предприятия и повысить его финансовую устойчивость.

Список литературы

1. Киселева Л. В. Специфика стратегического управления на предприятиях общественного питания // Вестник ассоциации вузов туризма и сервиса. 2019. № 2. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/spetsifika-strategicheskogo-upravleniya-na-predpriyatiyah-obschestvennogo-pitaniya> (дата обращения: 15.10.2024).
2. Стрекаловский И. А. Стратегии управления финансовой деятельностью ресторанов с договором коммерческой концессии // Молодежь. Образование. Наука. 2024. № 1 (19).
3. Кузнецова Е. В., Стрекаловский И. А. Анализ рынка общественного питания Пензенской области // Вестник университета. 2024. № 6. С. 136–144. URL: <https://doi.org/10.26425/1816-4277-2024-6-136-144> (дата обращения: 16.10.2024).
4. Налоговый кодекс Российской Федерации (ч. 2) № 117-ФЗ от 05.08.2000 г. (ред. от 08.08.2024) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.10.2024) // КонсультантПлюс. URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_28165/ (дата обращения: 17.10.2024).

УДК 338.2

АВТОМАТИЗАЦИЯ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ: КЛЮЧ К УСТОЙЧИВОМУ РОСТУ

А. В. Тургенева

*Пензенский филиал ФГОБУ ВО «Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации», г. Пенза, Россия*

Аннотация. Рассматривается важность автоматизации бизнес-процессов как стратегического инструмента для компаний, стремящихся к устойчивому росту в условиях глобализации и быстрого технологического прогресса.

Ключевые слова: автоматизация, бизнес-процесс, искусственный интеллект, цифровизация, ERP-система

Благодарности: научный руководитель – к.э.н., доцент М. А. Танина.

В условиях глобализации и быстрого технологического прогресса компании сталкиваются с необходимостью оптимизации своих операций для достижения устой-

чивого роста. Автоматизация бизнес-процессов – это внедрение и применение современных технологий и программного обеспечения (ПО) для оптимизации производительности сотрудников и повышения качества работы организации. Другими словами, это использование специальной программы, улучшающей результаты деятельности компании. При автоматизации задачи, которые работники раньше выполняли вручную, передаются программному обеспечению. Это высвобождает ранее затрачиваемое ими время на выполнение рутинных операций, для более важных задач [1].

Первым значимым преимуществом автоматизации является экономия ресурсов. Автоматизированные системы позволяют сократить временные затраты на выполнение рутинных задач, что, в свою очередь, приводит к более рациональному распределению труда и повышению общей производительности. Кроме того, автоматизация способствует улучшению качества результатов. Применение технологий для анализа данных и оптимизации процессов позволяет организациям более точно определять потребности клиентов и адаптировать свои предложения, что создает условия для повышения удовлетворенности клиентов и формирования лояльности [2, с. 112–113]. Автоматизация также предоставляет компаниям конкурентное преимущество. В условиях динамичного рынка способность быстро реагировать на изменения и внедрять инновации становится критически важной. Организации, использующие автоматизированные решения, могут оперативно адаптироваться к новым условиям, что позволяет им занимать лидирующие позиции в своей отрасли. Качественное обслуживание клиентов является еще одним важным аспектом, который выигрывает от автоматизации. Автоматизированные системы обработки запросов обеспечивают быстрое и точное реагирование на потребности клиентов, что существенно улучшает их опыт взаимодействия с компанией. В то же время, автоматизация способствует минимизации ошибок, связанных с человеческим фактором. Например, в таких областях, как бухгалтерия или управление запасами, применение автоматизированных решений снижает вероятность допущения ошибок, что в конечном итоге ведет к повышению надежности и точности операций.

В настоящее время существуют разные системы для автоматизации:

1. Автоматизация управления общими бизнес-процессами (юридическое и бухгалтерское сопровождение, стратегический менеджмент, бюджетирование). К такому виду систем относятся: «1С: Предприятие», SAP ERP.

2. Сфера производства (снабжение и сбыт, логистика, производственный процесс). Здесь применяются: Галактика ERP, Парус ERP, «Крафт», УСУ, модули AVA ERP, VOGBIT, Sage, СуперСклад, «Склад и Реализация».

3. Для решения задач маркетинга и продаж представлены CRM-системы: Oracle SCM, SAP Ariba Buying and Invoicing, Галактика АММ, «1С:Битрикс24».

4. SCM-системы управления поставками представлены следующими ПО: Oracle SCM, SAP Ariba Buying and Invoicing, Галактика АММ.

5. Для автоматизации управления персоналом в компании можно воспользоваться следующими ПО: БОСС. Кадровые системы, Корпорация Галактика, Инэк «1С: Зарплата и Управление Персоналом», Oracle/Управление Персоналом.

6. Системы автоматизации проектирования бизнес-процессов (Project Management): Trello, MS Project, Jira, Wrike [3, с. 39–40].

Системы планирования ресурсов предприятия (ERP) представляют собой ключевой инструмент для автоматизации и интеграции различных функций бизнеса, что способствует повышению эффективности и конкурентоспособности организаций. ERP-система – это программное обеспечение, позволяющее компаниям управлять операционной деятельностью, а также решать повседневные задачи, связанные с управлением персоналом, финансовой и инвестиционной деятельностью, бухгалтерией, логистикой,

взаимоотношениями с поставщиками и потребителям. Использование ERP позволяет автоматизировать и упростить рутинные операции, увеличить продуктивность работы сотрудников, контролировать основные показатели и улучшить качество обслуживания клиентов [4, с. 140–143].

Цифровизация также является неотъемлемым элементом успешной автоматизации бизнес-процессов. Для цифровизации бизнес-процессов используют множество различных инструментов, в том числе облачные вычисления, искусственный интеллект (ИИ) и машинное обучение (МО), аналитику больших данных (Big Data), автоматизацию роботизированных процессов (АРП) и другие [5, с. 140–141].

Автоматизация бизнес-процессов улучшает работу компании за счёт экономии времени на рутинных операциях, получения более точной информации, создания единой базы данных, повышения качества клиентского сервиса. Она нужна, если:

- 1) у бизнеса много рутинных задач, отнимающих массу времени;
- 2) менеджеры совершают ошибки при обработке информации;
- 3) трудно отслеживать работу сотрудников;
- 4) сократилось количество заявок;
- 5) клиенты не покупают товары и услуги повторно;
- 6) сложно создать индивидуальный подход к каждому клиенту и т.д.

Автоматизировать можно любой процесс. Чем больше рутинных операций будет проводить программное обеспечение, тем больше времени у сотрудников будет для взаимодействия с клиентами, улучшения качества сервиса, продажи товаров и услуг. Например, Сбер Бизнес Софт предлагает программы для автоматизации бизнеса: SberCRM, СберБизнесБот, СберЛид, СберАналитику и ERP-системы. Они помогут вам улучшить эффективность продаж, клиентского сервиса и маркетинга, автоматизировать взаимодействие с клиентами и повысить финансовые показатели работы компании [1].

Таким образом, внедрение автоматизации в бизнес-процессы требует значительных инвестиций и тщательного планирования, однако в долгосрочной перспективе это может привести к значительному повышению эффективности и устойчивости организаций в условиях современного рынка.

Список литературы

1. Официальный сайт Сбер Бизнес Софт. URL: <https://sberbs.ru/> (дата обращения: 21.10.2024).
2. Крюгер А. М., Сухарева Е. И., Афанасьева Т. Н. Автоматизация бизнес-процессов и ее влияние на работу компаний // Актуальные проблемы авиации и космонавтики : сб. материалов V Междунар. науч.-практ. конф., посвящ. Дню космонавтики : в 3 т (г. Красноярск, 8–12 апреля 2019 г.). Красноярск : Сибирский государственный университет науки и технологий имени академика М. Ф. Решетнева, 2019. Т. 3. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/avtomatizatsiya-biznes-protsessov-i-ee-vliyanie-na-rabotu-kompaniy> (дата обращения: 21.10.2024).
3. Прокина Е. Ю. Автоматизация бизнес-процессов // Контентус. 2022. № 6 (119). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/avtomatizatsiya-biznes-protsessov-1> (дата обращения: 21.10.2024).
4. Великороссов В. В., Акулинин Ф. В., Озеров С. Л. Российский рынок ERP-систем. Импортзамещение и тенденции развития // Инновационная экономика: информация, аналитика, прогнозы. 2023. № 2. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/rossiyskiy-rynok-erp-sistem-importozameschenie-i-tendentsii-razvitiya> (дата обращения: 21.10.2024).
5. Максимов М. И., Шапилова А. Р. Инструменты цифровой трансформации в повышении эффективности бизнес-процессов инновационной деятельности компании // Региональная и отраслевая экономика. 2023. № 1. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/instrumenty-tsifrovoy-transformatsii-v-povyshenii-effektivnosti-biznes-protsessov-innovatsionnoy-deyatelnosti-kompanii> (дата обращения: 21.10.2024).

АНАЛИЗ ПРИЧИН СТАГНАЦИИ РЫНКА РИТЕЙЛА И ПОИСК ПУТЕЙ РАЗВИТИЯ В УСЛОВИЯХ ТРАНСФОРМАЦИИ

А. В. Харитонова¹, А. А. Минеева²

^{1,2}Пензенский филиал ФГБОУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации», г. Пенза, Россия

Аннотация. Рассматриваются причины стагнации рынка гипермаркетов в условиях трансформации ритейла, обусловленной развитием онлайн-торговли, изменением потребительских предпочтений и усилением конкуренции со стороны дискаунтеров. Рассматриваются ключевые факторы, влияющие на снижение эффективности традиционных торговых форматов, и предлагаются перспективные направления развития гипермаркетов, включая омниканальность, оптимизацию торговых площадей, персонализацию предложений и развитие уникального торгового предложения.

Ключевые слова: ритейл, гипермаркеты, стагнация рынка, онлайн-торговля, антикризисное управление

Современный рынок ритейла переживает период значительных трансформаций. Развитие онлайн-торговли, изменение потребительских предпочтений и экономическая нестабильность оказывают существенное влияние на традиционные форматы, в частности, на сегмент гипермаркетов.

Наблюдается замедление роста рынка гипермаркетов. По данным Mordor Intelligence среднегодовой темп роста с 2024 по 2029 год составит всего 2,5 % [2]. Одновременно с этим происходит бурное развитие онлайн-торговли, доля которой на рынке непродовольственных товаров достигла уже 37 %, и ожидается дальнейший рост на 36 % в 2024 году по прогнозу Data Insight [3]. Конкуренция со стороны дискаунтеров также усиливается: их доля на рынке составляет 8 %, при этом динамика продаж демонстрирует двузначный рост.

Факторы стагнации рынка гипермаркетов представлены в табл. 1.

Таблица 1

Ключевые факторы стагнации рынка гипермаркетов

№	Название фактора	Описание
1	Изменение потребительских предпочтений	Покупатели все чаще отдают предпочтение удобству и скорости покупок, ориентируясь на онлайн-магазины и небольшие форматы, расположенные ближе к дому. Согласно данным McKinsey & Company [1], в 2023 году 65 % покупателей заметили увеличение доли российских продуктов на полках, а 29 % стараются целенаправленно выбирать отечественные товары. Это говорит о смещении фокуса потребителей и необходимости адаптации ассортимента гипермаркетов
2	Рост популярности онлайн-торговли	Е-commerce предлагает широкий выбор товаров, удобную доставку и конкурентные цены
3	Конкуренция со стороны дискаунтеров	Дискаунтеры предлагают низкие цены на ограниченный ассортимент товаров первой необходимости, что делает их привлекательными для покупателей, стремящихся к экономии
4	Неэффективное использование торговых площадей	Большие площади гипермаркетов часто используются нерационально, что ведет к увеличению затрат на содержание и снижению прибыльности. Средняя площадь торговых точек сокращается из-за роста дискаунтеров и малых форматов

Представленные факторы свидетельствуют о необходимости комплексной адаптации бизнес-модели гипермаркетов. Гипермаркетам необходимо пересмотреть свой подход к формированию ассортимента, организации торгового пространства и взаимодействию с клиентами, ориентируясь на современные потребности и ожидания.

В качестве перспективных направлений развития гипермаркетов можно выделить следующие:

1. Омниканальность. Для обеспечения бесшовного покупательского опыта рекомендуется интегрировать онлайн- и офлайн-каналы продаж. Это позволит клиентам совершать покупки удобным для них способом – будь то онлайн-заказ с доставкой, самовывоз из магазина или традиционный шопинг в торговом зале. Важно обеспечить синхронизацию данных о товарах, акциях и программах лояльности во всех каналах.

2. Развитие собственных онлайн-платформ. Создание удобного мобильного приложения и интернет-магазина с широким ассортиментом и быстрой доставкой – ключевой фактор успеха в современной конкурентной среде. Приложение должно предоставлять полную информацию о товарах, акциях, программах лояльности, а также возможность онлайн-заказа, отслеживания статуса заказа и обратной связи.

3. Оптимизация торговых площадей. Рекомендуется провести анализ эффективности использования торговых площадей и сократить зоны, занимаемые товарами с низкой оборачиваемостью. Освободившиеся площади можно использовать для внедрения новых форматов, таких как «магазин в магазине» (shop-in-shop) с привлечением арендаторов, создания зон отдыха и развлечений для посетителей, а также организации фудкорт и других сервисных зон.

4. Персонализация предложений. Для повышения лояльности клиентов и увеличения продаж рекомендуется активно использовать данные о покупательских предпочтениях для формирования индивидуальных предложений и таргетированных рекламных кампаний. Развитие программ лояльности с накоплением бонусов и предоставлением персональных скидок также способствует удержанию клиентов.

5. Фокус на уникальном торговом предложении. Для выделения на фоне конкурентов необходимо развивать собственные торговые марки (СТМ), предлагая качественные товары по конкурентным ценам. Также следует расширять ассортимент за счет эксклюзивных товаров и услуг, которых нет у конкурентов. Сотрудничество с локальными производителями позволит предложить покупателям свежие и уникальные продукты.

В условиях стагнации рынка ритейла гипермаркеты должны адаптироваться к новым реалиям. Диверсификация бизнеса, внедрение новых форматов и услуг, ориентация на потребности целевой аудитории – ключевые стратегии антикризисного управления, которые позволяют повысить эффективность и конкурентоспособность гипермаркетов.

Список литературы

1. The world of “ands”: Consumers set the tone // McKinsey & Company. 2023. June 8. URL: <https://www.mckinsey.com/industries/consumer-packaged-goods/our-insights/the-world-of-ands-consumers-set-the-tone>
2. Mordor Intelligence. Hypermarkets Market Size & Share Analysis – Growth Trends & Forecasts (2024–2029). URL: <https://www.mordorintelligence.com/industry-reports/hypermarkets-market>
3. Тренды FMCG-рынка в 2024 году // NielsenIQ. URL: <https://nielseniq.com/global/ru/insights/commentary/2023/trendy-fmcg-rynka-v-2024-godu/>

УДК 658.3.01

ИННОВАЦИИ В УПРАВЛЕНИИ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМИ РЕСУРСАМИ

П. И. Хомякова

*Калужский филиал ФГБОУ ВО «Финансовый университет при Правительстве
Российской Федерации», г. Калуга, Россия*

Аннотация. Рассматривается важность интеграции новых технологий и инструментов в систему управления человеческими ресурсами с целью повышения эффективности работы организации.

Ключевые слова: инновации, человеческие ресурсы, управление человеческими ресурсами, инновационные технологии

Благодарности: научный руководитель – к.э.н. Е. В. Губанова.

Человеческие ресурсы (HRDP – Human Resource Development Plan) являются важным элементом для достижения успеха организации и играют ключевую роль в поддержании качества и эффективности производственного процесса.

Инновационное управление персоналом опирается на современные подходы, внедряя новые технологии для достижения положительных изменений в организации. Прежние методы, использовавшиеся в плановой экономике, утратили свою актуальность, и компании, продолжающие их использовать, сталкиваются с проблемами эффективности [1, с. 138].

Управление человеческими ресурсами представляет собой совокупность организационных, управленческих и социальных элементов, формирующих оптимальные условия для развития и эффективного функционирования сотрудников в компании. Это взаимодействие связано с различными мерами организационного и социального характера [2, с. 286].

Цель инновационного управления – создание результативной системы управления на уровне государства, регионов и организаций, что способствует успешному функционированию активного кадрового потенциала. Основные функции данного управления включают изменение мышления и поведения сотрудников, формирование доверительной организационной среды и стимулирование инноваций [3, с. 360].

Комплексный подход к управлению включает такие направления, как инновационно-образовательный менеджмент, кадровый маркетинг и технологический менеджмент. При этом важно применять современные технологии, такие как автоматизированный отбор кадров и методы визуализации, моделирования и кейс-методов для обучения сотрудников. Тенденции в HR продолжают эволюционировать, акцентируя внимание на выявлении и удержании талантов, а также на развитии мягких навыков у работников [4, с. 136].

Тенденции в сфере управления человеческими ресурсами постоянно эволюционируют, отражая изменения в обществе и технологиях. В результате наблюдаются следующие ключевые направления:

1. Поиск внутренних талантов. Одной из приоритетных задач управления персоналом является идентификация и удержание способных специалистов внутри компании.

2. Набор с акцентом на мягкие навыки. Soft-skills представляют собой универсальные компетенции, способствующие решению жизненных задач и эффективному взаимодействию с коллегами.

3. Гибридное рабочее время. После ослабления пандемии компании, включая российские, начали возвращаться к офлайн-работе с акцентом на гибридный формат, когда сотрудники приходят в офис только в определенные дни для встреч. Это позволяет экономить на аренде и повышать уровень удовлетворенности сотрудников.

4. Четырехдневная рабочая неделя. Эксперимент «Совком-банка» показал, что 76 % работников справляются с заданиями в срок, а 20 % преодолевают нормы. Освобожденное время используется для хобби и общения с близкими.

5. Культура благополучия. HR-специалисты применяют разнообразные методы для удержания сотрудников, включая улучшение внутренней коммуникации, развитие имиджа компании и расширение социальных льгот.

Несмотря на многочисленные плюсы современных методов управления человеческими ресурсами, одной из ключевых проблем по-прежнему остается сопротивление переменам. Устоявшиеся практики и подходы зачастую создают комфортную атмо-

сферу для сотрудников, и любое внедрение новшеств иногда вызывает отрицательные отклики. Для руководства компании критически важно выявлять такие трудности и активно заниматься осуществлением нужных изменений. Более того, ограниченность бюджета и ресурсов может стать серьезным барьером на пути к успешному внедрению новаторов и инструментов [5, с. 108].

Тем не менее, преодолев эти возможные трудности, руководитель сможет ощутить положительные результаты от применения современных технологий и управленческих методик. Вся организация начнет демонстрировать рост производительности, улучшится психологический климат, что в свою очередь позволит укрепить командный дух, повысить мотивацию сотрудников и доверие к руководству.

Список литературы

1. Абакаева М. И. Тренды в инновационном управлении человеческими ресурсами // Экономические системы. 2023. Т. 16, № 4 (63). С. 136–142.
2. Акмаева Р. И. Инновационный менеджмент. М. : Феникс, 2023. 352 с.
3. Балдин К. В., Передеряев И. И., Голов Р. С. Управление рисками в инновационно-инвестиционной деятельности предприятия. М. : Дашков и К°, 2023. 420 с.
4. Калинина Д. Р., Губанова Е. В. Концепция управления персоналом HR management concept // Актуальные вопросы экономики и управления : сб. тр. конф. (г. Смоленск, 21–22 октября 2021 г.). Смоленск, 2021. С. 134–137.
5. Чагин Д. А., Губанова Е. В. Построение эффективного процесса подбора персонала для обеспечения развития компании // Человек. Социум. Общество. 2022. № 9. С. 107–111.

УДК 339.138

ЭТИКА В МАРКЕТИНГЕ КАК ОСНОВА УСПЕШНЫХ ВЗАИМООТНОШЕНИЙ С ПОТРЕБИТЕЛЯМИ

О. А. Чернышева

*Пензенский филиал ФГБОУ ВО «Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации», г. Пенза, Россия*

Аннотация. Рассмотрена роль этики в маркетинге и ее влияние на формирование успешного взаимодействия компаний и потребителей, а также раскрыты основные принципы этичного маркетинга, приводятся примеры практического применения этических норм в современных условиях развития бизнеса.

Ключевые слова: этика, маркетинг, потребитель, принципы, этические нормы, взаимоотношения

Благодарности: научный руководитель – к.э.н., доцент М. А. Танина.

В современном обществе, где социальные вызовы становятся все более комплексными и многогранными, этика бизнеса приобретает особое значение. Этика в управлении предполагает соблюдение моральных норм и ценностей, ориентированных на уважение к достоинству каждого человека, справедливость и устойчивое развитие общества.

Этика в маркетинге играет ключевую роль в формировании долгосрочных и успешных взаимоотношений с потребителями. Компании, придерживающиеся высоких моральных принципов в своей маркетинговой деятельности, строят доверие со стороны потребителей и создают устойчивую позицию на рынке.

Этический маркетинг относится к процессу, с помощью которого организации могут продавать свои товары или услуги, уделяя особое внимание тому, какую пользу приносят их продукты клиентам и тому, как они приносят пользу социально ответственным или экологическим аспектам [1, с. 134].

Этика в бизнесе – это совокупность моральных принципов и ценностей, которые характеризуют поведение как отдельного человека, так и группы лиц, положительные и отрицательные оценки их действий при определении и достижении поставленных перед организацией целей. В условиях глобализации и увеличения конкуренции этические стандарты становятся важным фактором, определяющим репутацию компании и ее развитие в различных сферах [2]. Этика в маркетинге представляет собой маркетинговую практику, которая поощряет справедливость, социальную ответственность, сопереживание и честность путем следования этическим стандартам в маркетинговой деятельности любой компании.

Роль этики во взаимоотношениях с потребителями играет очень важную роль, поскольку она позволяет построить доверительные отношения между компанией и потребителями, что в свою очередь способствует успешному продвижению продукции и увеличению потребительской базы. Принципы этического маркетинга ориентированы на защиту интересов потребителей и обеспечение им качественного обслуживания, а также на соблюдение законов и норм морали.

Существуют ключевые этические принципы, которым необходимо следовать в настоящих условиях развития и становления бизнеса для того, чтобы добиться успешного взаимодействия с потребителями и сохранения их преданности и доверия.

Первым принципом этики маркетинга является соблюдение честности и прозрачности в деятельности организаций. Компании должны быть открыты и честны в своих коммуникациях с потребителями, не скрывать информацию о продуктах или услугах, которые они поставляют на рынок. Также для успешного взаимодействия с потребителями необходимо выстраивать эффективную цепочку взаимоотношений с ними, своевременно отвечать на запросы и выстраивать обратную связь, так как это является деталью общего механизма прозрачности компании.

Отдельным принципом можно выделить проявление уважения к потребителям. Организации должны уважать права и интересы потребителей, не злоупотреблять их доверием, наращивать лояльность клиентов. Кроме того, можно предоставлять потребителям возможность принимать информативные решения и учитывать их мнение при перестройке стратегии деятельности компании и ее целей. Проявлением уважения к потребителям также можно считать персональный подход к каждому клиенту, предоставление хороших условий.

Забота о безопасности и качестве также играет немаловажную роль в отношениях с потребителями и со стейкхолдерами в целом. Компании должны гарантировать безопасность и качество своих продуктов и услуг, следить за их соответствием стандартам качества и безопасности, не допускать продажу товаров с нарушениями, использовать только качественные и проверенные материалы, не допускать в работе подделок и некачественного сырья.

Устойчивое потребление является также одним из ключевых принципов этики в сфере маркетинга. Для того, чтобы у организации была хорошая репутация, необходимо стремиться к устойчивому потреблению ресурсов, минимизировать отрицательное неэкологическое воздействие на окружающую и социальную среду, и принимать во внимание потребности будущих поколений. Это является неотъемлемой частью этического взаимодействия.

Благодаря этичному маркетингу компания увеличивает ценность для потребителей, исходя из экологических и социальных причин. Он создает долгосрочные отношения между брендом и клиентом на основе общих целей и ценностей [1, с. 133].

Соблюдение этических принципов в маркетинге при взаимодействии с потребителями приводит к ряду положительных последствий, что хорошо сказывается на деятельности компании. Этичное поведение способствует формированию доверия между брендом и потребителями. Люди склонны покупать у компаний, которые ведут честную

и открытую практику. Предприятия, которые придерживаются этических стандартов, получают положительную репутацию, что может оказать значительное влияние на их успех и конкурентоспособность на рынке.

Также принципы этики в сфере маркетинга и менеджмента помогают создать более глубокую связь с клиентами, что ведет к повышению их лояльности и снижению оттока. При этом сотрудники также более склонны быть мотивированными и продуктивными в организациях, которые придерживаются высоких этических стандартов.

При соблюдении этических принципов в маркетинге создается почва для инноваций. Компании, которые активно взаимодействуют с потребителями и прислушиваются к их мнению, способны быстрее адаптироваться к изменяющимся рыночным условиям и потребностям. Это звено между брендом и клиентами создает атмосферу сотрудничества, где потребители чувствуют свою ценность и могут влиять на разработку новых инновационных предложений.

Более того, этическое поведение играет важную роль в формировании корпоративной культуры. Организации, которые внедряют этические стандарты, способствуют созданию среды, где ценятся честность и уважение. Это не только повышает моральный дух сотрудников, но и помогает привлекать таланты, так как многие специалисты стремятся работать в компаниях с высокими этическими нормами.

Этика в маркетинге играет ключевую роль в принятии этических решений, имеющих решающее значение для присутствия продукта или услуги в их целевой нише и целевого круга клиентов [3]. Удовлетворенные клиенты, в свою очередь, становятся активными участниками продвижения бренда, что приводит к новым возможностям роста и расширения. Таким образом, этика не просто модный тренд, а стратегически важный аспект успешной компании.

Таким образом, этика в маркетинге является неотъемлемой частью успешного бизнеса, способствует укреплению бренда и привлечению лояльных клиентов. Соблюдение высоких стандартов ведения бизнеса позволяет компаниям строить долгосрочные и взаимовыгодные отношения с потребителями, что в свою очередь способствует развитию и процветанию компании на рынке.

Список литературы

1. Орищенко И. С. Проблемы развития социально-этического маркетинга в России // Молодой ученый. 2022. № 1 (396). С. 133–136. URL: <https://moluch.ru/archive/396/87451/> (дата обращения: 27.10.2024).
2. Ханафеева Э. Р., Шакирова Д. М. Понятие этики и ответственности в современном менеджменте // Скиф. 2019. № 5-1 (33). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/ponyatie-etiki-i-otvetstvennosti-v-sovremennom-menedzhmente> (дата обращения: 28.10.2024).
3. Шарапов Р. О. Роль этики в маркетинге // Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. 2023. № 5 (71). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/rol-etiki-v-marketinge> (дата обращения: 28.10.2024).

УДК 005.64

ДИВЕРСИФИКАЦИЯ В МЕНЕДЖМЕНТЕ: КАК РАЗНООБРАЗИЕ В КОМАНДАХ СПОСОБСТВУЕТ ИННОВАЦИЯМ

О. А. Чернышева

*Пензенский филиал ФГБОУ ВО «Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации», г. Пенза, Россия*

Аннотация. Рассматривается важность диверсификации в управлении командами и ее влияние на инновационные процессы в организациях. Анализируется, как разнообразие в составе команды, т.е. различия

в культурных, гендерных и профессиональных аспектах, способствует генерированию новых идей и решений.

Ключевые слова: диверсификация, менеджмент, управление командой, инновации, культурные различия, командная динамика

Благодарности: научный руководитель – к.э.н., доцент М. А. Танина.

Менеджмент в современных организациях сталкивается с постоянными изменениями в бизнес-среде, требующими внедрения инновационных подходов и решений. Одним из ключевых факторов, способствующих инновациям, является диверсификация в управлении командами. Разнообразие в составе работников не только обогащает коллектив различными точками зрения и опытом, но и создает благоприятные условия для внедрения инноваций.

Диверсификация в управлении командой – это стратегия, которая заключается в расширении или разнообразии набора навыков, которыми обладают люди в команде или организации. Вместо того, чтобы каждый участник команды имел одинаковый набор навыков или специализировался только в одной области, диверсификация навыков предполагает разнообразие индивидуальных компетенций и умений. Команда является залогом успешной реализации деятельности компании. Человеческие ресурсы проекта, которые обладают творческими, коммуникационными и предпринимательскими способностями, являются главным фактором повышения конкурентоспособности бизнеса [1, с. 83]. Поэтому так необходимо диверсифицировать их навыки для наибольшей прибыльности деятельности.

Инновационный менеджмент – это сфера управленческой деятельности, которая направлена на достижение инновационных целей предприятия при помощи эффективного управления различными ресурсами предприятия: финансовыми, материальными, трудовыми [2, с. 85]. Различие навыков работников относится к одной из сфер воздействия инновационного менеджмента, так как влияет на разработку новых решений и методов работы.

Диверсификация навыков работников в культурном, гендерном и профессиональном аспектах может значительно повлиять на инновации и эффективность организаций. Что касается культурного разнообразия, то работники из различных культур способны привнести разные перспективы и подходы к решению проблем. Это может способствовать креативному мышлению, что необходимо для инноваций.

Гендерное разнообразие также важно при диверсификации навыков команды, так как привлечение работников различных полов обогащает коллектив различными точками зрения. Исследования показывают, что гендерное разнообразие может привести к лучшему принятию решений и разработке инноваций. Компании с гендерно сбалансированными командами чаще внедряют новшества, так как учёт различных мнений позволяет выявить более широкий спектр возможностей и потребностей.

Профессиональное разнообразие наиболее важно при инновационном развитии компаний. Привлечение специалистов с разным образованием, опытом и навыками (например, из технологий, искусства, бизнеса) может стимулировать инновации. Разные профессиональные фоны способствуют генерации нестандартных идей, а работа в многофункциональных командах часто приводит к более комплексному пониманию проблем и более эффективным решениям.

Разнообразие в командах часто приводит к большему количеству идей и решений, что может ускорить процесс разработки новых продуктов и услуг. Команды, состоящие из работников с различными навыками и способностями, менее склонны к групповому мышлению и лучше воспринимают риски, что может приводить к более смелым инновациям. Кроме того, кросс-культурное сотрудничество может процветать в международных рынках, где разнообразие является важным фактором для успеха.

К положительным сторонам диверсификации менеджмента команд можно отнести увеличение креативности и продуктивности, так как разнообразные команды имеют потенциал генерировать больше идей и находить уникальные решения. Это также влияет на улучшение имиджа компании: организации, поддерживающие разнообразие, придают значение инклюзии и могут привлекать лучшие таланты. Разнообразные коллективы лучше адаптируются к изменениям на рынке и в технологической среде.

Отрицательным аспектом можно считать то, что различия в культурных, гендерных и профессиональных подходах могут привести к недопониманию и конфликтам, если не управлять ими правильно. Разнообразие в способностях может создавать барьеры в общении, особенно если участники команды имеют разные культурные или языковые бэкграунды. Это может вызвать сложности в управлении: лидеры должны будут разрабатывать специальные стратегии управления для эффективного взаимодействия в многообразных командах.

Диверсификация навыков работников в организациях является мощным инструментом, способствующим инновациям и повышению конкурентоспособности. Несмотря на потенциальные вызовы, связанные с управлением разнообразием, многие компании достигают значительных успехов за счёт активного использования уникальных взглядов и опыта своих сотрудников. Правильное руководство и внимательное отношение к культурным, гендерным и профессиональным различиям могут помочь в максимизации положительных аспектов и минимизации негативных сторон диверсификации [3, с. 107].

Также можно привести рекомендации для эффективного управления такими командами. Для начала необходимо создать инклюзивную культуру, то есть стимулируйте открытость и уважение, поощряйте участие и высказывание мнений всех членов команды, проводите тренинги по инклюзивности и разнообразию, чтобы повысить осведомленность о важных аспектах.

Также необходимо признавать и уважать различия, а также создавать каналы коммуникации между сотрудниками. Подчеркивайте сильные стороны каждого участника команды, используя их уникальные навыки и опыт, учитывайте культурные особенности и различия в рабочих привычках при распределении задач и организации работы. Обеспечьте четкие каналы коммуникации, используйте различные инструменты, подходящие для удаленной и офлайн-работы. Будьте готовы адаптировать свои подходы в зависимости от динамики команды и обстоятельств, а также обеспечьте равные возможности для всех участников команды, прозрачность в принятии решений укрепляет доверие.

Кроме того, для эффективной работы можно регулярно собирать обратную связь от членов команды о том, как они воспринимают рабочую атмосферу и взаимодействие, и использовать эти данные для улучшения командной динамики и разрешения конфликтов.

Немало важным является создание возможностей для профессионального роста и обучения, учитывая интересы и карьерные цели каждого члена команды. Необходимо поощрять обмен знаниями, чтобы использовать разнообразие в командах как источник инноваций, а также отмечать достижения как отдельных членов команды, так и команды в целом. Это способствует мотивации и укрепляет единство. Эти рекомендации помогут эффективно управлять разнообразными командами, создавая продуктивную и инклюзивную рабочую среду.

В заключении можно утверждать, что диверсификация в управлении командами является мощным инструментом для стимулирования инновационной активности внутри организаций. Разнообразие мнений, подходов и опыта способствует не только повышению качества принимаемых решений, но и созданию уникальных конкурентных преимуществ на рынке. Однако для реализации этих преимуществ организациям необходимо преодолевать определенные вызовы и внедрять стратегии, направленные на создание инклюзивной и открытой корпоративной культуры. Таким образом, диверсифи-

кация – это не просто модный тренд, а стратегическая необходимость для современного менеджмента, желающего адаптироваться к быстро меняющемуся миру и повышать свою инновационную способность.

Список литературы

1. Атанесян Л. Р. Управление командой проекта на различных этапах его функционирования // Научные междисциплинарные исследования. 2020. № 5. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/upravlenie-komandoy-proekta-na-razlichnyh-etapah-ego-funktsionirovaniya> (дата обращения: 10.11.2024).
2. Гурьянов П. А. Принципы эффективного управления и структура инновационной среды предприятия // Экономика и экологический менеджмент. 2022. № 4. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/printsiipy-effektivnogo-upravleniya-i-struktura-innovatsionnoy-sredy-predpriyatiya> (дата обращения: 10.11.2024).
3. Валишин Е. Н., Иванова И. А., Пуляева В. Н. Лидерство и управление проектной командой : учебник. М. : КноРус, 2022. 186 с.

УДК 331.101

АКТУАЛЬНЫЕ МЕТОДЫ СТИМУЛИРОВАНИЯ ТРУДА РАЗЛИЧНЫХ КАТЕГОРИЙ ПЕРСОНАЛА ОРГАНИЗАЦИИ

О. А. Чернышева

*Пензенский филиал ФГБОУ ВО «Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации», г. Пенза, Россия*

Аннотация. Рассматриваются актуальные методы стимулирования труда, применяемые в современных организациях для повышения мотивации и производительности различных категорий персонала, уделяется внимание специфике подходов в зависимости от категории сотрудников, а также психологических и социальных факторов.

Ключевые слова: управление персоналом, мотивация, труд, категории сотрудников

Благодарности: научный руководитель – к.э.н., доцент М. А. Танина.

В условиях быстро меняющегося бизнеса и глобальной конкуренции, эффективное управление персоналом становится ключевым фактором успеха любой организации. Одной из важнейших задач руководителей является разработка и реализация механизмов, способствующих повышению мотивации сотрудников. В зависимости от категории персонала, будь то рабочие, специалисты или руководители, методы стимулирования труда могут значительно варьироваться. Современные организации должны учитывать как материальные, так и нематериальные аспекты мотивации, чтобы способствовать достижению стратегических целей организации.

Мотивация – это наличие побуждений к определенным действиям. Мотивация составляет необходимое условие любой успешной деятельности. Если для достижения какой-либо цели имеется избыток необходимых средств и ресурсов, но у людей, которые должны добиться этой цели, отсутствует мотивация – цель никогда не будет достигнута. И наоборот, при наличии сильной и стойкой мотивации цель достигается даже и при нехватке ресурсов и средств [1, с. 8]. Мотивация персонала может быть разделена на несколько видов, которые включают как материальные, так и нематериальные стимулы. К основным видам мотивации можно отнести следующие:

1. Материальная мотивация. К ней относится заработная плата – основной источник дохода, который должен соответствовать уровню квалификации и рыночным условиям. Также бонусы и премии – дополнительные выплаты за выполнение или перевыполнение планов, достижение целей. Комиссионные – процент от продаж, который мотивирует сотрудников к активной работе и достижению результатов. Социальные льготы, подарки, сертификаты, путевки и другие материальные награды за достижения.

2. Нематериальная мотивация. Она включает признание и похвалу, то есть устное или письменное признание заслуг сотрудника со стороны руководства и коллег. Также возможности для профессионального роста, обучения, повышения квалификации и продвижения по службе, интересную работу – задачи, которые вызывают интерес. Также сюда можно отнести культуру.

3. Внешняя мотивация. К данному виду стимулирования труда сотрудников можно отнести конкурсы и соревнования. Проведение различных мероприятий способствует повышению их мотивации в работе.

4. Внутренняя мотивация. Она включает самореализацию – возможность реализовать свои идеи и проекты. Соотношение ценностей и целей сотрудников и компании способствует повышению мотивации.

5. Социальная и психологическая мотивация. Это подвид нематериальной мотивации сотрудников. К нему относится поддержка, дружеские отношения и сотрудничество в команде могут значительно повысить уровень мотивации. Работа в компании с социальной ответственностью или благотворительными проектами может мотивировать сотрудников.

Каждый из этих видов мотивации может быть использован в зависимости от особенностей коллектива, культуры компании и индивидуальных предпочтений сотрудников. Эффективная система мотивации обычно сочетает различные методы для достижения наилучших результатов.

Система мотивации труда способствует решению следующих задач: профессиональное развитие сотрудников; оптимизация затрат на персонал; повышение уровня лояльности сотрудников; предотвращение высокой текучести кадров; развитие инициативы и творческого потенциала персонала. Реализация главной цели мотивации и задач, обеспечивающих её достижение, предполагает функционирование мотивационного механизма, включающего широкий спектр методов [2].

Применение различных методов стимулирования для каждой категории персонала обусловлено несколькими ключевыми факторами. К ним можно отнести, например, разные потребности. Каждая категория сотрудников имеет свои уникальные мотивации и потребности. Например, руководители могут быть более мотивированы карьерным ростом и признанием своих достижений. Специалисты могут стремиться к профессиональному развитию и обучению, в то время как рабочие могут быть более заинтересованы в стабильности и безопасности на рабочем месте.

Также сотрудники выполняют разные функции и имеют различные уровни ответственности. Методы мотивации должны соответствовать их роли в организации. Сотрудники с разным уровнем квалификации и опытом могут требовать разных подходов к обучению и развитию, например, молодые специалисты могут нуждаться в наставничестве и обучении, тогда как опытные сотрудники могут предпочитать автономию и участие в сложных проектах. Разные категории сотрудников могут работать в различных командах с разной динамикой. Методы командной мотивации, такие как тимбилдинги, могут быть более эффективны для оперативного персонала, тогда как для специалистов важно индивидуальное признание их достижений.

В итоге, для достижения максимальной эффективности необходимо учитывать уникальные характеристики каждой категории сотрудников, чтобы выбрать наиболее подходящие методы стимулирования, которые будут способствовать повышению их мотивации. Тем самым, можно привести основные методы стимулирования труда персонала в зависимости от их категории:

1. Руководители. Методы мотивации, подходящие для данной группы: финансовые стимулы: бонусы, премии за выполнение планов, публичное признание достижений, награды, обучение и развитие: участие в тренингах, семинарах, программах повышения квалификации, а также возможность гибкого графика работы или удаленной работы.

2. Специалисты. Методы мотивации: предоставление четких перспектив карьерного роста, возможности участия в интересных проектах. Наличие обратной связи: регулярные оценки работы и конструктивная обратная связь. Доступ к ресурсам и профессиональное развитие: предоставление необходимых инструментов и технологий для эффективной работы, оплата курсов и сертификаций.

3. Административный персонал. Методы мотивации: благодарности и награды за хорошую работу, тренинги по управлению временем, организации рабочего процесса, возможность работать из дома или гибкий график, создание дружелюбной атмосферы в коллективе.

4. Продавцы и маркетологи. Методы мотивации: комиссионные – процент от продаж, бонусы за выполнение плана; тренинги по продажам и коммуникации, соревнования между сотрудниками с призами за лучшие результаты, публичное признание достижений, награды за успехи.

5. Рабочие (производственный персонал). К методам его мотивации можно отнести: премии за выполнение норм, конкурсы на лучшее выполнение задач, улучшение условий работы, обеспечение безопасного рабочего места, внедрение программ повышения квалификации и обучения новым технологиям, предоставление проезда, питания или других социальных благ.

Эти методы могут быть адаптированы в зависимости от специфики организации и ее культуры. Любая управленческая деятельность не может осуществляться без целевых установок и понимания тех условий, в которых она реализуется. Доходы, ее деятельность и развитие полностью зависят от того, насколько профессионально сотрудники выполняют свои обязанности, а это напрямую зависит от мотивации сотрудников [3, с. 5].

Таким образом, методы стимулирования труда являются важным инструментом управления персоналом в современных условиях. Эффективное сочетание финансовых и нематериальных стимулирующих методов позволяет организациям достигать высоких результатов и поддерживать высокую степень вовлеченности сотрудников. Важно помнить, что подходы к мотивации должны быть адаптированы к индивидуальным потребностям сотрудников и специфике работы организации.

Список литературы

1. Севостьянов Д. А. Мотивация и стимулирование трудовой деятельности : учебник. М. : ИНФРА-М, 2023. 278 с. (Высшее образование: Бакалавриат). doi: 10.12737/1171967.
2. Гагарина С. Н., Садовникова А. С. Трудовая мотивация персонала в современной организации // Экономика и бизнес: теория и практика. 2022. № 1-1. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/trudovaya-motivatsiya-personala-v-sovremennoy-organizatsii> (дата обращения: 09.11.2024).
3. Ильченко С. В. Исследование зарубежного опыта мотивации трудовой деятельности персонала // Бизнес и дизайн ревю. 2021. № 1 (21).

УДК 65.1

МАРКЕТИНГОВОЕ УПРАВЛЕНИЕ В СИСТЕМЕ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ТОРГОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

Чжан Луси¹, Янь Чэньжань², М. А. Танина³

*^{1,2,3}Пензенский филиал ФГБОУ ВО «Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации», г. Пенза, Россия*

Аннотация. Рассматриваются роль маркетингового управления в инновационном развитии торговых организаций, основные принципы и стратегии маркетингового управления в торговых организациях, применение инновационных подходов в маркетинговом управлении торговыми организациями.

Ключевые слова: торговые организации, инновации, маркетинговое управление

В современном бизнесе, особенно в условиях быстро меняющейся экономической среды, маркетинговое управление становится ключевым фактором успешного развития торговых организаций. Однако, для достижения конкурентных преимуществ и удержания лидирующих позиций на рынке необходима система инновационного развития [1].

Инновации в торговле представляют собой процесс создания и внедрения новых продуктов, услуг или методов работы, которые позволяют компании быть первопроходцами на рынке и отличаться от конкурентов. Использование инновационных подходов в маркетинге помогает торговой организации адаптироваться к изменяющимся потребностям клиентов и оперативно реагировать на новые тренды [2].

Осознание необходимости инноваций в маркетинге является одной из главных задач менеджеров торговых организаций. Для этого необходимо проводить постоянный анализ рынка и потребностей целевой аудитории, выявлять незадействованные возможности и создавать новые продукты или услуги, которые будут соответствовать требованиям клиентов. Также важным элементом успешного инновационного развития является эффективная коммуникация с клиентами и партнерами по всему цепочке поставок товара – от производства до конечного потребителя [3].

В данной статье мы рассмотрим основные принципы маркетингового управления с использованием системы инновационного развития торговых организаций. Мы изучим примеры успешной практики и определим ключевые факторы, которые способствуют достижению успеха в данной области. Постепенное введение инновационных подходов поможет вашей компании быть лидером на рынке и обеспечить её долгосрочную устойчивость при быстро меняющихся условиях делопроизводства.

Роль маркетингового управления в инновационном развитии торговых организаций несомненно огромна. Маркетинговые стратегии и тактики являются важным инструментом для достижения конкурентных преимуществ и стимулирования инноваций в современных торговых компаниях.

Во-первых, маркетинговое управление позволяет выявить потребности и предпочтения потребителей, анализировать рынок и определять потенциальные источники инноваций. Это помогает компаниям разрабатывать и внедрять новые товары, услуги и бизнес-модели, отвечающие требованиям и ожиданиям клиентов.

Во-вторых, маркетинговое управление способствует эффективной коммуникации между компанией и клиентами. С помощью маркетинговых инструментов и каналов связи, торговые организации могут продвигать свои инновационные продукты и сервисы, передавая информацию о их уникальных возможностях и преимуществах. Также маркетинговое управление позволяет получить обратную связь от клиентов, что важно для дальнейшего совершенствования и оптимизации инновационных решений.

Кроме того, маркетинговое управление играет ключевую роль в управлении рисками и финансами при внедрении инноваций. Определение целевых групп потребителей, позиционирование продукции, разработка ценообразования и маркетинговых стратегий позволяют управлять рисками, связанными с инновационной деятельностью и обеспечивать финансовую устойчивость торговой организации [4].

В целом, маркетинговое управление является неотъемлемой частью системы инновационного развития торговых организаций.

Основные принципы и стратегии маркетингового управления в торговых организациях связаны с использованием современных технологий, инноваций и анализом рынка. В условиях быстрого темпа развития технологий и появления новых конкурентов необходимо активно применять инструменты маркетинга для эффективного управления бизнесом.

Первым важным принципом маркетингового управления является анализ рынка и выбор целевой аудитории. Торговая организация должна изучить потребности и предпочтения своих клиентов, чтобы разработать продукты и услуги, которые полностью удовлетворяют их запросы. Этот принцип также включает изучение конкурентов и определение своих конкурентных преимуществ.

Вторым принципом является создание и поддержание уникального бренда. Брендинг играет важную роль в привлечении и удержании клиентов. Торговая организация должна создать уникальный образ и имидж, который будет отличать ее от конкурентов. Важно строить доверительные отношения со своими клиентами и стремиться к постоянному совершенствованию своих товаров и услуг.

Третьим принципом является использование инновационных технологий и методов. Быстрое развитие технологий позволяет торговым организациям эффективно взаимодействовать с клиентами и предоставлять им инновационные продукты и услуги. Использование интернет-маркетинга, социальных сетей, мобильных приложений и других инструментов помогает привлечь новых клиентов и удерживать уже существующих.

Основные стратегии маркетингового управления включают разработку маркетингового плана, определение ценовой политики, создание эффективной системы продаж и продвижения товаров.

Применение инновационных подходов в маркетинговом управлении торговыми организациями играет ключевую роль в их развитии и конкурентоспособности на рынке. Одной из основных инновационных стратегий является создание уникального продукта или услуги, способного удовлетворить потребности целевой аудитории и заинтересовать новых клиентов.

Торговые организации также активно внедряют инновации в процессе продвижения товаров и услуг. Использование цифровых маркетинговых инструментов, таких как интернет-реклама, социальные сети, электронная почта и мобильные приложения, помогает эффективно достигать потребителей и привлекать их в магазины.

Важной составляющей инновационного маркетингового управления является анализ данных. С помощью современных технологий аналитики могут изучать поведение потребителей, определять их предпочтения, предсказывать будущие тренды и разрабатывать персонализированные маркетинговые кампании.

Однако для успешной реализации инновационного маркетингового управления необходимо не только внедрение новых подходов и технологий, но и грамотное коммуникационное взаимодействие между различными отделами компании. Системный подход позволяет достичь синергетического эффекта и скоординировать действия всех участников процесса.

Инновационное маркетинговое управление в торговых организациях помогает не только удерживать существующих клиентов, но и привлекать новых. Быстро меняющиеся потребительские требования и растущая конкуренция требуют от компаний постоянного совершенствования и инновационного подхода к маркетинговым стратегиям.

Инструменты и методы маркетингового управления играют ключевую роль в системе инновационного развития торговых организаций. Они помогают компаниям анализировать рынок, определять потребности и предпочтения потребителей, разрабатывать и внедрять успешные маркетинговые стратегии.

Один из основных инструментов маркетингового управления в системе инновационного развития торговых организаций – исследование рынка. Они позволяют выявить потенциальные рыночные возможности, конкурентные преимущества, а также оценить эффективность маркетинговых решений. Исследования рынка могут включать

анализ спроса, изучение потребительского поведения, измерение уровня удовлетворенности клиентов и многое другое.

Еще одним важным инструментом является сегментация рынка. С помощью этого метода компании могут определить целевую аудиторию, разбить рынок на сегменты и разработать уникальное предложение для каждой группы потребителей. Сегментация позволяет фокусироваться на наиболее перспективных сегментах и эффективно использовать ресурсы компании.

Для управления новыми продуктами и услугами часто применяется инструмент маркетингового микса. Он включает в себя такие элементы, как товар (продукт), цена, распределение и продвижение. Компании должны сосредоточить усилия на разработке инновационных продуктов, адаптированных к нуждам рынка, и умело управлять их ценами, распределением и продвижением, чтобы достичь максимального эффекта и конкурентных преимуществ.

Также в системе инновационного развития торговых организаций часто используются маркетинговые коммуникации.

Система инновационного развития торговых организаций представляет собой комплексное и системное применение инновационных методов и подходов в управлении, с целью повышения эффективности и конкурентоспособности организации на рынке. В этом контексте маркетинговое управление играет важную роль, так как оно позволяет определить потребности рынка, разработать и реализовать инновационные маркетинговые стратегии и тактики.

Однако, эффективность маркетингового управления в инновационной среде торговых организаций может быть ограничена рядом факторов. Во-первых, необходимо иметь глубокое понимание особенностей инновационных процессов и их влияния на рынок. Это позволит лучше адаптироваться к изменяющимся требованиям рынка и своевременно предлагать инновационные продукты и услуги, соответствующие потребностям потребителей.

Во-вторых, важную роль в эффективном маркетинговом управлении играет умение предсказывать и анализировать рыночные тенденции. Только зная текущие и будущие потребности и предпочтения потребителей, можно разработать и реализовать маркетинговые стратегии, способные дать организации конкурентное преимущество.

Кроме того, для повышения эффективности маркетингового управления в инновационной среде торговых организаций необходимо активно использовать современные информационные технологии. Использование аналитических инструментов и данных о рынке позволяет более точно прогнозировать тенденции и потребности потребителей, а также определять эффективность маркетинговых стратегий и тактик.

Список литературы

1. Григорян Е. С., Пиканина Г. Т., Соколова Е. А. Маркетинг в общественном питании : учебник. М. : ИНФРА-М, 2021. 352 с.
2. Григорян Е. С., Соколова Е. А., Суханова Т. В. Трансформация малого бизнеса в условиях цифровизации // Инновационное развитие: потенциал науки и современного образования : монография / под общ. ред. Г. Ю. Гуляева. Пенза : Наука и Просвещение (ИП Гуляев Г. Ю.), 2022. С. 6–16.
3. Соколова Е. А. Использование инструментов цифрового маркетинга на предприятиях общественного питания // Практический маркетинг. 2019. № 5 (267). С. 18–24.
4. Соколова Е. А. Событийный маркетинг: затраты и результаты // Крымский научный вестник. 2019. № 4 (25). С. 45–54.

МОДЕЛИРОВАНИЕ ПОВЕДЕНИЯ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ В СИСТЕМЕ МАРКЕТИНГОВОГО УПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИОННЫМ РАЗВИТИЕМ РОЗНИЧНЫХ ТОРГОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

Чжан Луси¹, Янь Чэньжань², М. А. Танина³

*^{1,2,3}Пензенский филиал ФГБОУ ВО «Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации», г. Пенза, Россия*

Аннотация. Рассматриваются теоретические основы системы маркетингового управления, инновационное развитие розничных торговых организаций, методы моделирования поведения потребителей.

Ключевые слова: потребители, торговые организации, инновации, маркетинговое управление

В современном мире розничная торговля столкнулась с необходимостью адаптироваться к постоянно меняющимся требованиям потребителей. Один из ключевых инструментов, который помогает компаниям успешно управлять инновационным развитием и привлекать клиентов, – это моделирование поведения потребителей.

Исследование поведения потребителей в контексте маркетингового управления позволяет эффективно анализировать предпочтения и ожидания аудитории, что в свою очередь способствует созданию более точных стратегий продвижения товаров и услуг на рынке. В данной статье мы рассмотрим основные подходы к моделированию поведения потребителей в системе маркетингового управления инновационным развитием розничных торговых организаций и выявим ключевые принципы успешной работы в данной области [1].

Введение в моделирование поведения потребителей – это ключевой аспект для эффективного маркетингового управления в инновационном развитии розничных торговых организаций. Понимание того, как потребители принимают решения, взаимодействуют с продуктами и брендами, и что влияет на их покупательское поведение, является фундаментальной составляющей успешной стратегии маркетинга.

Моделирование поведения потребителей позволяет анализировать данные о предпочтениях и потребностях целевой аудитории, прогнозировать их поведение в различных сценариях, и определять наиболее эффективные стратегии привлечения и удержания клиентов. Через использование соответствующих математических моделей и инструментов исследования, маркетологи могут получить ценные инсайты о том, какие факторы оказывают наибольшее влияние на решения потребителей и какие маркетинговые действия будут наиболее успешными [2].

В результате глубокого анализа моделей поведения потребителей в рамках маркетингового управления, компании могут разрабатывать стратегии персонализированного подхода к клиентам, оптимизировать ассортимент продукции, создавать инновационные продукты и услуги, а также улучшать каналы коммуникации с аудиторией. Таким образом, моделирование поведения потребителей является важным инструментом для успешного развития розничного бизнеса и формирования конкурентных преимуществ на рынке [3].

Теоретические основы системы маркетингового управления представляют собой важный компонент успешного инновационного развития розничных торговых организаций. В рамках моделирования поведения потребителей необходимо учитывать ключевые концепции маркетинга, такие как сегментация рынка, позиционирование продукта, анализ потребностей и поведения потребителей.

Система маркетингового управления включает в себя планирование, прогнозирование, организацию, контроль и анализ маркетинговых действий компании. Одним из

важных аспектов является использование современных инструментов и методов исследования рынка для анализа потребительского спроса и предпочтений [4].

Также важным элементом является анализ конкурентной среды и понимание динамики рынка. Использование инновационных технологий и аналитических методов помогает эффективно управлять маркетинговыми ресурсами и разрабатывать стратегии, направленные на удовлетворение потребностей потребителей и увеличение конкурентоспособности организации.

Инновационное развитие розничных торговых организаций играет важную роль в достижении конкурентных преимуществ на рынке. Для успешной реализации инноваций необходимо учитывать поведение потребителей, так как их предпочтения и потребности являются основными факторами, влияющими на принятие решения о покупке нового продукта или услуги.

Моделирование поведения потребителей является неотъемлемым инструментом в системе маркетингового управления инновационным развитием розничных торговых организаций. Это позволяет лучше понять, что именно влияет на потребителя при выборе между новым и традиционным продуктом или услугой.

Одной из основных моделей поведения потребителей является модель принятия решения о покупке. Эта модель включает в себя такие факторы, как осведомленность, восприятие, оценка альтернатив, принятие решения и поведение после покупки. Знание этих факторов позволяет маркетологам эффективно разрабатывать маркетинговые стратегии и тактики для внедрения новых продуктов и услуг на рынок.

Другой важной моделью поведения потребителей является модель использования инноваций. Она описывает процесс принятия и использования нововведений потребителем. Эта модель помогает установить, насколько быстро и эффективно нововведение будет принято рынком, а также определить потенциальные затраты на маркетинг и продвижение нового продукта или услуги.

Методы моделирования поведения потребителей в системе маркетингового управления инновационным развитием розничных торговых организаций представляют собой совокупность подходов и инструментов, используемых для анализа и прогнозирования реакций покупателей на новые продукты и услуги. Один из основных методов – это анализ данных и поведения потребителей, собранных с помощью различных источников, таких как интернет-поисковики, социальные сети, транзакционные данные и опросы.

Другим эффективным методом является создание математических моделей поведения потребителей, которые позволяют предсказывать их реакцию на новинки в розничной торговле. Эти модели могут базироваться на различных алгоритмах машинного обучения, статистических методах анализа данных и экспертных оценках специалистов.

Кроме того, для моделирования поведения потребителей могут применяться методы анализа структуры рынка, изучения конкуренции, оценки доли рынка и прогнозирования тенденций развития. Интеграция различных методик позволяет более точно оценить потребности и предпочтения целевой аудитории, что способствует эффективной разработке и внедрению инновационных продуктов и услуг в розничной торговле.

Практическое применение моделей поведения потребителей в маркетинговом управлении розничных торговых организаций является важным инструментом для эффективного развития инноваций. Модели поведения потребителей позволяют предсказать и понять, какие факторы влияют на их выбор продуктов, предпочтения и лояльность к бренду.

Одним из практических аспектов применения моделей является определение оптимальных стратегий маркетингового воздействия на целевую аудиторию. На основе результатов моделирования можно определить, какие маркетинговые активности будут наиболее эффективными для привлечения и удержания клиентов. Например, модели поведения могут указывать на важность личного обращения к клиентам, направленность

на создание эмоциональной привязанности к бренду или учет индивидуальных потребностей и предпочтений клиента.

Другими практическими аспектами являются анализ клиентской базы данных с целью выявления сегментов клиентов и их характеристик, анализ поведения клиентов внутри магазина с использованием систем видеонаблюдения и мониторинга, а также проведение социального мониторинга и анализа отзывов клиентов в социальных сетях.

Важным практическим моментом является также использование моделей для прогнозирования спроса на новые продукты и их успешности на рынке. Модель может предсказать, какая часть клиентов будет заинтересована в новом продукте и насколько высока вероятность его покупки.

Список литературы

1. Григорян Е. С., Пиканина Г. Т., Соколова Е. А. Маркетинг в общественном питании : учебник. М. : ИНФРА-М, 2021. 352 с.
2. Григорян Е. С., Соколова Е. А., Суханова Т. В. Трансформация малого бизнеса в условиях цифровизации // Инновационное развитие: потенциал науки и современного образования : монография / под общ. ред. Г. Ю. Гуляева. Пенза : Наука и Просвещение (ИП Гуляев Г. Ю.), 2022. С. 6–16.
3. Соколова Е. А. Использование инструментов цифрового маркетинга на предприятиях общественного питания // Практический маркетинг. 2019. № 5 (267). С. 18–24.
4. Соколова Е. А. Событийный маркетинг: затраты и результаты // Крымский научный вестник. 2019. № 4 (25). С. 45–54.

УДК 65.1

АКТУАЛЬНЫЕ МАРКЕТИНГОВЫЕ СТРАТЕГИИ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ТОРГОВЫХ РОЗНИЧНЫХ СТРУКТУР

Чжан Луси¹, Янь Чэньжань², М. А. Танина³

^{1,2,3}Пензенский филиал ФГБОУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации», г. Пенза, Россия

Аннотация. Рассматриваются важность маркетинговых стратегий в инновационном развитии торговых розничных структур, анализ актуальных маркетинговых стратегий в торговых розничных структурах, инновационные подходы к маркетингу в торговых розничных структурах.

Ключевые слова: стратегия, торговые организации, инновационное развитие

В современной экономике, где конкуренция между компаниями становится все более жесткой, важным фактором успешного развития торговых розничных структур является применение актуальных маркетинговых стратегий. Инновационное развитие стало неотъемлемой частью современного бизнеса и требует постоянного освоения новых инструментов и подходов для эффективной продажи товаров и услуг.

Одной из ключевых задач маркетинга является формирование уникального предложения, которое выделяет компанию на рынке. Для этого необходимо проводить анализ потребительского спроса и предлагать инновационные решения, отвечающие текущим требованиям покупателей. Такие стратегии как дифференциация товара или услуги, персонализация коммуникации с клиентами или создание уникального опыта покупки помогут привлечь внимание и лояльность потребителей [1].

Второй важный аспект успешной маркетинговой стратегии – это правильное использование средств коммуникации. В наше время социальные сети и интернет-платформы играют огромную роль в информационном обмене между компаниями и клиен-

тами. Поэтому необходимо умело использовать возможности цифрового маркетинга для продвижения своих товаров и услуг. Контент-маркетинг, контекстная реклама, email-маркетинг – все эти инструменты помогут привлечь новых клиентов и удержать уже имеющихся [2].

Таким образом, актуальные маркетинговые стратегии инновационного развития торговых розничных структур играют ключевую роль в формировании конкурентоспособности компаний на сегодняшнем рынке. Успешное использование таких стратегий позволит повысить эффективность продаж, расширить клиентскую базу и достичь высоких результатов в бизнесе.

Маркетинговые стратегии играют важную роль в инновационном развитии торговых розничных структур. В условиях быстро меняющегося рынка и конкуренции, компании должны применять передовые подходы, чтобы привлекать и удерживать клиентов. Это особенно актуально для розничных структур, которые продают товары и услуги напрямую конечным потребителям.

Одной из основных стратегий инновационного развития торговых розничных структур является сосредоточение на потребителе. Компании должны анализировать потребности и предпочтения своей целевой аудитории, чтобы разрабатывать и предлагать продукты и услуги, отвечающие их требованиям. Это может включать в себя изучение поведения потребителей, проведение исследований рынка и применение инновационных методов и технологий [3].

Еще одной важной стратегией является создание уникального бренда. Торговые розничные структуры должны стремиться к тому, чтобы их бренд был узнаваемым и ассоциировался с качеством, инновациями и удовлетворением потребностей клиентов. Это может быть достигнуто через разработку уникального дизайна продуктов и упаковки, проведение успешных рекламных кампаний и стратегий продвижения, а также создание положительного образа компании в глазах клиентов.

Кроме того, торговые розничные структуры должны использовать современные маркетинговые инструменты и технологии. Это может включать в себя использование интернет-маркетинга, социальных сетей, мобильных приложений и других инновационных средств коммуникации с клиентами [4].

Анализ актуальных маркетинговых стратегий в торговых розничных структурах позволяет определить эффективные методы и подходы, которые помогут достичь инновационного развития. Одна из таких стратегий – персонализация продуктов и услуг. Компании все больше стараются удовлетворить индивидуальные потребности и предпочтения клиентов путем разработки индивидуальных предложений, использования данных о потребителях и персонализации рекламы.

Еще одна актуальная маркетинговая стратегия – развитие онлайн-каналов продаж. С развитием интернета все больше клиентов предпочитают делать покупки онлайн, что позволяет компаниям увеличить объем продаж и привлечь новых клиентов. Для успешного развития онлайн-каналов необходимо инвестировать в разработку удобного и функционального интернет-магазина, эффективные системы доставки и качественное обслуживание клиентов.

Еще одна стратегия, актуальная для торговых розничных структур – использование мессенджеров и социальных сетей для коммуникации с клиентами. В настоящее время мессенджеры активно используются для общения, поэтому компании активно используют этот канал для взаимодействия с клиентами – от рассылки персонализированных предложений до решения проблем и консультаций.

Также, инновационное развитие торговых розничных структур связано с созданием уникальных предложений и формированием лояльности клиентов через программы лояльности. При помощи таких программ компании могут не только поощрять

регулярных клиентов, но и завоевывать новых, предлагая им преимущества, дополнительные скидки и вознаграждения.

Инновационное развитие торговых розничных структур требует применения новых маркетинговых стратегий, способных обеспечить преимущество на рынке и удержание потребителей. В сегодняшней конкурентной среде традиционные маркетинговые инструменты уже не всегда эффективны, поэтому компании все чаще ищут новые, инновационные подходы к продвижению своих товаров и услуг.

Один из таких инновационных подходов – использование цифровых технологий. С развитием интернета и социальных сетей, компании активно внедряют онлайн-маркетинговые стратегии, проводят цифровые кампании, создают уникальные контенты для привлечения внимания и привлечения потребителей. Благодаря цифровому маркетингу компании могут точно определить целевую аудиторию и предоставить им персонализированные предложения.

Еще одна инновационная стратегия – развитие мобильного маркетинга. Поскольку большинство потребителей постоянно пользуется мобильными устройствами, мобильная реклама и приложения могут существенно увеличить охват и вовлеченность пользователей. Разработка мобильных приложений с функциями удобного поиска и заказа товаров, а также размещение рекламы на мобильных платформах позволяют компаниям привлекать новых клиентов и повышать лояльность существующих.

Также необходимо отметить развитие инновационных маркетинговых стратегий, основанных на анализе данных. Сбор и анализ больших объемов данных позволяют понять предпочтения и поведение потребителей, что помогает компаниям разрабатывать персонализированные предложения и предугадывать будущие тенденции рынка.

Современные торговые розничные структуры сталкиваются с растущей конкуренцией и изменениями в поведении потребителей. Для успешного развития необходимо применять актуальные маркетинговые стратегии, которые помогут привлечь и удержать клиентов.

Одной из эффективных стратегий является персонализация предложений. Сегодня потребители желают ощущать индивидуальный подход со стороны компании. Торговые розничные структуры могут собирать данные о своих клиентах и использовать их для создания персонализированных предложений. Это может быть достигнуто через программы лояльности, где клиенты получают специальные предложения и скидки на основе своих предпочтений и покупок.

Еще одной стратегией является создание привлекательного онлайн-присутствия. С развитием интернета и онлайн-шопинга, торговые розничные структуры должны иметь привлекательный и удобный для покупателя веб-сайт. Это включает в себя удобную навигацию, информацию о товарах, отзывы покупателей и простой процесс оформления заказа. Также важно использовать социальные медиа и другие онлайн-платформы для привлечения новых клиентов и поддержания связи с существующими.

Активное использование мобильных технологий – еще одна важная стратегия для торговых розничных структур. В настоящее время все больше потребителей пользуются мобильными устройствами для поиска и покупки товаров. Торговые розничные структуры должны иметь мобильно-оптимизированный веб-сайт и разрабатывать собственные мобильные приложения, чтобы обеспечить удобство покупателям.

Маркетинг является одним из ключевых элементов успешного инновационного развития торговых розничных структур. Он играет важную роль в формировании и реализации стратегий, которые помогают компаниям привлекать и удерживать клиентов, а также достигать конкурентных преимуществ.

Одной из основных задач маркетинга является исследование рынка и анализ потребностей потребителей. Это важно для определения новых тенденций в поведении покупателей и выявления их изменяющихся потребностей. Полученная информация

помогает разработать инновационные продукты и услуги, которые будут наиболее востребованы на рынке.

Еще одной задачей маркетинга является позиционирование бренда. Создание уникального и легко узнаваемого имиджа помогает компании выделиться на фоне конкурентов и установить долгосрочные отношения с клиентами. Инновационные розничные структуры должны стремиться к созданию сильного бренда, который будет ассоциироваться с инновациями, качеством и прогрессом.

Маркетинг также играет важную роль в разработке и реализации маркетинговых стратегий. Компании должны определить свою целевую аудиторию и разработать стратегии, которые помогут им привлечь и удержать этих клиентов. Для инновационных розничных структур важно использовать инструменты и подходы, которые помогут клиентам осознать ценность и уникальность инновационных продуктов и услуг. Кроме того, маркетинг помогает компаниям эффективно коммуницировать с потребителями.

Список литературы

1. Григорян Е. С., Пиканина Г. Т., Соколова Е. А. Маркетинг в общественном питании : учебник. М. : ИНФРА-М, 2021. 352 с.
2. Григорян Е. С., Соколова Е. А., Суханова Т. В. Трансформация малого бизнеса в условиях цифровизации // Инновационное развитие: потенциал науки и современного образования : монография / под общ. ред. Г. Ю. Гуляева. Пенза : Наука и Просвещение (ИП Гуляев Г. Ю.), 2022. С. 6–16.
3. Соколова Е. А. Использование инструментов цифрового маркетинга на предприятиях общественного питания // Практический маркетинг. 2019. № 5 (267). С. 18–24.
4. Соколова Е. А. Событийный маркетинг: затраты и результаты // Крымский научный вестник. 2019. № 4 (25). С. 45–54.

УДК 65.1

ФОРМИРОВАНИЕ МАРКЕТИНГ-ОРИЕНТИРОВАННОЙ БИЗНЕС-МОДЕЛИ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

Чжан Луси¹, Янь Чэньжань², М. А. Танина³

*^{1,2,3}Пензенский филиал ФГБОУ ВО «Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации», г. Пенза, Россия*

Аннотация. Рассматриваются определение ключевых элементов маркетинг-ориентированной бизнес-модели, примеры успешной реализации маркетинг-ориентированной бизнес-модели в розничной торговле, рекомендации по формированию маркетинг-ориентированной бизнес-модели для инновационного развития розничной торговой организации.

Ключевые слова: бизнес-модель, стратегия, торговые организации, инновационное развитие

Розничная торговля является одной из ключевых отраслей экономики, которая постоянно подвержена воздействию изменяющихся трендов и потребительских предпочтений. В условиях усиления конкуренции и развития цифровых технологий, розничные торговые организации вынуждены постоянно совершенствовать свою бизнес-модель и осуществлять инновационное развитие.

Одним из эффективных подходов к успешной трансформации розничного бизнеса является формирование маркетинг-ориентированной бизнес-модели. Она позволяет организациям акцентировать свое внимание на потребностях и предпочтениях клиентов, создавать уникальные предложения и обеспечивать высокий уровень удовлетворенности покупателей [1].

В данной статье будут рассмотрены основные принципы формирования маркетинг-ориентированной бизнес-модели инновационного развития розничной торговой организации. Будут проанализированы стратегические аспекты такой модели, такие как маркетинговые исследования, сегментация рынка, определение целевой аудитории и разработка продуктового портфеля. Также будет обращено внимание на важность использования информационных технологий для эффективного управления маркетингом и повышения конкурентоспособности организации.

Введение в маркетинг-ориентированную бизнес-модель является первым и наиболее важным этапом для развития розничной торговой организации. Маркетинг-ориентированная бизнес-модель предполагает, что компания фокусируется на потребностях и предпочтениях своих клиентов, а не на продукте или процессе производства.

Важно понимать, что маркетинг-ориентированная бизнес-модель является идейной основой для формирования стратегии развития, а также целями и задачами компании. Она направлена на создание и поддержание долгосрочных отношений с клиентами, удовлетворение их потребностей и достижение конкурентного преимущества на рынке [2].

Формирование маркетинг-ориентированной бизнес-модели требует анализа внутренней и внешней среды организации. Внутренний анализ позволяет идентифицировать сильные и слабые стороны компании, ее ресурсы и возможности для развития. Внешний анализ, в свою очередь, помогает понять текущую ситуацию на рынке, прогнозировать изменения и выявлять потенциальные угрозы и возможности [3].

Следующим шагом в формировании маркетинг-ориентированной бизнес-модели является определение целевой аудитории и их потребностей.

Анализ инновационного развития в розничной торговой организации является важной составляющей формирования маркетинг-ориентированной бизнес-модели. Этот анализ позволяет определить текущее состояние компании, выявить ее сильные и слабые стороны, а также идентифицировать потенциальные возможности для внедрения инноваций.

В процессе анализа следует обратить внимание на различные аспекты инновационного развития, такие как использование новых технологий, улучшение продукта или услуги, изменение каналов продаж, разработка новых рыночных стратегий и т.д. Необходимо оценить эффективность уже внедренных инноваций, а также определить их влияние на показатели компании [4].

Важным шагом при анализе инновационного развития является изучение конкурентной среды. Необходимо исследовать действия конкурентов в сфере инноваций, выявить их преимущества и недостатки, а также определить, как компания может обеспечить свою конкурентоспособность с помощью инноваций.

Также важным аспектом анализа инновационного развития является изучение потребительского спроса и поведения. Необходимо провести исследование сегментации рынка, выявить потребности и предпочтения целевой аудитории, а также понять, как инновации могут удовлетворить эти потребности более эффективно.

В результате анализа инновационного развития розничной торговой организации можно сформулировать рекомендации по внедрению инноваций.

Маркетинг-ориентированная бизнес-модель является основой инновационного развития розничной торговой организации. Она позволяет предприятию достичь конкурентных преимуществ на рынке, привлекать и удерживать клиентов, а также увеличивать объемы продаж и прибыльность.

Определение ключевых элементов маркетинг-ориентированной бизнес-модели является важным шагом в ее формировании. Основные элементы данной модели включают в себя:

1. Определение целевой аудитории. Розничная торговая организация должна четко определить свою целевую аудиторию, то есть сегмент рынка, на которой она будет

сосредоточена. Это позволит наиболее точно адаптировать маркетинговые стратегии и тактики, улучшить взаимодействие с клиентами и повысить эффективность работы.

2. Анализ и понимание потребностей клиентов. Для успешного формирования маркетинг-ориентированной бизнес-модели необходимо провести исследование рынка и клиентов, выявить их потребности и предпочтения. Это позволит предложить клиентам продукты и услуги, наиболее соответствующие их ожиданиям, и создать долгосрочные отношения с ними.

3. Разработка уникального предложения. Маркетинг-ориентированная бизнес-модель предполагает разработку уникального предложения, которое отличает розничную торговую организацию от конкурентов.

Примеры успешной реализации маркетинг-ориентированной бизнес-модели в розничной торговле говорят о том, что такой подход может привести к значительным результатам и успеху компании.

Один из ярких примеров – компания Zara, специализирующаяся на продаже модной одежды. Основой их бизнес-модели является постоянное обновление коллекций, что позволяет компании всегда быть актуальной и соответствовать современным требованиям покупателей. Zara стремится предложить сезонные коллекции даже раньше, чем другие бренды, и для этого они осуществляют быструю и эффективную логистику, позволяющую привозить новые товары в магазины максимально быстро.

Еще один пример – компания Apple. Они вложились в создание уникальной розничной сети Apple Store, которая стала одним из ключевых компонентов их бизнес-модели. Apple Store создает уникальный бренд и опыт для покупателей, предлагая инновационные продукты, консультации от экспертов и различные мероприятия. Такой подход не только усиливает продажи и лояльность клиентов, но и формирует уникальный образ компании.

Также можно упомянуть компанию Alibaba, основной бизнес-модель которой основана на онлайн-торговле. Alibaba объединяет множество онлайн-магазинов, что дает возможность покупателям выбирать из широкого ассортимента товаров. Они также активно используют интернет-маркетинг и технологии для привлечения и удержания клиентов.

Для успешного инновационного развития розничной торговой организации необходимо создать маркетинг-ориентированную бизнес-модель. В этом подразделе представлены рекомендации по ее формированию.

1. Анализ рынка и потребителей. Выполните глубокое исследование рынка, анализируя тенденции и конкурентов. Также изучите потребности и предпочтения целевой аудитории.

2. Определение уникального предложения. Определите, чем ваша розничная торговая организация будет отличаться от конкурентов. Определите уникальные особенности вашего продукта или услуги, которые привлекут клиентов.

3. Сегментация рынка. Разделите вашу целевую аудиторию на отдельные сегменты, учитывая их потребности, характеристики и предпочтения. Это поможет разработать индивидуальные маркетинговые стратегии для каждого сегмента.

4. Разработка маркетинговых стратегий. Используйте информацию, полученную из анализа рынка и потребителей, чтобы разработать эффективные стратегии привлечения и удержания клиентов. Учтите особенности каждого сегмента и используйте разнообразные инструменты маркетинга.

5. Развитие инноваций. Инновации должны быть в основе вашей бизнес-модели. Разработайте новые продукты, услуги или подходы к обслуживанию клиентов, которые привлекут внимание и удовлетворят потребности целевой аудитории.

6. Измерение результатов. Установите систему мониторинга и измерения результатов вашей маркетинговой деятельности.

Список литературы

1. Григорян Е. С., Пиканина Г. Т., Соколова Е. А. Маркетинг в общественном питании : учебник. М. : ИНФРА-М, 2021. 352 с.
2. Григорян Е. С., Соколова Е. А., Суханова Т. В. Трансформация малого бизнеса в условиях цифровизации // Инновационное развитие: потенциал науки и современного образования : монография / под общ. ред. Г. Ю. Гуляева. Пенза : Наука и Просвещение (ИП Гуляев Г. Ю.), 2022. С. 6–16.
3. Соколова Е. А. Использование инструментов цифрового маркетинга на предприятиях общественного питания // Практический маркетинг. 2019. № 5 (267). С. 18–24.
4. Соколова Е. А. Событийный маркетинг: затраты и результаты // Крымский научный вестник. 2019. № 4 (25). С. 45–54.

УДК 331.1

ВЗАИМОСВЯЗЬ МЕЖДУ ВОВЛЕЧЕННОСТЬЮ В ТРУДОВОЙ ПРОЦЕСС И УДОВЛЕТВОРЕННОСТЬЮ ТРУДОМ

Е. В. Щанина¹, Э. А. Тюкаева²

¹ФГБОУ ВО «Пензенский государственный университет», г. Пенза, Россия

²Сеть зоомагазинов «Аквариум», г. Пенза, Россия

Аннотация. Рассматриваются понятия «удовлетворенность трудом», «вовлеченность персонала в трудовой процесс». Управление удовлетворенностью трудом персонала является одним из направлений управления персоналом, так как современные концепции сфокусированы на личности сотрудника, его квалификации, мотивационных установках и ценностях, а не только на администрировании управленческого процесса. Удовлетворенность трудом персонала представляется как положительное эмоциональное состояние человека, которое возникает в результате реализации его установок и требований к своей работе, что имеет прямое влияние на вовлеченность сотрудника в трудовой процесс, уважительное и одобряющее отношение к организации и ее руководству, принятие миссии организации, понимание значимости своего вклада в ее деятельность, стремление к совместному развитию, проявление инициативы, что положительно влияет не только на производственные процессы, но и на формирование бренда работодателя.

Ключевые слова: управление персоналом, организация, удовлетворенность трудом, вовлеченность в трудовой процесс, ценности, персонал, мотивационные установки

В современном мире управление персоналом является многогранным процессом. Баланс применяемых методов в зависимости от экономического вида деятельности, масштабов производства благ, уровня квалификации кадров, тактических и стратегических целей определяет успешность бизнеса. В условиях глобальной неопределенности, смене технологического уклада, перестройки экономики управление удовлетворенностью трудом и формирование вовлеченности персонала становятся неотъемлемой частью стратегии эффективной деятельности организации. Активное управление удовлетворенностью персонала обеспечивает его вовлеченность в трудовой процесс, способствует увеличению темпов развития, росту производительности труда, получению прибыли, улучшению деловых отношений и взаимодействия в коллективе, мотивации и сохранению персонала. Наряду с материальным вознаграждением возможности для профессионального и личностного роста, благоприятная рабочая атмосфера являются ключевыми факторами, имеющими прямое влияние на удовлетворенность трудом и вовлеченность персонала в трудовой процесс.

Эволюция теорий управления персоналом отражает путь развития ценности сотрудника в организации, переход от принципов управления, рассматривавших работника в качестве производственного фактора, живого придатка станка, до разработки концепций, признающих личность сотрудника главной движущей силой.

Начало изучения проблемы удовлетворенности трудом было положено на границе XIX и XX века Ф. Тейлором, продолжено основоположниками «теории человеческих отношений» Э. Мэйо, Г. Менстенбергом, М. Фоллет и «теорий трудовой мотивации» Ф. Герцбергом, Д. Макклелландом, А. Маслоу. Инженеры и управленцы в ходе решения проблем производительности труда выявили необходимость изменения принципов управления персоналом, так как нормы производства, строгий контроль, сдельная оплата труда не приносили желаемых результатов.

Вторая треть XX века ознаменована внедрением теории человеческих отношений, которая заявляла о желании сотрудников быть полезными, а главной задачей руководителя провозглашала возвращение в сотрудников чувства значимости, важности их мнения о планах и проблемах организации. Впервые для решения вопросов удовлетворенности трудом было введено управление конфликтами и изучение стилей руководства.

В середине XX века получили развитие теории мотивации А. Маслоу, Ф. Герцберга, Д. Макклелланда, призванные найти ответы на вопросы о причинах поведения работников, стремлениях и ожиданиях, выявить закономерности и связи мотивации, удовлетворенности и производительности труда.

В дальнейшем оценка удовлетворенности изучалась зарубежными специалистами в области экономики и менеджмента М. Аргайлом, М. Армстронгом, П. Друкером, К. Замфиром, Э. Локком, Р. Фриманом, А. Освальдом, Б. Фреем, А. Статзером. Исследователи развили концепцию, применив экономический анализ с помощью функции полезности индивидов; заявили о том, что переменная удовлетворенности персонала есть индикатор объективных и субъективных характеристик работы, что отражает отношение к труду.

Современные концепции управления персоналом главной ролью наделяют личность работника, знание его мотивационных установок, способность их формировать и направлять в соответствии с текущими и стратегическими целями организации.

Отечественные исследователи также понимали актуальность проблемы управления удовлетворенностью трудом. Изучение вопроса находилось в поле пересечения нескольких наук: психологии, социологии и управления персоналом. В научных трудах В. А. Ядова, Н. Ф. Наумова, А. А. Кисселя, О. П. Чекмарева, А. Г. Здравомыслова были рассмотрены вопросы, связанные с удовлетворенностью профессией и работой. Анализ проводился с учетом множества психологических установок, которые относятся к труду. Основанная на таких понятиях как мотив, потребность, установка и отношения, данная концепция позволяет изучить, какие потребности возникают у человека в процессе выполнения своих должностных обязанностей [1].

В. А. Ядов отмечал, что состояние удовлетворенности можно рассматривать как самый простой итоговый показатель субъективного аспекта отношения к труду. Под удовлетворенностью можно понимать как отношение людей, так и их эмоциональное состояние. Удовлетворенность трудом понимается как удовлетворенность функциональным содержанием труда либо как удовлетворенность психологическим климатом [2]. Н. Ф. Наумова данное понятие раскрывает в качестве оценки работником своей работы, своего положения в организации и в системе общественного разделения труда [3]. А. Г. Здравомыслов удовлетворенность трудом определяет как относительное насыщение потребностей, связанных с трудовой деятельностью [4]. Согласно исследованиям О. П. Чекмарева, удовлетворенность трудом объясняется соответствием собственной системы целевых установок значимым факторам условий труда [5]. Данное суждение отражает чувство радости, испытываемое от приведения к соответствию действительности с внутренней системой интересов человека (ценностей и потребностей), а также от поддержания такого соответствия.

Изучив историю становления понятия удовлетворенности труда и основные подходы иностранных и отечественных исследователей к ее определению, можно сделать вывод о специфике удовлетворенности труда, то есть раскрытие определения через эмоциональное состояние и отношение к труду.

На наш взгляд, удовлетворенность трудом неразрывно связана с эмоциями сотрудника, служащими инструментом описания и выражения его внутреннего состояния при мысли о трудовой деятельности, профессиональном долге, вознаграждении, коллективе, организации в целом, отвечающим или не отвечающим его системе ценностей, что касается внешних факторов; ожиданий, способностей, уровня квалификации, опыта работы, эмоционального интеллекта, возраста, пола, семейного положения – внутренних.

Вышеперечисленные факторы, влияющие на уровень удовлетворенности трудом, должны учитываться в управлении персоналом в процессе разработки системы мотивации и совершенствования условий труда. Оценка и управление удовлетворенностью на постоянной основе обусловлены тем, что высокий уровень удовлетворенности трудом обеспечивает преобладание ответственного отношения работников к выполнению должностных обязанностей, инициативности и стремления выполнить работу как можно лучше, то есть вовлеченность в трудовой процесс.

Основоположник понятия о вовлеченности У. Кан в 90-х годах прошлого века описал концепцию, в рамках которой вовлеченность рассматривалась как совокупность когнитивного, эмоционального и физического аспекта, отражавших формирование представления об организации, оценку степени приверженности к ней и силы, затраченные на выполнение трудовой функции, соответственно [6].

Отметим, что вовлеченность, как и удовлетворенность, основывается на эмоциональной составляющей, является индикатором отношения сотрудника к работодателю. Чем выше ее уровень, тем выше эмоциональная привязанность к фирме, готовность прилагать больше усилий. Вовлеченный сотрудник воспринимает организацию в качестве лучшей и надежной в отрасли, безоговорочно рекомендует ее в качестве места работы и поставщика благ, видит свое будущее исключительно в ней, приносит больше прибыли, реже прогуливает и использует периоды нетрудоспособности, реже увольняется и наносит урон организации как материальный, так и репутационный – в общем, понимает и разделяет ее ценности и цели [7].

Вовлеченность в трудовой процесс напрямую зависит от удовлетворенности трудом, поскольку без базовой удовлетворенности человека нельзя убедить или заставить нормально работать. Для того чтобы сформировать и повысить уровень вовлеченности персонала руководителям организации необходимо создать организационную культуру, четко сформулировать цели и задачи, внедрить систему мотивации и стимулирования труда, планировать карьеру сотрудников, улучшать условия труда, внедрить систему обучения и развития, выстроить и поддерживать коммуникацию не только с начальниками отделов, но и с сотрудниками, в том числе неформальную.

Таким образом, разработка и внедрение принципов и теорий управления персоналом на протяжении столетий в зависимости от технологического уклада и уровня осознанности были призваны решить проблемы организации труда на предприятии, повышения производительности, устранения причин невыполнения планов, мотивации работников. Все эти действия по мере приобретения знаний, анализа причин и следствий привели к необходимости управления удовлетворенностью трудом. В свою очередь удовлетворенность трудом следует рассматривать наряду с лояльностью как компоненты вовлеченности в трудовой процесс. Это говорит о необходимости проявления внимания к факторам, влияющим на мотивацию сотрудников и создание благоприятных условий труда. Поддержание высокого уровня удовлетворенности способствует развитию ответственного подхода к работе, стимулирует инициативность, как следствие формирует вовлеченность в трудовой процесс, приводит к росту производительности и прибыли,

сокращению показателей текучести и повышению уровня профессиональной квалификации персонала – количественной и качественной характеристик эффективности ведения бизнеса.

Список литературы

1. Павлова Н. В. Удовлетворенность персонала как показатель эффективности кадровой работы // Гуманитарный научный журнал. 2022. № 2. С. 15–22. EDN: VIWVIF
2. Жуйкова М. А. Удовлетворенность трудом как объект социологического изучения // Вестник Удмуртского университета. Серия: Философия. Психология. Педагогика. 2014. № 1. С. 18–22. EDN: TMLJZD
3. Наумова Н. Ф., Слюсарянский М. А. Удовлетворенность трудом и некоторые характеристики личности // Социальные исследования. Вып. 3: Проблемы труда и личности / отв. ред. Г. В. Осипов. М. : Наука, 1970.
4. Здравомыслов А. Г., Ядов В. А., Рожин В. П. Человек и его работа (социологическое исследование). М. : Мысль, 1967. 392 с. EDN: TFKHVR
5. Чекмарев О. П. Блажен, кто трудится. Факторы удовлетворенности от работы // Креативная экономика. 2008. № 5 (17). С. 60–64. EDN: JKKZZF
6. Чуланова О. Л., Припасаева О. И. Вовлеченность персонала организации: основные подходы, базовые принципы, практика использования в работе с персоналом // Интернет-журнал «Науковедение». 2016. Т. 8, № 2 (33). С. 86. doi: 10.15862/127EVN216 EDN: VZXEFL
7. Попова М. А., Щанина Е. В. Удовлетворенность трудом персонала организации как фактор роста производительности труда // Социальное неравенство и социальная справедливость в российском обществе: содержательный и коммуникативный аспекты : сб. науч. тр. Всерос. науч.-практ. конф. (г. Ульяновск, 29–30 октября 2021 г.). Ульяновск : Ульяновский государственный технический университет, 2021. С. 70–73. EDN: BRUDGD

УДК 336.741.2

ЦИФРОВЫЕ ФИНАНСОВЫЕ АКТИВЫ КАК ИННОВАЦИОННЫЙ ИНСТРУМЕНТ ДЛЯ ИНВЕСТИЦИЙ: АНАЛИЗ И ПЕРСПЕКТИВЫ

А. А. Абрамов¹, Карим Тахил²

*^{1,2}Пензенский филиал ФГБОУ ВО «Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации», г. Пенза, Россия*

Аннотация. Проведен анализ цифровых финансовых активов как перспективного инструмента для инвестиций. Рассматриваются сущность и преимущества цифровых финансовых активов, которые сравниваются с традиционными финансовыми инструментами. Также представлены перспективные направления развития рынка цифровых финансовых активов и возможности его модернизации.

Ключевые слова: цифровые финансовые активы, инвестиции, блокчейн, финансовый рынок, цифровые валюты

Современный финансовый рынок стремительно развивается, внедряя инновационные технологии и инструменты. Цифровые финансовые активы (ЦФА) представляют собой новый класс финансовых инструментов, выпускаемых и обращающихся с использованием технологии блокчейн. В отличие от криптовалют, ЦФА неразрывно связаны с базовыми активами, правами или обеспечением, что придает им дополнительную надежность и привлекательность для инвесторов.

ЦФА обладают рядом преимуществ перед традиционными финансовыми инструментами. В частности, они характеризуются высокой ликвидностью, прозрачностью операций, низкими издержками, безопасностью (в случае надлежащего регулирования) [1]. Эти характеристики делают ЦФА привлекательным инструментом для инвесторов, стремящихся к диверсификации своего портфеля. Далее сравним цифровые финансовые активы и классические финансовые инструменты.

Таблица 1

Сравнение ЦФА с классическими финансовыми инструментами

Параметр	ЦФА (ОИС)	Биржевой рынок	Внебиржевой рынок
Участники торгов	Множество конкурирующих инвесторов (с учетом ограничений по квалификации)	Множество конкурирующих трейдеров/участников (ЮЛ/ФЛ, с учетом ограничений)	Сделки заключаются через брокеров или самостоятельно ФЛ/ЮЛ (при отсутствии ограничений)
Условия сделок	Стандартизированы в рамках требований 259-ФЗ, общедоступны (с учетом ограничений)	Стандартизированы, общедоступны (с учетом ограничений)	Устанавливаются в процессе переговоров
Информация о стоимости	Общедоступна (при первичной продаже указана в решении о выпуске)	Общедоступна	Доступна при обращении к брокеру/продавцу
Исполнение контрактов	Автоматизировано (принцип преддепонирования, прозрачные алгоритмы)	Контролируется клиринговой палатой	Не контролируется регулятором или независимым участником
Время торгов	Круглосуточно, в рамках установленных правил	В определенное время, по строго установленным правилам	Круглосуточно
Тип заявок	Могут быть адресными или безадресными	Безадресные	Адресные
Комиссии	Стандартизированные	Стандартизированные	Нестандартизированные

Сравнение показывает, что рынок ЦФА может предложить альтернативные или дополняющие механизмы для классических финансовых инструментов, направленные на расширение инвестиционных возможностей и диверсификацию портфелей.

Чтобы лучше понять тенденции в использовании различных типов ЦФА, обратимся к мировому опыту. Российская Ассоциация ФинТех проанализировала более 40 финансовых организаций из 20 стран мира, чтобы оценить, какие типы активов чаще всего токенизируются на практике (рис. 1).

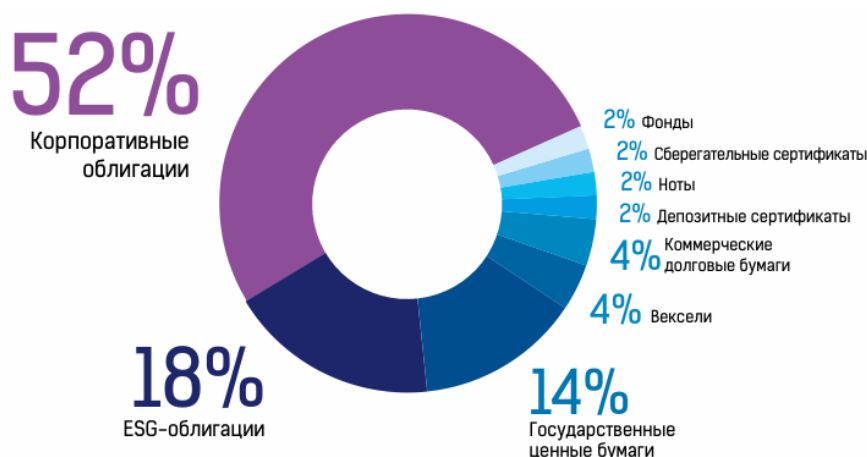


Рис. 1. Типы токенизированных активов: мировой опыт (2017–2024 гг.)

Результаты проведенного анализа подчеркивают тенденцию к применению ЦФА для структурирования традиционных финансовых инструментов и показывают перспективность рынка ЦФА для различных категорий инвесторов. Заметное преобладание корпоративных облигаций указывает на интерес инвесторов к более доступному и расширенному доступу к данному типу инструмента на рынке ЦФА [4].

Рынок ЦФА не лишен рисков. К ключевым рискам относятся:

1. Системный риск. Связан с потенциальными негативными событиями, затрагивающими весь финансовый рынок в целом, такие как глобальные экономические кризисы, политическая нестабильность или масштабные технологические сбои. Системный риск сложно контролировать, так как он не поддается предсказанию и может проявляться неожиданно [5].

2. Страновой риск. Связан с политической и экономической ситуацией в конкретной стране, где расположены эмитенты или торгуются ЦФА. Нестабильность политического режима, изменения в законодательстве, экономические кризисы или санкции могут негативно повлиять на стоимость и ликвидность ЦФА [5].

3. Отраслевой риск. Связан с конкретными секторами экономики, которые непосредственно или косвенно связаны с ЦФА. Например, если произойдет кризис в технологическом секторе, в котором работают компании, выпустившие или торгующие ЦФА, то это может отразиться на стоимости этих инструментов [5].

4. Технологический риск. Связан с рисками, присущими технологиям, используемым для создания и работы с ЦФА. Например, это может быть хакерские атаки, технические сбои на платформах, уязвимости в блокчейне, которые могут привести к потере данных или средств. Кроме того, быстрое развитие технологий может привести к несоответствию ЦФА современным требованиям или замене существующих инструментов новыми решениями.

5. Финансовый риск. Связан с прямыми потерями инвесторов при инвестициях в ЦФА. Например, эмитент ЦФА может не выполнить свои обязательства по выплатам, что приведет к значительным потерям инвесторов [5].

Важно помнить о значимости надлежащего регулирования рынка, что обеспечивает защиту инвесторов. В России существует нормативно-правовая база, направленная на упорядочивание данного рынка. Однако, для его успешного развития необходимо продолжать совершенствовать регулирующие документы и обеспечить надлежащий контроль со стороны финансовых органов.

В заключение можно отметить, что цифровые финансовые активы представляют собой перспективный инструмент для инвестиций, обеспечивающий новые возможности для диверсификации портфелей. Хотя рынок ЦФА пока развивается, его преимущества и потенциал очевидны. Развитие инноваций в данной области будет способствовать модернизации финансового рынка и увеличению доступности инвестиционных возможностей для широкого круга инвесторов. Необходимо продолжать совершенствовать нормативно-правовую базу, обеспечивать надлежащий контроль со стороны финансовых органов и постоянно анализировать рыночные риски, чтобы обеспечить безопасное и успешное развитие рынка ЦФА.

Список литературы

1. О цифровых финансовых активах, цифровой валюте и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации : федер. закон № 259-ФЗ от 31.07.2020 // КонсультантПлюс. URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_358753/
2. Борисов А. Н. Комментарий к Федеральному закону № 259 ФЗ от 31 июля 2020 г. «О цифровых финансовых активах, цифровой валюте и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации». М. : Юстицинформ, 2021. 312 с. URL: <https://znanium.com/catalog/product/18-40094>
3. Лансков П. М., Мурашов М. В., Лансков Д. П. Цифровые финансовые активы, их происхождение, развитие и перспективы на российском финансовом рынке. М. : Магистр, 2021. 28 с. URL: <https://znanium.com/catalog/product/1859925>
4. Цифровые финансовые активы. Версия 2.0. М. : Атомайз, 2024. 70 с.

УДК 658.1

ВЛИЯНИЕ ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ НА ЭФФЕКТИВНОСТЬ ЕЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

В. В. Аксенов

*Пензенский филиал ФГОБУ ВО «Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации», г. Пенза, Россия*

Аннотация. Проведен анализ структуры активов и пассивов одного из крупнейших производителей сахара в России, а также оценка достаточности ликвидных средств для выполнения обязательств и применение различных коэффициентов ликвидности для более глубокого понимания финансового положения предприятия.

Ключевые слова: организация, ликвидность, платежеспособность, анализ, активы и пассивы, дебиторская и кредиторская задолженность

Благодарности: научный руководитель – к.э.н. О. А. Бурмистрова.

В условиях нестабильной экономической ситуации правильно проведенный анализ, понимание и оценка платежеспособности и ликвидности может стать важной основой для принятия управленческих решений и финансового анализа. А в условиях современного бизнеса важно регулярно изучать данные показатели и корректировать финансовую политику для обеспечения надежности и конкурентоспособности организации.

Платежеспособность организации определяется как способность выполнять свои финансовые обязательства в установленный срок. Она играет критическую роль в устойчивом развитии предприятия и доверии со стороны контрагентов, инвесторов и клиентов.

Ликвидность организации – это способность фирмы погашать собственные обязательства за счет оборотных активов. Анализ ликвидности баланса является неотъемлемой частью финансового анализа любой организации и предполагает деление активов по степени ликвидности, а пассивов – по степени срочности на группы и их сопоставление [1, с. 96]. Он позволяет не только оценить текущую финансовую устойчивость предприятия, но и выявить потенциальные риски, а также разработать стратегии для их минимизации.

Для анализа ликвидности используются следующие методы:

1. Коэффициенты ликвидности – текущий коэффициент, быстroteкущий коэффициент и коэффициент абсолютной ликвидности [2, с. 99].

2. Анализ структуры активов и пассивов – оценка доли ликвидных средств, дебиторской и кредиторской задолженности. Важно также оценить, какая доля активов является ликвидной, а какая представляет собой долгосрочные инвестиции. Анализ соотношения краткосрочных и долгосрочных активов и обязательств помогает выявить возможные риски.

3. Динамический анализ – сравнение показателей ликвидности за несколько отчетных периодов.

Для изучения и проведения расчетов выбран Каменский сахарный завод, основанный 30 декабря 1975 года и представляющий как один из самых крупных и значимых предприятий Пензенской области, специализирующееся на производстве сахара-песка, ОАО «Атмис-сахар» [3]. Будучи одним из старейших промышленных объектов в городе, завод сыграл важную роль в развитии местной экономики и продовольственного обеспечения региона.

Основные виды деятельности завода включают не только производство сахара белого, но и такие важные процессы, как хранение и отгрузка готовой продукции. В дополнение к сахару, предприятие также занимается производством жома сушенного гранулированного, который широко используется в животноводстве и кормлении. Меласса свекловичная, еще один продукт, который выпускает завод, находит своё применение как в пищевой, так и в кормовой промышленности.

За годы своей деятельности Каменский сахарный завод зарекомендовал себя как надежный производитель, внедряющий современные технологии и оптимизирующий процессы для повышения качества своей продукции. Предприятие не только удовлетворяет потребности внутреннего рынка, но и может конкурировать на уровне региона и за его пределами. В связи с этим особенно актуально рассмотреть платежеспособность ОАО «Атмис-сахар» за 2021, 2022 и 2023 гг. в табл. 1 и выделить определенные рекомендации.

Таблица 1

Анализ платежеспособности ОАО «Атмис-сахар»

Показатель	Норматив	2021 г.,	2022 г.,	2023 г.,	Отклонение 2021 г. к 2023 г.
Общий показатель платежеспособности	1	0,568	0,627	0,611	0,043
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,2–0,7	0,002	0,001	0,059	0,057
Коэффициент «критической оценки»	0,7–1,2	0,247	0,382	0,322	0,075
Коэффициент текущей ликвидности	2	1,180	1,448	1,556	0,376
Коэффициент маневренности функционирующего капитала		5,173	2,379	2,219	–2,954
Доля оборотных средств в активах	>/=0,5	0,621	0,657	0,644	0,023
Коэффициент обеспеченности оборотных активов собственными средствами	0,5	-0,139	0,094	0,265	0,404

На основании выполненных расчетов можно заключить, что общий показатель платежеспособности ОАО отклонился в меньшую сторону от показателей норматива в период 2021–2023 гг. в среднем на 0,4 единицы.

На анализируемые даты активы ОАО «Атмис-сахар» по балансу составили 6 500 286 тысяч рублей, из которых 3 190 919, 3 596 633 и 3 925 655 тысяч рублей, соответственно, – это медленно реализуемые активы, в том числе денежные средства, дебиторская задолженность и запасы. Пассивы компании за 3 года составляют 6 500 286, 3 275 771 и 7 685 180 тысяч рублей, соответственно, большая часть из которых – постоянные обязательства.

Результаты расчетов свидетельствуют о том, что текущий коэффициент меньше 2 в рассматриваемый период, что указывает на недостаточную ликвидность и потенциальные риски невыполнения обязательств организации. Абсолютная ликвидность в среднем отклоняется от нормы более, чем на 0,15, что указывает на серьезные проблемы с наличием денежных средств.

Анализ ликвидности и платежеспособности ОАО «Атмис-сахар» показывает, что компания испытывает трудности с покрытием своих краткосрочных обязательств. Рекомендуется предпринять меры по улучшению ликвидности, такие как оптимизация управления запасами, улучшение дебиторской задолженности и увеличение денежных средств.

Таким образом, управление ликвидностью является важным аспектом финансового менеджмента, требующим внимания и системного подхода. Проведенный анализ может быть полезен для руководства компании при принятии стратегических решений, а также для инвесторов и кредиторов при оценке финансового состояния ОАО «Атмис-сахар».

Список литературы

1. Чараева М. В. Корпоративные финансы : учеб. пособие. 2-е изд., перераб. и доп. М. : ИНФРА-М, 2025. 294 с. (Высшее образование). doi: 10.12737/2118067. URL: <https://znanium.ru/catalog/product/2118067> (дата обращения: 11.11.2024).
2. Корпоративные финансы : учебник / под общ. ред. А. М. Губернаторова. М. : ИНФРА-М, 2024. 399 с. (Высшее образование). doi: 10.12737/1013023. URL: <https://znanium.com/catalog/product/2082009> (дата обращения: 11.11.2024).
3. ОАО «Атмис-сахар» . URL: <http://www.atmis-sahar.ru/> (дата обращения: 10.11.2024).

УДК 336.76

ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ФОНДОВОГО РЫНКА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

В. В. Аксенов

*Пензенский филиал ФГБОУ ВО «Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации», г. Пенза, Россия*

Аннотация. Описана сущность фондового рынка для основных участников и рассмотрены ключевые показатели его изменений в Российской Федерации, а также тенденции развития в период 2024–2028 гг.

Ключевые слова: фондовый рынок, российский, отечественный, капитал, инвестиции, инновации

Благодарности: научный руководитель – к.э.н., доцент С. А. Барбашова.

Фондовый рынок является важным компонентом финансовой системы любой страны. В последние годы российский фондовый рынок сталкивается с рядом вызовов, включая влияние международных санкций, колебания цен на нефть и изменения в инве-

стиционном климате. Популярность, значимость и развитие фондового рынка определяются целями его участников:

1. Для привлечения капитала. Фондовый рынок обеспечивает компаниям доступ к капиталу через эмиссию акций и облигаций. Это позволяет им финансировать мероприятия, исследования и разработки, что, в свою очередь, способствует экономическому развитию.

2. Для инвестирования и накопления богатства. Один из методов создания долгосрочного богатства – покупка акций, которые могут приносить дивиденды и прирост капитала.

3. Для ценообразования и информирования. Фондовый рынок предоставляет механизм ценообразования, который отражает прогнозируемую стоимость компаний. Это помогает инвесторам принимать более обоснованные решения, информирует экономистов и аналитиков о состоянии экономики.

4. Для формирования ликвидности. Инвесторы могут быстро покупать и продавать ценные бумаги, что позволяет им эффективно управлять своими активами и минимизировать риски.

5. Для внедрения инноваций. Компании, чаще всего стремятся к инновациям и оптимизации, чтобы повышать свою рыночную стоимость. Это способствует техническому прогрессу и развитию новых технологий.

6. Для повышения экономической активности. Фондовый рынок влияет на другие сегменты экономики, включая банковский сектор, потребительский спрос и уровень безработицы. Колебания фондового рынка могут влиять на уверенность потребителей и бизнес-инвесторов.

7. Для регулирования и стабилизации целостности страны. Эффективные фондовые рынки в большинстве случаев регулируются государственными органами, что помогает предотвратить мошенничество и манипуляции, обеспечивая более стабильную финансовую систему.

Анализ статистических данных позволил отметить ряд показателей российского фондового рынка за последнее время.

В июне 2024 г. общий объём торгов на рынках МосБиржи достиг отметки 114,6 трлн руб., что на 18 % больше, чем в июне 2023 г. Торговый объём на фондовом рынке составил 3,9 трлн руб. (без учёта однодневных облигаций), в том числе объём торгов акциями, депозитарными расписками и паями – 2,3 трлн руб., корпоративными, региональными и государственными облигациями – 1,6 трлн руб. [1].

По итогам I квартала 2024 г. биржа нарастила комиссионные доходы почти на 46 % по сравнению с I кварталом 2023 г. [2]. Ее заработок на комиссиях достиг 14,6 млрд руб. Наибольшую динамику роста комиссионных доходов показал рынок акций: за год они выросли на 103 %, до 2 млрд руб.

Средняя динамика всего рынка акций по итогам девяти месяцев 2024 г. составила – 6,59 %. Для сравнения, индекс Мосбиржи по итогам девяти месяцев снизился на 7,79 %: с 3099,11 пункта до 2857,56 пункта.

Прогнозируется, что в период 2024–2028 гг. изменения на отечественном фондовом рынке будут определяться несколькими основными тенденциями.

1. Развитие первичного рынка как способа привлечения капитала. Одной из главных тенденций станет акцент на развитие первичного рынка, особенно через механизмы IPO (Initial Public Offering): компании будут активнее выходить на публичные рынки для привлечения инвестиций. IPO предоставляет бизнесу возможность расширять свои финансовые ресурсы, а инвесторам – участвовать в потенциале роста компаний.

2. Рост спроса на инвестиционную экспертизу. С увеличением числа доступных инвестиционных возможностей растёт потребность у инвесторов в профессиональной инвестиционной экспертизе. Инвесторы, как индивидуальные, так и институциональные, стре-

мятся принимать обоснованные решения, основанные на качественном анализе данных. Это может привести к значительному росту аналитических и консалтинговых услуг, а также к увеличению интереса к инвестиционным фондам и управляющим компаниям.

3. Упрощение инвестиций и улучшение качества сервиса. Инновации в области финансовых технологий (финтех) будут способствовать упрощению инвестиционных процессов. Ожидается внедрение более удобных и доступных платформ для торговли ценными бумагами, что позволит не только облегчить процесс вложения средств, но и повысить качество клиентского сервиса.

4. Цифровые активы становятся востребованным инструментом. С ускорением цифровизации экономики растет интерес к цифровым активам, таким как криптовалюты и токены. Ожидается, что они будут становиться все более популярными среди инвесторов как средство диверсификации активов и потенциально высокой доходности. Внедрение регуляторных механизмов в этой области станет важной задачей для законодательных и регулирующих органов, чтобы обеспечить безопасность и защиту инвесторов.

5. Поиск решений для привлечения иностранного инвестиционного капитала: разработку новых финансовых инструментов, упрощение условий для иностранных инвесторов и работу над созданием более привлекательного инвестиционного климата. В то же время ожидается, что иностранные эмитенты также будут стремиться выходить на российский рынок, что создаст взаимовыгодные условия для обеих сторон.

Однако, несмотря на эти позитивные тренды, рынок сталкивается с рядом проблем.

1) Политические риски. Геополитическая ситуация и международные санкции оказывают значительное влияние на инвестиционный климат в стране.

2) Ограниченная диверсификация. Многие компании на российском рынке сосредоточены в нескольких отраслях, что увеличивает риски для инвесторов.

3) Низкий уровень финансовой грамотности. Это создает преграды для широких слоев населения в доступе к инвестициям на фондовом рынке.

Стоит отметить, что будущее российского фондового рынка будет зависеть от ряда факторов: экономической политики государства, развития финансовой инфраструктуры и интеграции с международными рынками. Ключевыми направлениями для повышения эффективности рынка могут стать:

1. Постоянная модернизация нормативно-правового поля [3] – создание более стабильной и предсказуемой среды для инвесторов.

2. Развитие финансовой грамотности – повышение осведомленности населения о возможностях инвестирования через программы обучения и образовательные инициативы.

3. Стимулирование инноваций – поддержка стартапов и бизнеса с высоким потенциалом роста через доступ к венчурному капитальному финансированию.

Фондовый рынок РФ имеет потенциал для дальнейшего роста и развития и предоставляет дополнительные возможности как отечественным, так и иностранным инвесторам. Однако для реализации этого потенциала необходимо преодолеть существующие вызовы и создать благоприятные условия для инвестирования.

Список литературы

1. Московская биржа подвела итоги торгов в июне 2024 год // Московская Биржа. URL: <https://www.moex.com/n70851> (дата обращения: 05.11.2024).
2. Что отчет Мосбиржи говорит о состоянии российского фондового рынка // Forbes.ru. URL: <https://forbes-ru.turbopages.org/turbo/forbes.ru/s/investicii/513071-cto-otcet-mosbirzi-govorit-o-sostoianii-rossijskogo-fondovogo-rynka> (дата обращения: 05.11.2024).
3. Галынис К. И. Тенденции развития фондового рынка России // Инновации и инвестиции. 2023. № 6. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/tendentsii-razvitiya-fondovogo-rynka-rossii> (дата обращения: 23.11.2024).

АНАЛИЗ ВЛИЯНИЯ КРИПТОВАЛЮТЫ НА ТРАДИЦИОННУЮ ФИНАНСОВУЮ СИСТЕМУ И ТЕНДЕНЦИИ ЕЕ РАЗВИТИЯ

А. М. Антонова¹, Е. И. Манаенкова², Д. Д. Тенишева³, М. А. Абрамова⁴

^{1,2,3,4}Пензенский филиал ФГБОУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации», г. Пенза, Россия

Аннотация. Рассматривается влияние криптовалюты на традиционную финансовую систему, ее виды и статистика использования в России, а также направления развития.

Ключевые слова: криптовалюта, блокчейн, биткойн, эфириум, риппл, лайткойн, тезос, бинанс коин, полкадот, солана, USDT, dogecoin, развитие криптовалюты

Благодарности: научный руководитель – к.э.н., доцент О. Н. Лескина.

В последние годы криптовалюты, завоевали широкую популярность в России и в мире и привлекли особое внимание как частных инвесторов, так и крупных финансовых учреждений [1].

За два квартала 2024 г. совокупный веб-трафик российских пользователей на сайтах крупнейших криптовалютных площадок (криптовбирж, P2P-площадок, криптообменников) увеличился на 16,4 % по сравнению со вторым и третьим кварталами 2023 г. и составил 104,6 млн. посещений. Одновременно на 15,1 % выросло среднеемесячное число уникальных пользователей (IP-адресов) крупнейших криптобирж. Доля россиян в общем количестве посещений также возросла до 7 % в первом квартале 2024 года, однако все еще меньше пикового значения первого квартала 2023 года (9 %). В апреле текущего 2024 г. на россиян пришлось 25 % общемирового трафика криптовалюты! Объем притоков и оттоков криптоактивов (BTC, ETH, USDT и USDC), потенциально приходящийся на россиян, увеличился до 4,5 трлн. руб., показав рост на 15,6 % по сравнению со вторым и третьим кварталами 2023 года [2].

Криптовалюты – цифровые валюты, представляющие собой децентрализованные финансовые инструменты, работающие на основе блокчейна. Блокчейн – технология, которая позволяет сохранять и передавать данные в виде последовательности связанных блоков. Каждый блок содержит информацию и ссылку на предыдущий – вместе они образуют цепочку. Данные в блокчейне защищены от изменений и фальсификации, что дает новые возможности для проведения транзакций и инвестирования.

Несмотря на то, что индустрия криптовалют находится только в самом начале своего пути, уже сейчас денежные знаки различаются между собой по таким признакам, как:

- Децентрализация – процесс верификации транзакций управляется не из одного центра, а распределен между участниками одноранговой сети.
- Необратимость платежей – данные, отправленные в блокчейн, не подлежат изменению или отмене.
- Прозрачность – каждая операция записывается в блокчейн, просмотреть который может каждый желающий.
- Безопасность – блокчейн является одним из самых безопасных видов сетей для обмена информацией.
- Анонимность – при регистрации криптовалютного кошелька, пользователь не указывает свои личные данные.

В России, как и в других странах, существует множество видов криптовалют. Наиболее распространенными являются:

1. Биткойн (BTC). Популярен как средство сбережения и инвестиции.

2. Эфириум (ETH). Широко используется для разработки проектов на основе смарт-контрактов, а также как инвестиционный актив.

3. Риппл (XRP). Криптовалюта, разработанная для облегчения транзакций между финансовыми учреждениями.

4. Лайткойн (LTC). Используется для мелких транзакций и как альтернатива биткойну.

5. Тезос (XTZ). Платформа для создания децентрализованных приложений и смарт-контрактов, который поддерживает самоизменяемость и обновления.

6. Бинанс Коин (BNB). Криптовалюта, созданная для использования на платформе Binance, одной из крупнейших криптобирж в мире. BNB используется для уплаты торговых комиссий и получения скидок.

7. Полкадот (DOT). Многоуровневая платформа, позволяющая взаимодействовать между различными блокчейнами.

8. Солана (SOL). Криптовалюта и платформа, ориентированная на очень высокую скорость обработки транзакций и низкие комиссии.

9. USDT (Tether). Популярен для торговли, так как позволяет избежать изменчивости криптовалют.

10. Dogecoin (DOGE). Используется для небольшой торговли и в качестве средств обмена.

Параллельно с ростом интереса к криптовалютам возникает вопрос об их влиянии на традиционные финансовые системы и тенденции ее развития. Криптовалюты бросают вызов устоявшимся финансовым институтам, изменяя способы, которыми люди взаимодействуют с деньгами, а также представляют собой альтернативу традиционным банковским услугам, что вызывает не только восхищение, но и опасения среди экспертов и регуляторов.

Воздействие криптовалюты на традиционную финансовую систему заключается в следующем:

- Возможность мгновенных глобальных транзакций с минимальными комиссиями. Это имеет значение для глобальных денежных переводов, где традиционные методы могут быть затратными и медленными.

- Доступ к финансовым услугам для тех, кто ранее не имел возможности воспользоваться банковскими услугами. Это позволяет большему количеству людей участвовать в мировой экономике и способствует искоренению экономического неравенства.

- Упрощение международной торговли. Криптовалюты убирают необходимость конвертации валют и связанные с ней затраты. Это позволяет бизнесам и индивидуальным предпринимателям легко проводить трансграничные сделки и обменивать товары и услуги, минимизируя бюрократию и комиссии.

- Стимулирование инноваций в других отраслях. Технология блокчейн, используемая в криптовалютах, находит применение в сферах, где требуется высокий уровень прозрачности и безопасности, таких как логистика, здравоохранение и управление поставками.

Криптовалюты представляют собой значительный вызов для традиционной денежно-кредитной политики, поскольку они не контролируются центральными банками и могут оказывать влияние на денежные потоки в экономике. Криптовалюты могут затруднить управление денежной массой, так как их распространение может привести к уменьшению спроса на традиционные валюты. Это может повлиять на способность центральных банков регулировать инфляцию и поддерживать экономическую стабильность. Если криптовалюты начинают широко использоваться для хранения ценностей и расчетов, это может снизить спрос на традиционные банковские услуги, что в свою очередь может привести к изменению процентных ставок. Банк может быть вынужден снизить ставки, чтобы привлечь клиентов, что повлияет на доходность депозитов и кре-

дитов. Также внедрение криптовалют может создать новые вызовы для ликвидности в финансовых системах. Если значительная часть капитала начнет перемещаться в криптовалюты, это может привести к нехватке ликвидности на традиционных рынках. Нестабильность криптовалютного рынка может затруднить прогнозирование экономических показателей, таких как инфляция и рост ВВП [5]. Это создает сложности для центральных банков при принятии решений о денежно-кредитной политике.

В России в настоящее время развитие криптовалют характеризуется несколькими ключевыми тенденциями:

Во-первых, наблюдается ужесточение регулирования. В 2020 году был принят закон "О цифровых финансовых активах", который не признал их законным средством платежа. В условиях торговли с международными партнерами обсуждаются новые меры контроля, направленные на борьбу с отмыванием денег.

Во-вторых, интерес со стороны не только частных, но и институциональных инвесторов продолжает расти, востребованы информация и образовательные ресурсы по этой теме.

В-третьих, отмечается рост числа компаний, принимающих криптовалюту в качестве средства платежа. Это позволяет клиентам проводить транзакции с удобством и расширяет рыночные возможности для бизнеса.

В-четвертых, развивается инфраструктура обслуживания криптоопераций (увеличивается количество локальных криптобирж и кошельков, появляются новые технологические решения, облегчая процесс торговли и хранения активов и проч.).

В-пятых, растет активность крипто-сообществ и образовательные инициативы, позволяющие людям обучаться основам криптовалют и безопасно участвовать в рынке. Эти тенденции формируют новые возможности для криптовалютного рынка в России в будущем.

В заключении отметим, что развитие криптовалют и связанных секторов приводит к возникновению инновационных бизнес-моделей и привлекает широкий круг участников. Тем не менее, с этими возможностями также приходят вызовы, включая необходимость обеспечения безопасности, защиты прав потребителей и разработки эффективного регулирования.

Криптовалюты, возникшие в результате технологической революции и стремительного развития, стали важным явлением в финансовом мире. Их влияние на традиционную финансовую систему и денежно-кредитную политику невозможно переоценить. С учетом текущих тенденций, можно ожидать, что в будущем криптовалюты не только продолжат интегрироваться в традиционные финансовые системы, но и будут играть важную роль в формировании новых моделей экономики.

Список литературы

1. Лескина О. Н. Мировая экономика и международные экономические отношения : учеб. пособие. Саратов : Ай Пи Ар Медиа, 2019. 154 с.
2. ЦБ оценил объем операций россиян в криптовалютах // РБК. URL: <https://www.rbc.ru/crypto/news/665066579a794764c51aa31f?from=copy>
3. Клунко Н. С. Механизм воздействия криптовалют на национальную финансовую систему // Вестник Астраханского государственного технического университета. Серия: Экономика. 2023. № 1. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/mehanizm-vozdeystviya-kriptovalyut-na-natsionalnuyu-finansovuyu-sistemu> (дата обращения: 11.11.2024).
4. Лосева О. В., Лескина О. Н. Макроэкономическое планирование и прогнозирование: курс лекций : учеб. пособие. Пенза : Изд-во ПГУ, 2014.
5. Особенности криптовалют: свойства, основные виды и правила использования // CoinPost. URL: <https://coinpost.finance/p/osobennosti-kriptovalyut-svoystva-osnovnye-vidy-i-pravila-ispolzovaniya#loc-5> (дата обращения: 11.11.2024).
6. Виды криптовалют // EMCD. URL: <https://emcd.io/ru/articles/kriptovalyuta/vidy-kriptovalyut/> (дата обращения: 11.11.2024).

СИСТЕМА СТРАХОВАНИЯ КРЕДИТОВ В КОММЕРЧЕСКОМ БАНКЕ

А. В. Ахтулов¹, В. В. Ахтулов²^{1,2}Пензенский филиал ФГБОУ ВО «Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации», г. Пенза, Россия**Аннотация.** Дана характеристика страхования кредитных рисков коммерческого банка ПАО Банк «Кузнецкий».**Ключевые слова:** кредитные риски коммерческого банка, система страхования, страхование кредитов**Благодарности:** научный руководитель – к.э.н., доцент С. А. Барбашова.

Рассмотрим «Систему страхования ссуд ПАО Банк «Кузнецкий» непосредственно в банке и рассчитаем ее эффективность.

Что именно будет входить в подключённую систему, зависит от выбранной пользователем программы. Можно найти компенсации за:

- уход из жизни;
- присвоение инвалидности I или II группы;
- госпитализация клиента на длительный срок – заболевание, из-за которого заёмщик попал в больницу на несколько недель или месяцев;
- определение тяжёлой болезни – только в случае, если до оформления у клиента не было этого заболевания и подозрений на него;
- телесные повреждения – аварии, несчастные случаи, падения (те, в которых нет вины заёмщика);
- потеря работы – включает те ситуации, при которых клиент не мог сохранить своё место. Обычная страховка покрывает только вынужденный уход с работы из-за сокращения штата или ликвидации компании;
- увольнение по соглашению сторон. Если заёмщик увольняется с места работы по собственному желанию, то это не станет уважительной причиной для компенсации.

Кроме того, от потери места может застраховаться только человек, работающий по найму (трудовому договору). Если страховку оформляет предприниматель или не занятый официально человек, этот риск отсутствует или заменяется на вероятность получения телесных повреждений.

Динамика страхования кредитов в России по видам страховых случаев 2018–2022 гг. представлена в табл. 1.

Данные страховые случаи, так или иначе, могут повлиять на невыплату своевременно клиентом основной суммы долга. Из таблицы делаем вывод, что клиентская база, которая предпочла застраховать свою ссуду, растёт, соответственно такая система актуально и активно внедряется во все крупные кредитные организации.

Таблица 1

Динамика страхования кредитов в России по видам страховых случаев 2018–2022 гг.

Страховой случай	2018 г., млрд. руб.	2020 г., млрд. руб.	2021 г., млрд. руб.	2022 г., млрд. руб.	Темп роста, %		
					2020/ 2018	2021/ 2020	2022/ 2021
Уход из жизни	78	93	107	121	119	115	113
Присвоение инвалидности	28	49	45	49	175	92	108
Потеря работы	10	8	10	11	80	125	110
Получение телесных повреждений	193	214	213	332	111	96	155
Всего	309	364	375	513	118	103	137

Каждый клиент должен внимательно изучить договор и параметры, на которых ему будут предоставлять услуги. Соглашение со страховщиком будет заключаться одновременно с кредитором.

К нему обычно прикладываются:

- список рисков;
- бумаги для подтверждения случая;
- перечень отделений, куда нужно обратиться или отправить документы. Это необходимо, чтобы в сложной ситуации человеку не приходилось искать номера горячих линий или адреса, куда ему идти со своей проблемой для получения финансовой защиты. Всё необходимое уже на руках.

Для страхования жизни и здоровья просят заполнить специальную анкету. В ней содержатся вопросы о клиенте, а также о наличии у него:

- хронических заболеваний;
- вредных привычек;
- экстремальных хобби;
- спортивных рисков;
- психических отклонений и др.;
- также в анкете опрашивают о запланированных длительных поездках в тропические страны, экспедиции и др.

Под стандарты не попадают люди с опасными профессиями и военные. Им предлагают оформить специальные полисы для защиты, и не будет проблем с получением денег.

Есть ситуации, при которых ПАО Банк «Кузнецкий» ничего выплачивать не будет. Например, если клиент получил травму или погиб в алкогольном или наркотическом опьянении, вёл машину без прав или совершил другое противоправное действие. Это прямое нарушение условий со стороны клиента, поэтому компания не должна рассчитываться за его долг.

Полный перечень случаев, рисков и исключений, после которых будет принято решение о выплате застрахованному, всегда прописан в договоре. Его стоит внимательно прочитать перед тем, как подписывать и оплачивать.

Что касается комиссии данной Системы, она должна полностью покрывать все издержки на сотрудничество со страховой компанией, табл. 2 показывает комиссионное вознаграждение для Банка на следующие 3 года.

Таблица 2

Сумма комиссионного вознаграждения в «Системе страхования кредитов ПАО Банк «Кузнецкий» 2023–2025 гг. (прогноз)

Вид страхования	Комиссия, % от взносов		
	2023 г.	2024 г.	2025 г.
Страхование жизни	36	27	19
Страхование от НС и болезней	51	42	44
Страхование при потере места работы	18	18	26
Страхование при телесных повреждениях	15	14	17
Страхование при увольнении	36	39	44

Таким образом, ПАО Банк «Кузнецкий» является одним из крупнейших компаний Пензенской области, основные его показатели, в частности кредитные риски соответствуют установленным нормативным значениям. Но есть некоторые проблемы управления этими рисками, а именно нерегулярность и некорректность процесса риск-менеджмента, недостаточные фактически сформированные резервы на возможные

потери. Поэтому для повышения эффективности управления кредитными рисками в Банке можно предложить внедрение «Системы страхования кредитов», которая позволит комплексно управлять кредитными рисками.

Список литературы

1. Баркова Д. М., Барбашова С. А. Проблемы финансовой устойчивости коммерческого банка в современных экономических условиях // Актуальные вопросы экономики и управления : материалы Междунар. науч.-практ. конф., посвящ. 90-летию Смоленского филиала Финансового университета. М., 2022. С. 47–51.
2. Зангиева И. А. Развитие системы управления кредитными рисками банков с использованием Базельских соглашений. М., 2021. С. 23–24.
3. Нуштаева С. А., Александрова А. С., Барбашова С. А. Анализ банковской сферы по объему капитализации // Актуальные вопросы современной экономики. 2019. № 1. С. 256–259.
4. Матвеева Е. Е. Методика управления кредитными рисками в системе экономической безопасности банка // Экономический журнал. 2020. № 2 (54). С. 92–102.
5. Мандрон В. В. Кредитный риск коммерческих банков: возможности управления // Вопросы региональной экономики. 2020. № 4 (41). С. 115–123.

УДК 366.6

ТЕНДЕНЦИИ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ В ПАО «СБЕРБАНК РОССИИ»

Е. А. Володина¹, Е. Г. Рылякин², Ю. Ф. Холюкова³

*^{1,2,3}Пензенский филиал ФГБОУ ВО «Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации», г. Пенза, Россия*

Аннотация. Рассматриваются ключевые тенденции ипотечного кредитования на примере ПАО «Сбербанк России» за 2022 г.

Ключевые слова: ипотечное кредитование, ключевая ставка, льготные программы, первичный, вторичный рынок, тенденции, динамика

Ипотечное кредитование – механизм, который обеспечивает взаимосвязь между денежными ресурсами населения, банками и предприятиями стройиндустрии, направляя финансовые средства в реальный сектор экономики. В современном мире важность института ипотечного кредитования предопределяется его первостепенным значением в возможности решения проблемы обеспечения граждан жильем [1].

Выделим ключевые тенденции на рынке ипотеки в ПАО «Сбербанк России». В первом полугодии 2022 г. происходили значительные колебания покупательской активности на фоне усиления экономической и геополитической напряженности. В феврале-марте наблюдалось стремительное увеличение количества ипотечных сделок в условиях ажиотажного спроса – прирост составляли порядка 25 % по отношению к количеству сделок в феврале-марте 2021 года.

В мае-июне ситуация изменилась в противоположную сторону: более жесткие условия ипотечного кредитования, а также всплеск стоимости квадратного метра привели к резкому падению спроса. Как следствие, с апреля по июнь разрыв в количестве сделок за месяц по отношению к 2021 году составил 66–80 %. В июле ключевая ставка ЦБ снизилась до докризисного уровня в 8 %.

В сентябре 2022 года тренд на увеличение количества выданных ипотечных кредитов продолжился. Всего по России люди взяли 84,3 тыс. ипотечных кредитов на 26,4 млрд. руб. Темпы прироста по крупнейшим регионам значительно снизились: в августе прирост по количеству сделок в г. Москве составлял 30,1 %, в Московской области – 47,3 %, в Санкт-Петербурге – 43,1 %, а в сентябре – 9,6 %, 11,4 % и 7 % соот-

ветственно. Аналогичная тенденция прослеживается и в других крупных регионах. По итогам сентября доля сделок на вторичном рынке по РФ составляет 74 %, а на первичном – 19,3 %. Лидерами по количеству сделок на рынке новостроек являются Санкт-Петербург (38,2 %), Москва (36,9 %) и Краснодарский край (33,5 %). Регионами с наибольшей долей сделок на рынке индивидуального строительства по итогам сентября являются Республика Саха (Якутия) – 25,6 %, Сахалинская область – 14,7 %, Читинская область – 10,6 %.

«Господдержка» по-прежнему является доминирующей по отношению к другим льготным программам. За последний месяц доля сделок по ней по отношению к общему количеству ипотечных сделок изменилась незначительно и остается достаточно высокой. По данным за сентябрь, процент сделок по России составляет 17,6 %. Лидерами по количеству сделок с «Господдержкой» являются Санкт-Петербург (31 %), Краснодарский край (29 %) и Москва (28 %).

Доля сделок по программе «Семейная ипотека» по отношению к общему количеству ипотечных сделок за месяц существенно не поменялась и составляет 7,5 % (в прошлом месяце – 7,6 %). В сентябре лидирующую позицию занимает Краснодарский край: доля сделок – 15 % (в предыдущие месяцы лидировал Санкт-Петербург).

Популярность «IT-ипотеки» продолжает оставаться на сравнительно низком уровне: доля сделок по программе в общем количестве по стране составляет 0,4 % (в прошлом месяце – 0,5 %).

Динамика распределения сделок по типам кредитов за весь год показывает, что вторичная недвижимость, несмотря на развитие льготных программ, востребована в большей степени, чем первичное жилье. Минимальные значения доли сделок на вторичном рынке (56–59 %) наблюдались во втором квартале на фоне рекордных значений ключевой ставки Центробанка. Однако в 3 квартале после восстановления ставок – с июня по сентябрь – распределение сделок по типам кредитов практически не менялось:

- первичный рынок – 19–20 %;
- вторичный рынок – около 72–74 %;
- индивидуальное строительство – 3–4 %.

Статистика по крупнейшим регионам показывает равномерное увеличение спроса на первичную недвижимость: во всех выделенных регионах доля сделок на первичном рынке увеличилась на 3–10 %. Близкое значение прироста доли сделок фиксируется по всей стране – на 5 % [2].

Рассмотрим динамику количества выдач по льготным программам по РФ за период январь – декабрь 2022 (рис. 1).

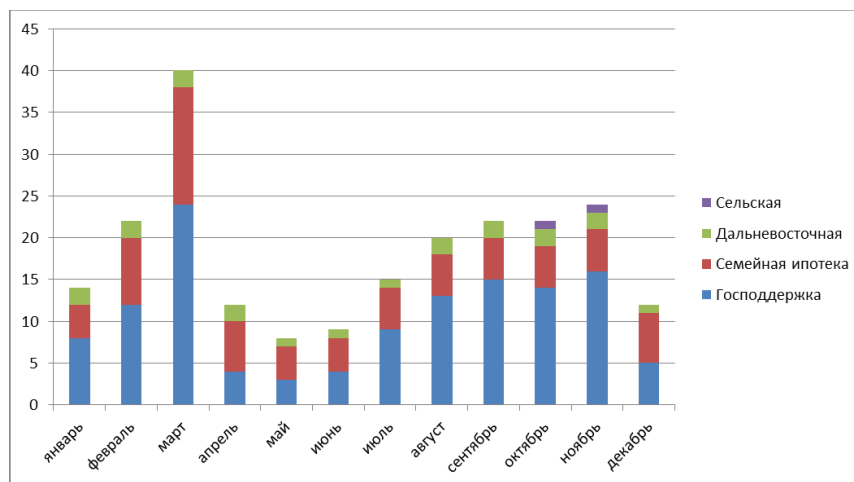


Рис. 1. Динамика количества выдач по льготным программам по РФ за период январь – ноябрь 2022 г.

Первое полугодие 2022 года показало, что в период экономической турбулентности льготное ипотечное кредитование выходит на передний план и становится ключевой мерой поддержки для всех игроков российского рынка недвижимости. Так, в феврале – марте, когда на фоне резкого увеличения ключевой ставки ЦБ спрос на вторичную недвижимость упал, доля выданных средств по льготным программам возросла до практически 50 %.

К концу второго квартала спрос на вторичную недвижимость начал восстанавливаться, поскольку значения ключевой ставки вернулись к привычным значениям.

Как следствие, доля сделок по льготным программам вернулась к равновесным показателям начала этого года: на уровень 25–30 %. Важно понимать, что сокращение доли льготной ипотеки в общем объеме выдач в конце второго и в третьем квартале не связано с падением спроса, а является прямым следствием восстановления рынка вторичной недвижимости.

В октябре перетекание сделок на вторичный рынок усилилось на фоне изменения политической ситуации, тем не менее доля сделок по льготным программам опустилась всего на 3 % и осталась достаточно высокой – 25 %. В ноябре заявления о возможном прекращении действия программы господдержки подстегнули покупательский спрос. По двум основным льготным программам наблюдается прирост: +3 % – по «Господержке», +2 % – по «Семейной ипотеке» [3].

Из графика видно, что повышение интереса населения к льготным программам фиксируется во всех регионах, которые лидируют по количеству сделок: прирост количества выдач льготной ипотеки составляет 1-8 % [4].

Таким образом, ипотечные программы ПАО «Сбербанк России» достаточно разнообразны, а уровень взятия ипотечных кредитов на сервисе «Дом Клик» имеет различные показатели на протяжении нескольких лет, но всегда остается достаточно популярным среди населения.

Список литературы

1. Барбашова С. А., Болдырев С. А., Сидорова Ю. В. Развитие ипотечного кредитования в России // Управление социально-экономическим развитием предприятий, отраслей, регионов: проблемы и перспективы : сб. науч. тр. XVI Междунар. науч.-практ. конф. преподавателей, аспирантов, студентов и практиков, посвящ. 105-летию Финансового университета при Правительстве Российской Федерации. Пенза, 2024. С. 217–220.

2. Баркова Д. М., Барбашова С. А. Проблемы финансовой устойчивости коммерческого банка в современных экономических условиях // Актуальные вопросы экономики и управления : материалы Междунар. науч.-практ. конф., посвящ. 90-летию Смоленского филиала Финансового университета. М., 2022. С. 47–51.

3. Нуштаева С. А., Александрова А. С., Барбашова С. А. Анализ банковской сферы по объему капитализации // Актуальные вопросы современной экономики. 2019. № 1. С. 256–259.

4. Барбашова С. А., Чаков Ю. П., Чакова И. В. Влияние сбережений на макроэкономическую динамику // Язык, религия, социум: актуальные вопросы : сб. науч. ст. Междунар. науч.-практ. конф. / под ред. И. А. Юрасова, О. А. Павловой. Пенза : Изд-во ПГУ, 2018. С. 131–134.

УДК 366.6

ОЦЕНКА ОСНОВНЫХ ИПОТЕЧНЫХ ПРОГРАММ ПАО «СБЕРБАНК РОССИИ»

Е. А. Володина¹, Е. Г. Рылякин², Ю. Ф. Холюкова³

*^{1,2,3}Пензенский филиал ФГБОУ ВО «Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации», г. Пенза, Россия*

Аннотация. Анализируются основные ипотечные продукты ПАО «Сбербанк России» и их условия.

Ключевые слова: ипотечный продукт, ипотечное кредитование, условия, ставка, первоначальный взнос, срок, первичный и вторичный рынок

В портфеле ипотечных продуктов ПАО «Сбербанк России» насчитывается более 20 разнообразных программ (рис. 1). Условия ипотечного кредитования могут меняться в зависимости от условий использования средств. Окончательная величина ставки может определяться с учетом надбавок – увеличивающих стоимость кредитного предложения. Соответствующие надбавки применяются, если:

- на 0,3 %, если заемщик отказался от проведения сделки через электронный сервис;
- на 0,3 %, если заемщик не получает трудовые доходы на счета банка;
- на 1 %, если заемщик не участвует в программе страхования жизни и здоровья.



Рис. 1. Цели выдачи ипотечных кредитов

Проанализируем формирование ставок на приобретение готового жилья в зависимости от категории клиентов и размера первоначального взноса (табл. 1).

Рассмотрим основные условия ипотечного кредитования исходя из того, на какие цели он выдается.

По итогам 2022 г. доля кредитов на новостройки выросла на 5 пп. до 31 % за счет выданных ипотечных кредитов по программам с господдержкой, которые в том числе комбинировались с субсидируемой ипотекой от застройщиков. Большинство кредитов (71 %) на первичном рынке было выдано в рамках «Льготной ипотеки». В 2022 г. объем выданных ипотечных кредитов на новостройки в ПАО «Сбербанк России» составил 413 тысячи кредитов на 2 трлн рублей, что на 3 % больше, чем в 2021 г. В декабре 2022 г. банк выдал 60 тысяч кредитов на новостройки на 307 млрд. рублей, что на 74 % больше, чем в ноябре 2022 г. Доля «Льготной ипотеки на новостройки составила 88 % [28, с. 157].

Фактическая ставка в сегменте вторички определяется исходя из большого количества условий с учетом отдельных корпоративных опций, предусмотренных правилами кредитно-финансовой организации.

Минимальная ставка ипотечного кредита составляет Сельская ипотека (от 2,7 %), максимальная – ипотека без первого взноса (от 11,7 %).

Таблица 1

Ставки кредитования при приобретении жилья на вторичном рынке с 10 января 2023г.

Вид кредита (продукт, программа)	Срок кредита, лет	min первоначальный взнос (ПВ), %	1 категория		2 категория		3-4 категория		5 Вне категорий	
			Сотрудники Банка и его дочерних компаний		Физические лица – участники «зарплатного» проекта		Иные физические лица, не относящиеся к категориям 1–2		Физические лица, без подтверждающих документов	
			ПВ < 20 %	ПВ ≥ 20 %	ПВ < 20 %	ПВ ≥ 20 %	ПВ < 20 %	ПВ ≥ 20 %	ПВ < 20 %	ПВ ≥ 20 %
			1. Приобретение готового жилья:							
Базовый продукт	≤30	для 1–4 категорий: 10 % для 5 категорий: 15 %	11,5	11,0	12,0	11,5	13,0	12,5	13,0	12,5
Акция «Витрина» (дисконт 0,3 пп)			11,2	10,7	11,7	11,2	12,7	12,2	12,7	12,2
1.1. Приобретение готового жилья + СЭР (дисконт –0, пп)										
Базовый продукт	≤30	для 1–4 категорий: 10 % для 5 категорий: 15 %	11,2	10,7	11,7	11,2	12,7	12,2	12,7	12,2
Акция «Витрина» (дисконт 0,3 пп)			10,9	10,4	11,4	10,9	12,4	11,9	12,4	11,9
1.2. Ипотека Плюс. Приобретение готового жилья (запущена с 16.04.2022)										
Акция «Витрина» (дисконт 0,3 пп)	≤30	20 %		10,7		10,8		11,8		
1.3. Ипотека Плюс. Приобретение готового жилья + СЭР (дисконт –0,3 пп) (запущена с 16.04.2022)										
Акция «Витрина» (дисконт 0,3 пп)	≤30	20 %		10,4		10,5		11,5		
1.4. Приобретение готового жилья + скидка за ПФР (дисконт –0,5 пп). Ставки указаны с учетом дисконта за СЭР (при отказе заемщика от СЭР ставка выше на 0.3 пп)										
Базовый продукт	≤30	для 3–4 категорий: 10 %					12,2	11,7		
Акция «Витрина» (дисконт 0,3 пп)						11,9	11,4			
1.5. Ипотека Плюс. Приобретение готового жилья + скидка за ПФР (дисконт –0,5 пп). Ставки указаны с учетом дисконта заСЭР (при отказе заемщика от СЭР ставка выше на 0.3 пп)										
Акция «Витрина» (дисконт 0,3 пп.)	≤30	20 %						11,0		

В табл. 2 описываются условия ипотечного кредитования при приобретении квартиры в новостройке.

Таблица 2

Условия ипотечного кредитования при приобретении квартиры в новостройке

Название программы	Ставка, %	Первоначальный взнос, %	Срок, лет	Мин. сумма, тыс. руб.	Макс. сумма, млн. руб.
Господдержка	от 7,7	от 15	до 30	300	6
Семейная ипотека	от 5,7	от 15	до 30	300	6
Ипотека для IT	от 4,7	от 15	до 30	300	18
Ипотека для иностранных граждан	от 11,2	от 15	до 30	300	100
Ипотека с материнским капиталом	от 10,9	от 15	до 30	300	100
Ипотека без первого взноса	от 11,7	от 0	до 30	300	100
Дальневосточная ипотека	от 1,7	от 15	до 20	300	6
Новостройка	от 10,9	от 15	до 30	300	100
Военная ипотека	от 10,3	от 15	до 25	300	3,1

Первоначальный взнос в среднем – от 15 %. Срок кредита в среднем – до 30 лет. Минимальная сумма кредита в среднем – 300 тыс. руб., а максимальная – 100 млн. руб.

Минимальная ставка ипотечного кредита составляет Дальневосточная ипотека (от 1,5 %), максимальная – ипотека для иностранных граждан (от 11,2 %) и загородная недвижимость и земля (от 11,2 %). Первоначальный взнос в среднем – от 15 %. Срок кредита в среднем – до 30 лет. Минимальная сумма кредита в среднем составляет 300 тыс. руб., а максимальная – варьируется от 3 до 100 млн. руб.

В 2022 г. доля кредитов на строительство объектов ИЖС выросла в 5 раз к 2021 г. и составила 2,4 % от общего количества выданных ипотечных кредитов. Причины роста: возможность оформления ипотеки на ИЖС по льготным программам и распространение «Льготной ипотеки» на строительство ИЖС своими силами. В 2022 г. объем выданных кредитов на ИЖС, земельные участки и жилые дома составил 135 тысяч кредитов на 470 млрд рублей, что на 280 % больше, чем в 2021 г. Доля ИЖС составила 32 %.

В декабре 2022 г. банки выдали 22 тысячи кредитов на ИЖС, земельные участки и жилые дома на 81 млрд. рублей, что на 38 % больше, чем в ноябре 2022 г. Доля ИЖС составила 29 %.

Условия ипотечного кредитования при покупке земли или дачного участка: минимальная ставка на загородную недвижимость и землю (от 11,2 %), максимальная – ипотека для иностранных граждан (от 11,5 %). Первоначальный взнос в среднем – от 25 %. Срок кредита в среднем – до 30 лет. Минимальная сумма кредита в среднем составляет 300 тыс. руб., а максимальная – 100 млн. руб.

В 2022 г. доля кредитов на рефинансирование ипотеки снизилась на 9 пп. до 2 % к 2021 г. В 2022 г. объем выданных кредитов на рефинансирование ипотеки составил 31 тысячу кредитов на 93 млрд. рублей, что на 82 % меньше, чем в 2021 г. В декабре 2022 г. банки выдали 2 тысячи кредитов на рефинансирование на 8 млрд. рублей, что на 12 % больше, чем в ноябре 2022 г.

Из перечня программ по ипотеке банка следует, что их список очень обширный и подходит практически для всех нужд, а также построен с учетом всех характеристик и особенностей населения в текущий момент. Следует отметить, что государственная поддержка в получении ипотечного кредита, а также снижение платежной нагрузки за счет уменьшения процентной ставки и ослабления требований по первоначальному взносу существенно облегчает гражданам возможности приобрести собственное жилье. Таким образом политика жилищного ипотечного кредитования ПАО «Сбербанк

России» представлена очень широкой линейкой продуктов и охватывает все группы населения: молодежь, средний класс, военные и другие. Данные показатели свидетельствуют о том, что ПАО «Сбербанк России», являясь крупным системообразующим банком, берет на себя значительную работу по обеспечению ипотечного жилищного кредитования населения [29, с. 178].

Список литературы

1. Барбашова С. А., Болдырев С. А., Сидорова Ю. В. Развитие ипотечного кредитования в России // Управление социально-экономическим развитием предприятий, отраслей, регионов: проблемы и перспективы : сб. науч. тр. XVI Междунар. науч.-практ. конф. преподавателей, аспирантов, студентов и практиков, посвящ. 105-летию Финансового университета при Правительстве Российской Федерации. Пенза, 2024. С. 217–220.
2. Полякова М. А., Барбашова С. А., Екатерина И. Е. Экономическая безопасность предприятия – путь к финансовой стабильности // Учет. Анализ. Аудит. 2024. Т. 11, № 3. С. 47–59.
3. Нуштаева С. А., Александрова А. С., Барбашова С. А. Анализ банковской сферы по объему капитализации // Актуальные вопросы современной экономики. 2019. № 1. С. 256–259.
4. Баркова Д. М., Барбашова С. А. Проблемы финансовой устойчивости коммерческого банка в современных экономических условиях // Актуальные вопросы экономики и управления : материалы Междунар. науч.-практ. конф., посвящ. 90-летию Смоленского филиала Финансового университета. М., 2022. С. 47–51.

УДК 658.3.07

ОСОБЕННОСТИ МЕХАНИЗМА ВНУТРЕННЕГО ФИНАНСОВОГО КОНТРОЛЯ В СОВРЕМЕННЫХ ПРОМЫШЛЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ

А. С. Жулябин¹, А. В. Зверева², С. А. Барбашова³

*^{1,2,3}Пензенский филиал ФГБОУ ВО «Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации», г. Пенза, Россия*

Аннотация. Рассматриваются особенности построения системы внутреннего контроля предприятия.

Ключевые слова: финансовый контроль, промышленная организация, система внутреннего контроля, процедуры контроля, служба внутреннего аудита

Принятые стандарты качества, высокий уровень внимания со стороны налоговых органов за прозрачностью финансовых операций рождают потребность в четко выстроенной системе внутреннего контроля в современной промышленной организации (ВК) [1].

В связи с отсутствием четких требований к коммерческим организациям в области построения системы внутреннего финансового контроля в нормативно-правовой базе РФ, руководством предприятия может осуществляться самостоятельная разработка регламентов, процедур внутреннего контроля, создаваться отдельные структурные подразделения, отвечающие за проведение внутреннего финансового контроля.

Основные требования к организации системы финансового контроля хотя и не являются принципами, но обуславливают эффективное функционирование системы ВК промышленной организации.

1. Требование подконтрольности каждого субъекта ВК, работающего в организации: выполнение контрольных функций каждого субъекта должно быть подконтрольно на предмет качества другому субъекту внутреннего контроля без дублирования.

2. Требование ущемления интересов. Необходимо создавать специальные условия, при которых любые отклонения ставят какого-либо работника или подразделение организации в невыгодное положение и побуждают их к регулированию «узких мест».

3. Недопущение концентрации прав первичного контроля в руках одного лица.
4. Требование заинтересованности администрации. Функционирование системы внутреннего контроля не может быть эффективным без честности, должной заинтересованности и участия должностных лиц управления.
5. Требование компетентности, добросовестности и честности субъектов внутреннего контроля.
6. Требование приемлемости (пригодности) методологии внутреннего контроля. Ставящиеся перед центрами ответственности контрольные цели и задачи должны быть рациональными. Необходимо целесообразное распределение контрольных функций.
7. Требование непрерывности развития и совершенствования.
8. Требование приоритетности.
9. Исключение ненужных этапов шагов процедур в проведении контроля.
10. Требование оптимальной централизации. Оргструктура должна соответствовать размерам и степени сложности организации [2].
11. Требование единичной ответственности. Каждая отдельная контрольная функция должна быть закреплена только за одним центром ответственности. Во избежание безответственности недопустимо закрепление отдельной функции за двумя или несколькими центрами ответственности.
12. Требование потенциального функционального замещения. Временное выбытие отдельных субъектов внутреннего контроля не должно прерывать контрольные процедуры.
13. Требование регламентации. Эффективность функционирования системы внутреннего контроля прямо связана с тем, насколько подчинена регламенту контрольная деятельность в организации.

На сегодняшний день главными целями системы внутреннего контроля предприятия являются:

- 1) соблюдение требований законодательства и локальных нормативных актов, в том числе при совершении фактов хозяйственной деятельности и ведении бухгалтерского и налогового учета;
- 2) обеспечение результативности и эффективности деятельности предприятия;
- 3) обеспечение достоверности бухгалтерской (финансовой) и управленческой отчетности предприятия;
- 4) обеспечение надлежащего контроля за финансово-хозяйственной деятельностью предприятия.

Предприятие должно своевременно и правильно реагировать на изменения во внешней и внутренней среде, повышать эффективность и результативность деятельности организации при непрерывном развитии и совершенствовании системы внутреннего контроля.

Повсеместное внедрение в деятельность цифровых технологий создает возможности для перехода к новой парадигме контроля на основе данных информационных систем и систем управления финансовыми рисками. Необходимость создания систем финансовой безопасности с превентивным принципом действия, внедрения технологий больших данных и искусственного интеллекта в бизнес-сервисы становится очевидной.

Основными преимуществами цифровизации системы ВК являются:

- систематизация процесса внутреннего контроля;
- снижение ручных рутинных операций;
- повышенная информационная безопасность;
- централизованный процесс мониторинга внедрения рекомендаций;
- сокращение времени на отчетность.

В деятельности предприятий на ВК влияют следующие факторы:

- 1) восприятие руководителями организаций значимости наличия системы ВК и их заинтересованность в осуществлении контрольных процедур;

- 2) организационная структура управления, которая не предполагает наличие отдельного подразделения, отвечающего за ВК;
- 3) незаинтересованность работников в реализации ВК;
- 4) автоматизация бизнес-процессов в организациях;
- 5) потребность в средствах и ресурсах для реализации ВК;
- 6) отсутствие в организациях работников, обладающих компетенциями внутреннего контролера [3].

Построение системы внутреннего контроля должно опираться на вышеописанные принципы и отвечать вышеперечисленным требованиям.

Описанные методы внутреннего финансового контроля в организациях осуществляются посредством следующих особенностей:

Распределение обязанностей – обязанности распределяются между работниками на основании должностных инструкций и внутренних регламентов взаимодействия работников и подразделения в целом.

Система подтверждения полномочий – четко ограничивает рамки, в пределах которых сотрудник выполняет свои должностные обязанности.

Документальный контроль (аналитические процедуры) и системные учетные записи – направлены на ограничение несанкционированного доступа к имуществу предприятия. При предоставлении доступов к информационным системам – ограничиваются права пользователей.

Физические способы охраны и контроля – формируются в информационных системах, базовая форма документального контроля.

Независимые проверки – осуществляются отделами внутреннего контроля или отдельными работниками на основании разработанных и утвержденных планов проведения проверок.

Повышение квалификации сотрудников – в данном случае снижается риск потерь и неверно отраженной информации, а также скорость обработки и выполнения сотрудником возложенных на него функций;

Ежедневный экономический анализ деятельности организации – при сравнении показателей отчетности разных подразделений выявляются отклонения, возможно обнаружить недосдачи, несоответствия, расходы сверх лимитов и т. п.

Таким образом, необходимо системно выстраивать внутренний финансовый контроль в каждой организации.

Список литературы

1. Зуева С. Н. Организация финансового контроля в рамках цифрового бизнеса // Молодой ученый. 2020. № 24 (314). С. 177–180.
2. Прошкина А. Г. Контроллинг на современном предприятии и требования к его внедрению // Прикладные экономические исследования. 2021. № 1 (41).
3. Сеницына И. В., Эрднеева Е. Р. Направления совершенствования методики внутреннего контроля // Научный вестник Государственного автономного образовательного учреждения высшего образования «Невинномысский государственный гуманитарно-технический институт». 2022. № 2. С. 165–170.
4. Полякова М. А., Барбашова С. А., Екатеринина И. Е. Экономическая безопасность предприятия – путь к финансовой стабильности // Учет. Анализ. Аудит. 2024. Т. 11, № 3. С. 47–59.
5. Ахтулов В. В., Барбашова С. А., Волкова О. Ю., Мочалина Я. В. Корпоративные облигации лизинговой компании как источник финансирования // Фундаментальные исследования. 2024. № 7. С. 15–20.

МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ВНУТРЕННЕГО КОНТРОЛЯ

А. С. Жулябин¹, А. Д. Капранова²

*^{1,2}Пензенский филиал ФГБОУ ВО «Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации», г. Пенза, Россия*

Аннотация. Рассматривается методика оценки системы внутреннего контроля предприятия.

Ключевые слова: финансовый контроль, оценка эффективности, методика оценки системы внутреннего контроля, процедуры контроля, служба внутреннего аудита

Благодарности: научный руководитель – к.э.н., доцент С. А. Барбашова.

Наиболее сложным вопросом обеспечения эффективности системы внутреннего финансового контроля (аудита) является создание системы показателей организации для оценки параметров оценки степени достижения поставленных целей и своевременного проведения анализа причин возникающих проблем.

В. В. Нестеровым разработана методика оценки системы внутреннего контроля (ВК) по нескольким сферам [1]. Исследователем предлагается, чтобы низкая эффективность имела коэффициент 0, средняя – 0,5, высокая – 1. Тогда при суммировании всех баллов в рамках категорий эффективности и умножении их на соответствующие коэффициенты появляется возможность оценить общую эффективность внутреннего контроля организации. От 0 до 33 % система внутреннего контроля будет неэффективной, от 34 до 66 % – средней эффективности, от 67 до 100 % – высокой эффективности. Система показателей представлена в табл. 1–5.

Таблица 1

Оценка эффективности ВК по направлению «Система бухгалтерского учета»

№ п/п	Характеристика	Низкая эффективность	Средняя эффективность	Высокая эффективность
1	2	3	4	5
1	Наличие учетной политики	Отсутствует	Утверждена, но используется не всеми работниками бухгалтерии	Используется всеми работниками бухгалтерии
2	Изменения в учетной политике за последние три года	Носят произвольный характер	Изменения обоснованы	Изменений не было
3	Рабочий план счетов	Не утвержден	Утвержден типовой план счетов, который не учитывает специфику деятельности	Утвержден план счетов, который учитывает специфику деятельности
4	График документооборота	Не утвержден	Утвержден, но применяется не полностью либо не соответствует организационной структуре	Утвержден, используется, соответствует организационной структуре
5	Систематизация и хранение первичных документов	Отсутствуют единые принципы систематизации документов	Порядок систематизации и хранения документов на каждом участке определяется бухгалтером самостоятельно	Четко налаженная систематизация, хранение документов в строгом порядке

1	2	3	4	5
6	Должностные инструкции для работников бухгалтерии	Не утверждены	Утверждены, но носят формальный характер	Утверждены, используются в работе
7	Главный бухгалтер	Смена главного бухгалтера в проверяемом периоде или после окончания	Имеет небольшой стаж работы на предприятии	Длительный стаж работы на предприятии

В рамках системы бухгалтерского учета предполагается, что система внутреннего контроля позволяет в полной мере развивать процесс формирования отчетности и ее соответствие условиям достоверности.

Таблица 2

Оценка эффективности ВК по направлению «Процедуры контроля»

№ п/п	Характеристика	Низкая эффективность	Средняя эффективность	Высокая эффективность
1	Аудиторская проверка	Непроводились	Проводятся по мере необходимости по инициативе учредителей	Проводятся ежегодно
2	Инвентаризация	Не проводятся, и регламент не установлен	Проводятся один раз в год по утвержденным срокам	Проводятся оперативно в течение года по утвержденным срокам
3	Охрана имущества и ограничение доступа к активам	Отсутствует	Некоторое имущество охраняется и имеет ограниченный доступ	Строгая охрана имущества, использование сейфов, сигнализации, привлечение охранников
4	Система паролей для пользования компьютерами, базами данных и файлами	Отсутствует	Носит формальный характер, может быть легко нарушена	Установлена строгая система паролей
5	Наличие специального подразделения, отвечающего за безопасность информации	Отсутствует	Имеются специалисты	Имеется специальное подразделение с отработанной технологией действий
6	Меры ответственности персонала за работу с информацией	Система мер отсутствует	Существующая система мер не функционирует	Каждый сотрудник несет персональную ответственность за вверенную ему информацию

Рассмотрим направление оценки эффективности внутреннего контроля «Процедуры контроля». В этом направлении нами предполагается, что система внутреннего контроля будет эффективной при должном внимании к отдельным процедурам контроля [2].

Данное направление предполагает, что менеджмент организации действует эффективно и понимает, что обеспечение высокого уровня внутреннего контроля – это первостепенная задача, которая способствует достоверности финансовой отчетности [3].

Таблица 3

Оценка эффективности ВК по направлению «Практика управления организацией»

№ п/п	Характеристика	Низкая эффективность	Средняя эффективность	Высокая эффективность
1	Управленческие решения	Единоличное руководство	Умеренное разделение полномочий	Широкое разделение полномочий и ответственности
2	Понимание руководством предприятия значения финансовой отчетности	Недостаточное	Средняя степень понимания	Руководство уделяет большое внимание вопросам
3	Соответствие организационной структуры размеру и степени сложности деятельности	Плохое	Среднее	Хорошее
4	Участие высшего руководства в контроле за обработкой данных	Недостаточное	Умеренное	Активное
5	Установление ответственности служащих	Неустанавливаются	Устанавливаются, документируются частично	Детально установлены в документальном виде

Таблица 4

Оценка эффективности ВК по направлению «Процесс формирования отчетности»

№ п/п	Характеристика	Низкая эффективность	Средняя эффективность	Высокая эффективность
1	Соблюдение графика подготовки отчетности	Отчетность сдается с опозданием	График подготовки отчетности не соблюдается. Отчетность сдается в последний день	График подготовки отчетности соблюдается. Отчетность сдается не менее, чем за два дня до срока
2	Реакция на изменения в порядке ведения бухгалтерского учета и подготовки отчетности	Плохая	Средняя	Изменения отслеживаются, и оперативно принимаются необходимые меры
3	Проведение сверки данных бухгалтерской отчетности и информации бухучета	Не производится	Производится эпизодически	Сверка производится регулярно. Отклонения оперативно выявляются и объясняются

Не менее важным считаем выделить и направление эффективности внутреннего контроля «Процесс формирования отчетности». Здесь важными являются установление конкретных сроков формирования отчетности и их соблюдение, а также проведение исследований ответственных сотрудников по изменению правил ведения бухгалтерского учета и формирования отчетности.

Таким образом, представленная методика В. В. Нестерова позволяет комплексно оценить систему внутреннего контроля организации.

На современном этапе организациями применяются различные методы и инструменты внутреннего финансового контроля. Эффективность их использования применительно к деятельности конкретной организации должна проводиться руководством на этапе планирования системы внутреннего финансового контроля [4]. Кроме того, необходимо отметить активное внедрение цифровых инструментов в систему финансового контроля организации.

Оценка эффективности ВК по направлению «Практика работы ревизионной комиссии и службы внутреннего контроля»

№ п/п	Характеристика	Низкая эффективность	Средняя эффективность	Высокая эффективность
1	Организационное закрепление функций внутреннего контроля/ аудита/ ревизионной комиссии	Отсутствует	Отдельные функции внутреннего контроля закреплены за отдельными подразделениями/сотрудниками	В организации имеется специальное контрольное подразделение
2	Наличие инструкций по выполнению контрольных функций	Отсутствуют	Отсутствуют, непостоянное распределение контрольных функций	Документально оформленное распределение контрольных функций
3	Количество, подготовка, опыт персонала	Недостаточные	Находящиеся на пределе	Достаточные с учетом степени ответственности
4	Составление отчетов по выявленным нарушениям, выводам по результатам	Несоставляются	Составляются нерегулярно или частично	Готовятся детальные письменные отчеты
5	Действия менеджмента по исправлению обнаруженных недостатков	Непроизводятся	Производятся отчасти	Производятся все необходимые действия

Список литературы

1. Нестеров В. Н., Хабибулин Э. Т. Формирование методики оценки системы внутреннего контроля в коммерческих организациях // Казанский экономический вестник. 2022. № 1 (57). С. 50–56. EDN: WBUZYA
2. Полякова М. А., Барбашова С. А., Екатерина И. Е. Экономическая безопасность предприятия – путь к финансовой стабильности // Учет. Анализ. Аудит. 2024. Т. 11, № 3. С. 47–59.
3. Тусков А. А., Ефимов П. П., Барбашова С. А., Мочалина Я. В. Состояние и перспективы развития инвестиционного потенциала агропромышленного комплекса РФ // Финансовый бизнес. 2023. № 10 (244). С. 80–84.
4. Ахтулов В. В., Барбашова С. А., Волкова О. Ю., Мочалина Я. В. Корпоративные облигации лизинговой компании как источник финансирования // Фундаментальные исследования. 2024. № 7. С. 15–20.

УДК 366.6

**ПРОЦЕСС УПРАВЛЕНИЯ И ИНСТРУМЕНТЫ УРЕГУЛИРОВАНИЯ
ПРОБЛЕМНЫХ АКТИВОВ БАНКА**

Н. Р. Темкаева¹, О. А. Строгина², А. В. Зверева³

*^{1,2,3}Пензенский филиал ФГБОУ ВО «Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации», г. Пенза, Россия*

Аннотация. Рассматривается процесс управления потенциально проблемными активами и основные инструменты урегулирования проблемной задолженности.

Ключевые слова: проблемные активы, управление потенциально проблемными активами, алгоритм управления, этапы управления, инструменты урегулирования

Благодарности: научный руководитель – к.э.н., доцент С. А. Барбашова.

Процесс управления потенциально проблемными активами должен начинаться с самого первого этапа, а именно с рассмотрения кредитной заявки. На этом этапе определяется риск-профиль заемщика с учетом количественных и качественных характеристик заемщика/проекта. Выявление подобных высокорискованных кредитов на ранних стадиях позволяет не допустить негативного сценария выхода клиента на просрочку. На рис. 1 показан укрупненный алгоритм управления потенциально проблемными активами.



Рис. 1. Алгоритм управления потенциально проблемными активами [1]

Процесс управления начинается с идентификации активов. Цель первого этапа – выявить потенциально проблемные активы в ходе инвентаризации информации о заемщике из внутренних учетных информационных систем и внешних источников.

Второй этап представлен оценкой юридических аспектов, связанных с активами. Результатом прохождения этого этапа является комплексный анализ всех правоустанавливающих документов, юридических и налоговых рисков и перечень мероприятий по их минимизации.

Третий этап – экспертиза залога, являющегося обеспечением по сделке проблемного актива. Результатом анализа является залоговое заключение, которое должно содержать величину рыночной/ликвидационной стоимости, вывод о ликвидности с указанием прогнозного срока экспозиции с идентификацией потенциальных покупателей, описание рисков и рекомендации по наиболее эффективному сценарию работы с залогом.

На четвертом этапе разрабатываются модели наилучшего и наиболее эффективного использования для каждого вида актива. Одним из ключевых критериев целесообразности принятия решения о реализации конкретной модели работы с проблемным кредитом является наличие добавленной стоимости с учетом затрат, требующихся для проведения всех необходимых процедур. Например, в случае сценария реализации залога следует просчитать расходы на содержание имущества, судебные издержки, расходы на рекламу, оценку, консультационные услуги, государственную пошлину, исполнительский сбор, размер созданных резервов, фонд оплаты труда сотрудников, задействованных при реализации процедуры продажи залога.

На пятом этапе процесса управления потенциально проблемными активами идет разработка комплекса мероприятий для служб по выбранной модели работы с активом, разработка функционала основных участников процесса, осуществляется контроль качества и сроков выполнения разработанных мероприятий.

В процессе урегулирования проблемной задолженности возникает вопрос – какой инструмент, способ урегулирования наиболее целесообразен в каждом конкретном случае. Основные инструменты урегулирования проблемной задолженности представим в виде схемы (рис. 2).

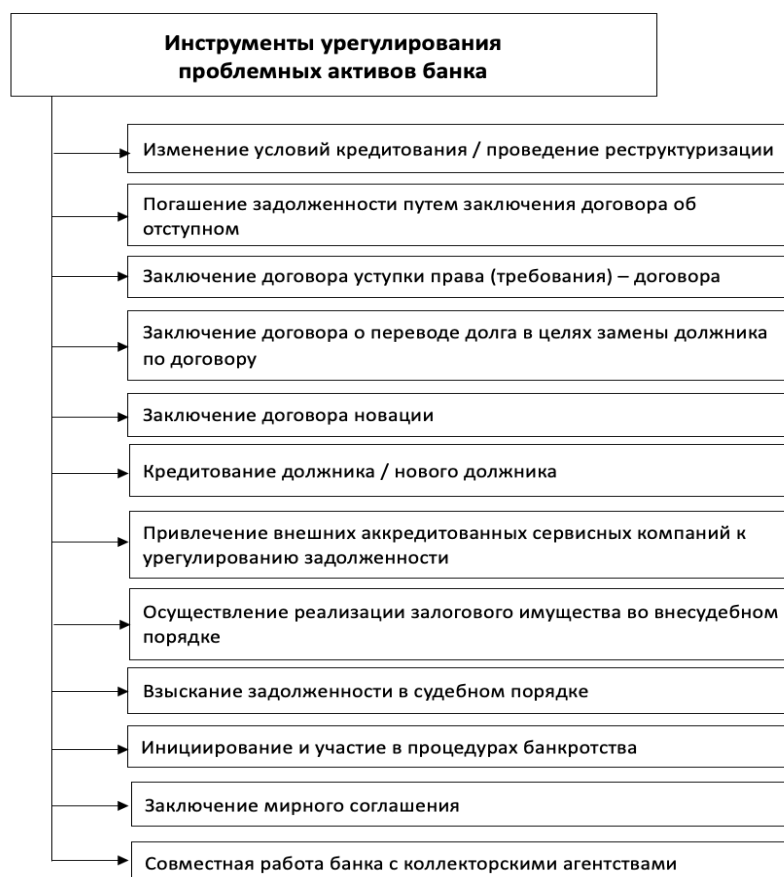


Рис. 2. Инструменты урегулирования проблемных активов банка
[составлено автором на основании 2]

Методы по урегулированию проблемной задолженности также возможно классифицировать на внесудебные методы и судебные.

К внесудебным мерам относятся:

- досрочное истребование долга;
- внесение дополнений в текст договора;
- реструктуризация долговых обязательств;
- переуступка долговых обязательств третьим лицам;
- списание безнадежных к взысканию проблемных активов.

К судебным мерам отнесены:

- претензионно-исковые мероприятия;
- начало процедуры банкротства;
- взыскание долга путем продажи активов должника.

Важным элементом процесса управления потенциально проблемными активами является формирование перечня ключевых показателей его эффективности. Не только снижение доли просроченной задолженности должно быть метрикой этого процесса. Функционал по работе с потенциально проблемными активами зачастую находится на стыке нескольких подразделений: служба кредитования, служба мониторинга и подразделение по работе с проблемной задолженностью (по факту возникновения просрочки).

Пока просрочки нет, за кредит несут ответственность служба мониторинга и кредитная служба. При ухудшении финансовых показателей у заемщика кредитные специалисты учтут это при актуализации кредитного рейтинга, что найдет отражение на величине резервов. Однако на практике бывают ситуации, когда служба кредитования не успевает полноценно отработать план мероприятий по урегулированию потенциально проблемной задолженности у заемщика. В таком случае целесообразно подключать службу по работе с проблемной задолженностью на более раннем этапе.

Список литературы

1. Помулев А. А. Управление потенциально проблемными активами как фактор роста стоимости коммерческого банка // Имущественные отношения в РФ. 2021. № 8 (239). С. 13–26.
2. Смолякова Н. В. Проблемы управления банковскими активами и пути их решения // Международный журнал гуманитарных и естественных наук. 2021. № 3-2. С. 230–233.
3. Бадеева Е. А., Малахова Ю. В., Тарасов М. Ю., Барбашова С. А. Макро- и микроэкономические последствия преодоления пандемии COVID-19 для российской экономики // Модели, системы, сети в экономике, технике, природе и обществе. 2021. № 2 (38). С. 5–29.
4. Полякова М. А., Барбашова С. А., Екатеринина И. Е. Экономическая безопасность предприятия – путь к финансовой стабильности // Учет. Анализ. Аудит. 2024. Т. 11, № 3. С. 47–59.
5. Барбашова С. А. Управление банковскими рисками // Экономист года 2016 : сб. ст. Междунар. науч.-практ. конкурса. Пенза, 2016. С. 28–35.

УДК 366.6

ВЗАИМОСВЯЗЬ ПРОСРОЧЕННОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ И СТОИМОСТИ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА

Н. Р. Темкаева¹, О. А. Строгина², С. А. Барбашова³

*^{1,2,3}Пензенский филиал ФГБОУ ВО «Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации», г. Пенза, Россия*

Аннотация. Рассматривается взаимосвязь между стоимостью банка и долей проблемных активов (просроченных кредитов в совокупном банковском портфеле кредитных учреждений РФ).

Ключевые слова: просроченная задолженность, управление потенциально проблемными активами, стоимость банка, прогноз

Для эффективного управления коммерческим банком необходимы общепризнанные индикаторы оценки качества его работы, которые можно использовать для целей управления. Таким универсальным индикатором является стоимость банковского бизнеса.

По результатам анализа активов АО «Альфа-Банк» за 2018–2022 г. наблюдается рост кредитного портфеля и наращивание объема его обеспечения, что говорит о высоком уровне востребованности услуг, которые предоставляет банк. Однако особое внимание в управлении активами банка стоит особое внимание уделить проблемным активам, а именно просроченной ссудной задолженности.

Оценка качества активов является важным этапом процесса определения степени надежности банка и эффективности его деятельности. В качестве индикатора качества кредитного портфеля возьмем долю просроченной задолженности. В качестве индикатора стоимости возьмем стоимость банка, рассчитанную по базе чистого дохода.

Стоимость АО «Альфа-Банк» будем рассчитывать по базе чистого дохода, чтобы можно было проследить взаимосвязь влияния активов банка на определение его стоимости.

Стоимость банка по базе чистого дохода будем рассчитывать с помощью следующей формулы 1:

$$CB = \frac{CF \cdot (1+g)}{K}, \quad (1)$$

где CF – денежный поток или чистый доход, или NOPAT (net operating profit after tax – чистая операционная прибыль после налогов); K – ставка капитализации денежного потока; g – постоянный темп роста денежного потока [1, с. 17].

Необходимые показатели и расчет ретроспективных значений стоимости АО «Альфа-Банк», представлены в табл. 1.

Таблица 1

Оценка стоимости АО «Альфа-Банк» по базе чистого дохода

Показатель	Значение показателей по годам				
	2018 г.	2019 г.	2020 г.	2021 г.	2022 г.
Чистый доход, млн. руб.	242 565	227 405	323 975	328 218	648 95
Ставка капитализации, %	11,78	12,39	14,61	8,12	8,42
Стоимость банка по базе чистого дохода, млн. руб.	251 7950,30	173 9035,75	318 1343,24	413 5452,58	160 094,26

В связи со значительным снижением чистого дохода на 80,23 %, стоимость банка рассчитанная по базе чистого дохода также значительно снизилась. Так, в 2022 г. стоимость банка, рассчитанная по базе чистого дохода составила 160 млрд. руб.

Стоит также отметить, что невозможно одним только фактором объяснить формирование стоимости, так как существуют и другие показатели стоимости, при расчете которых может отличаться и конечная стоимость.

Определим наличие и вид корреляции между стоимостью банка и долей проблемных активов (просроченных кредитов в совокупном банковском портфеле кредитных учреждений РФ). Для анализа влияния проблемных активов на стоимость составим аналитическую таблицу (табл. 2).

Таблица 2

Аналитическая таблица для определения взаимосвязи показателей

Показатель	2018 г.	2019 г.	2020 г.	2021 г.	2022 г.
Доля просроченных ссуд, %	6,61	4,7	6,13	4,17	3,31
Стоимость банка по базе чистого дохода, млн. руб.	251 7950,30	173 9035,75	318 1343,24	413 5452,58	160 094,26

На основании данных таблицы построим график взаимосвязи проблемных активов и стоимости. Рассмотрим взаимосвязь доли просроченной задолженности и стоимости АО «Альфа-Банк» рассчитанной по базе чистого дохода (рис. 1).

Наблюдается высокая взаимосвязь просроченной задолженности и стоимостью банка (коэффициент детерминации по полиномиальной функции равен 0,87), что свидетельствует о высокой силе связи параметров.

Несмотря на снижение доли просроченной задолженности в общем объеме кредитного портфеля, она все равно оказывает существенное влияние на стоимость банка. В связи с этим начинать управление проблемной задолженностью необходимо как можно раньше.

Воспользуемся графическим прогнозом расчетной стоимости банка, полученной исходя из того что существует жесткая корреляция между динамикой изменения стоимости банка, рассчитанную по базе чистого дохода с предполагаемым снижением доли проблемных активов (рис. 2).

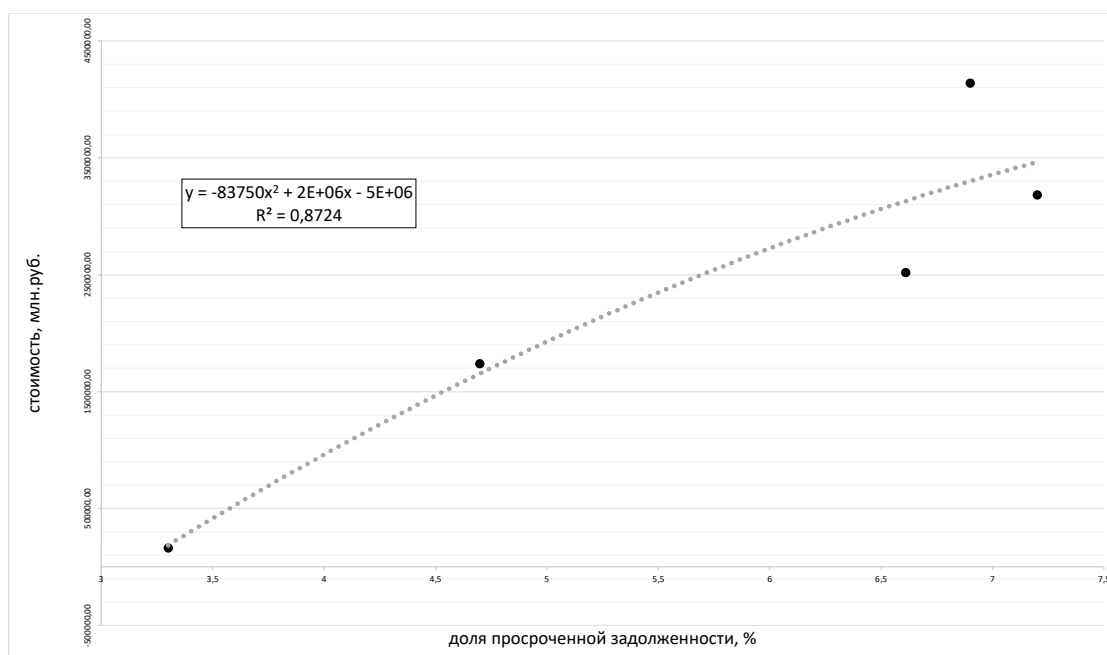


Рис. 1. Взаимосвязь просроченной задолженности и стоимости АО «Альфа-Банк», рассчитанной по чистому доходу

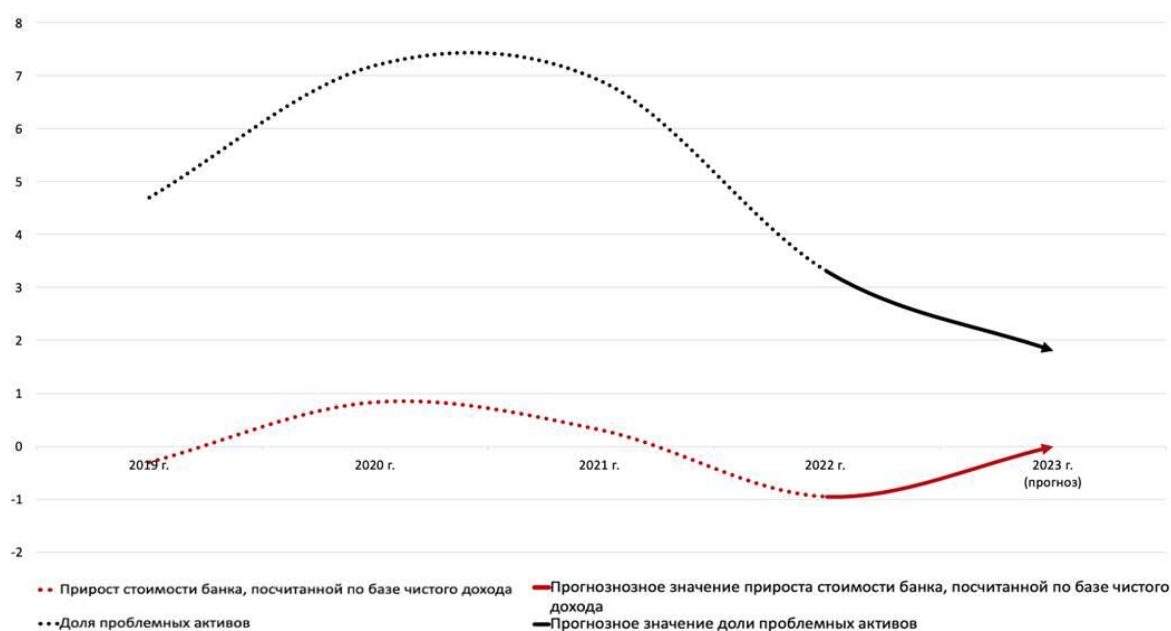


Рис. 2. Графическое представление прогнозных значений показателей, в результате работы банка с проблемными активами, %

На графике видно, что в результате прогнозного снижения доли проблемных активов (а именно, просроченной задолженности) происходит рост стоимости банка.

Таким образом, в качестве фактора роста стоимости коммерческого банка предлагается делать акцент на управлении активами, а именно проблемными (просроченная задолженность).

Так как АО «Альфа-Банк» в большинстве случаев использует судебные инструменты урегулирования просроченной задолженности, то предлагаем урегулировать проблемные активы внесудебным путём, а именно осуществлять реализацию заложенного имущества.

В результате комплексного управления потенциально проблемными активами и взаимосвязи таких показателей как просроченная задолженность и стоимость банка рассчитанная по базе чистого дохода должен ожидаться рост стоимости коммерческого банка.

Список литературы

1. Новичков П. С. Тенденции развития банковской системы на современном этапе // Форум молодых ученых. 2023. № 1 (77). С. 150–155.
2. Нуштаева С. А., Александрова А. С., Барбашова С. А. Анализ банковской сферы по объему капитализации // Актуальные вопросы современной экономики. 2019. № 1. С. 256–259.
3. Полякова М. А., Барбашова С. А., Екатерина И. Е. Экономическая безопасность предприятия – путь к финансовой стабильности // Учет. Анализ. Аудит. 2024. Т. 11, № 3. С. 47–59.
4. Ахтулов В. В., Барбашова С. А., Волкова О. Ю., Мочалина Я. В. Корпоративные облигации лизинговой компании как источник финансирования // Фундаментальные исследования. 2024. № 7. С. 15–20.
5. Барбашова С. А. Управление банковскими рисками // Экономист года 2016 : сб. ст. Междунар. науч.-практ. конкурса. Пенза, 2016. С. 28–35.

УДК 366.6

ВЛИЯНИЕ РАБОТЫ С ПРОБЛЕМНЫМИ АКТИВАМИ НА СТОИМОСТЬ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА

С. А. Барбашова¹, Н. Р. Темкаева²

*^{1,2}Пензенский филиал ФГБОУ ВО «Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации», г. Пенза, Россия*

Аннотация. Рассматривается финансовая модель работы с проблемным активами и ее влияние на стоимость коммерческого банка.

Ключевые слова: проблемные активы, управление потенциально проблемными активами, финансовая модель, инструменты урегулирования, залоговое имущество, эффективность

При оценке управления активами встает вопрос определения стоимости банка. Так как показатели собственного капитала компании оказывают влияние на конечную стоимость банка, то особое влияние на определение стоимости оказывает доля проблемных активов в банке [1].

Работа с проблемными задолженностями в АО «Альфа-Банк» ведется по следующим направлениям: Департамент взыскания просроченных долгов начинает работать с первого дня просрочки; банк отличается строгостью по отношению к должникам, часто инициирует судебное разбирательство, а если и соглашается реструктурировать долг в досудебном порядке, то на невыгодных условиях.

Так как АО «Альфа-Банк» в большинстве случаев использует судебные инструменты урегулирования просроченной задолженности, то предлагаем урегулировать проблемные активы внесудебным путём, а именно осуществлять реализацию залогового имущества.

Для начала сформируем финансовую модель планируемого сценария работы с проблемным активом, а именно рассмотрим модель реализации залогового имущества. Основные параметры финансовой модели (доходы и расходы, связанные с реализацией залога) приведены в табл. 1.

Таблица 1

**Финансовая модель сценария работы банка с проблемным кредитом
в 2023 году (реализация залогового имущества)**

Показатель	Квартал			
	1	2	3	4
Остаток основного долга и проценты, расходы по РВПС, тыс. руб.	–28 000	0	0	0
Доход от реализации залога, тыс. руб.	0	0	0	38 000
Издержки, обусловленные процедурой обращения взыскания на залог, тыс. руб.	–2935	–240	–240	–2 140
Доход, получаемый банком при реализации сценария работы с проблемными активами, тыс. руб.	–30 936	–240	–240	35 860
Ставка дисконтирования (годовая), %	15,61	15,61	15,61	15,61
Индекс дисконтирования (квартальный)	0,96	0,93	0,90	0,86
Дисконтированный доход, тыс. руб.	–29 834	–223	–215	31 018
Чистая приведенная стоимость дохода, тыс. руб.	746			

Процедура взыскания залога имеет принудительный характер. В связи с этим прогнозный срок экспозиции залога составляет 1 год. По результатам анализа рынка установлено, что залоговое имущество может быть продано на открытом рынке по рыночной стоимости в размере 38 млн. руб. При этом минимальная цена продажи может составить 28,5 млн. руб., максимальная – 47 млн. руб. Издержки, обусловленные процедурой обращения взыскания, могут увеличиться до 6 млн. руб., также есть потенциал для их снижения до 4 млн. руб. Далее определяется статистическое распределение параметров модели (табл. 2).

Таблица 2

**Статистическое распределение параметров модели по работе с проблемным кредитом
(реализация залогового имущества)**

Параметр	Значение		
	минимальное	среднее	максимальное
Доход от реализации залога, тыс. руб.	28 701	38 000	47 368
Издержки, обусловленные процедурой обращения взыскания, тыс. руб.	4 032	5 555	5 971
Ставка дисконтирования, %	14	15,6	17

Для параметров финансовой модели «доход от реализации залога» и «издержки, обусловленные процедурой обращения взыскания» наилучшим образом подходит треугольное распределение.

Для ставки дисконтирования принято нормальное распределение. Следует отметить, что прирост стоимости банка возможен в том случае, если формируется добавленная стоимость в результате реализации модели работы с проблемными активами. Таким образом, при реализации залога можно был спрогнозировать доход в размере от 28 до 47 млн. руб.

Важным элементом процесса управления потенциально проблемными активами является формирование перечня ключевых показателей его эффективности. Не только снижение доли просроченной задолженности должно быть метрикой этого процесса. Функционал по работе с потенциально проблемными активами зачастую находится на

стыке нескольких подразделений: служба кредитования, служба мониторинга и подразделение по работе с проблемной задолженностью (по факту возникновения просрочки).

Пока просрочки нет, за кредит несут ответственность служба мониторинга и кредитная служба. При ухудшении финансовых показателей у заемщика кредитные специалисты учтут это при актуализации кредитного рейтинга, что найдет отражение на величине резервов. Однако на практике бывают ситуации, когда служба кредитования не успевает полноценно отработать план мероприятий по урегулированию потенциально проблемной задолженности у заемщика. В таком случае целесообразно подключать службу по работе с проблемной задолженностью на более раннем этапе.

Для повышения эффективности этого процесса предлагается использовать показатели эффективности процесса управления потенциально проблемными активами представленные на рис. 1 [составлено автором на основании 2].



Рис. 1. Показатели эффективности процесса управления потенциально проблемными активами банка

Количественная оценка и контрольные значения приведенных показателей устанавливаются в зависимости от специфики заемщиков и объемных значений кредитного портфеля [3].

В результате комплексного управления потенциально проблемными активами и взаимосвязи таких показателей как просроченная задолженность и стоимость банка рассчитанная по базе чистого дохода должен ожидаться рост стоимости коммерческого банка [4].

Спрогнозируем будущие значения доли активов и стоимости банка, с помощью метода линейной регрессии. Исходя из предположения о жесткой прямой корреляции между полиномиальным трендом изменения доли прироста проблемной ссудной задол-

женности и полиномиальным трендом стоимости банка, можно сделать предположение об объеме совокупной стоимости банка за 2023 год. Прогнозные значения показателей банка в результате работы с просроченной задолженностью представлены в табл. 3.

Таблица 3

**Прогнозные значения показателей, в результате работы банка
с проблемными активами, млн. руб.**

Показатель	2020 г.	2021 г.	2022 г.	2023 г.
	фактический			прогнозный
Просроченная задолженность	165	146	137	121,33
Показатель доли просроченных ссуд, %	6,13	4,17	3,31	1,71
Стоимость банка по базе чистого дохода	3181343,24	4135452,58	160094,26	198 952,29

По результатам расчетов стоимости АО «Альфа-Банк» и сценарию прогнозных значений, можно сделать вывод, что в результате работы по реализации залогового имущества внесудебным путем, предполагается доход в размере от 28 до 47 млн. руб. В результате чего планируется снижение доли проблемных активов (просроченной задолженности) на 1,7 %, и предполагается рост стоимости АО «Альфа-Банк», рассчитанной по базе чистого дохода, на 24 % (38 млрд. руб.).

Список литературы

1. Помулев А. А. Управление потенциально проблемными активами как фактор роста стоимости коммерческого банка // Имущественные отношения в РФ. 2021. № 8 (239). С. 13–26.
2. Смолякова Н. В. Проблемы управления банковскими активами и пути их решения // Международный журнал гуманитарных и естественных наук. 2021. № 3-2. С. 230–233.
3. Полякова М. А., Барбашова С. А., Екатеринина И. Е. Экономическая безопасность предприятия – путь к финансовой стабильности // Учет. Анализ. Аудит. 2024. Т. 11, № 3. С. 47–59.
4. Нуштаева С. А., Александрова А. С., Барбашова С. А. Анализ банковской сферы по объему капитализации // Актуальные вопросы современной экономики. 2019. № 1. С. 256–259.

УДК 336

**УПРАВЛЕНИЕ КРЕДИТНЫМ РИСКОМ КАК СПОСОБ ПОДДЕРЖАНИЯ
ФИНАНСОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ БАНКА НА ПРИМЕРЕ БАНКА ВТБ (ПАО)**

Е. В. Бельдинова

*Пензенский филиал ФГБОУ ВО «Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации», г. Пенза, Россия
Самарский финансово-экономический колледж – филиал
ФГБОУ ВО «Финансовый университет при Правительстве
Российской Федерации», г. Самара, Россия*

Аннотация. Описаны принципы, методы оценки и управления кредитным риском на примере Банка ВТБ (ПАО), а также произведена оценка эффективности применения этих методов.

Ключевые слова: кредитный риск, методы управления кредитным риском, кредитный портфель, кредиты, кредитный портфель

Кредитование в банке занимает верхнюю ступень по доходности статьи активов кредитных организаций, объяснимо, что кредитный риск остается объектом пристального внимания.

Кредитный риск в деятельности Банк ВТБ (ПАО) является одним из значимых рисков, и именно поэтому банк особое внимание уделяет к подходам управления кредитным риском.

Цель управления кредитными рисками – определение и обеспечение уровня риска, необходимого к обеспечению стабильного развития Банк ВТБ (ПАО), который определяет стратегию развития банка и макроэкономические параметры.

Под управлением кредитными рисками в банке понимается комплекс управленческих решений, направленных на определение рисков, их качественный и количественный анализ и планирование защитных мероприятий, заключающихся в модификации организации процесса кредитования, с целью предупреждения либо минимизации потерь вследствие неисполнения или ненадлежащего исполнения контрагентами/клиентами банка обязательств по договорам [1, с. 28].

Управление кредитным риском в банке основывается на следующих принципах:

- принцип соответствия стратегии – процесс управления кредитными рисками функционирует, как часть общей системы поддержки принятия решений в процессе достижения стратегических целей и нацелен на определение событий и факторов, влияющих на достижение поставленных задач;

- принцип интеграции заключается в управлении всей совокупностью кредитных рисков Банк ВТБ (ПАО), включая анализ консолидированного портфеля активов, подверженных риску, и системном подходе в отношении оценки рисков;

- принцип адресной ответственности – за управление кредитным риском несет ответственность конкретное должностное лицо/структурное подразделение и/или коллегиальный орган управления, происходит делегирование полномочий по управлению рисками в подразделения, отвечающие за конкретный риск. Процедуры кредитного риск-менеджмента встроены в бизнес-процессы и документооборот каждого функционального подразделения, участвующего в процедуре управления кредитным риском, и сопряжены с бизнес-процессами, где кредитные риски возникают;

- принцип непрерывности и поступательности – управление кредитными рисками представляет собой постоянно функционирующий циклический процесс и осуществляется сотрудниками на всех уровнях в рамках реализации корпоративной Стратегии и Бизнес-плана Банк ВТБ (ПАО) [2, с. 143];

- принцип экономической целесообразности и эффективности – система управления кредитными рисками должна соответствовать размерам, организационной структуре и объему решаемых задач Банк ВТБ (ПАО). Использование капитала на мероприятия по управлению кредитными рисками осуществляется рационально при оптимальном его распределении;

- принципы информированности – решения по управлению кредитными рисками основаны на необходимом объеме достоверной информации. Система управления кредитными рисками подразумевает постоянный информационный обмен внутри Банк ВТБ (ПАО).

При этом вне зависимости от экономической активности контрагентов доступность кредитов опережает требования к качеству заемщиков. В современных условиях эта ситуация усугубляется. В непростые для экономики времена все меньше клиентов стремятся получить кредит. Банк ВТБ (ПАО) проводит оценку:

- кредитного риска в целом по банку и по отдельным портфелям активов, подверженным кредитному риску;

- индивидуальных кредитных рисков (кредитный риск на заемщика/контрагента).

Управление кредитным риском Банк ВТБ (ПАО) представляет собой определенную систему, к элементам которой относятся:

- идентификация и оценка факторов кредитного риска;

- выбор варианта стратегии управления риском и предупреждение, минимизация кредитных рисков;
- контроль эффективности управления кредитными рисками.

Процедура идентификации кредитного риска в Банк ВТБ (ПАО) предусматривает выявление его специфики, прогнозирование возможностей и особенностей реализации, изменения риска во времени, степени взаимосвязи с другими рисками, фиксация факторов, влияющих на идентифицируемый кредитный риск.

При идентификации факторов риска определяется степень соответствия рисковой позиции ее запланированным характеристикам. Оценке подлежат кредитные риски, выявленные на этапе идентификации.

Одним из очень важных методов оценки кредитного риска в Банк ВТБ (ПАО) является метод оценки кредитоспособности клиента. Основными источниками информации для оценки кредитного риска заемщика являются:

- информация из кредитно-справочных бюро;
- достаточность дохода для погашения задолженности;
- сфера занятости;
- возраст;
- семейное положение и др.

На регулярной основе с целью оценки уровня кредитного риска ответственными подразделениями банка анализируется:

- структура активов банка, подверженная кредитному риску;
- динамика объема ссудной задолженности, классифицированной во II–IV категории качества;
- ссудная задолженность, классифицированная в IV–V категории качества;
- структура просроченной задолженности и балансовых активов;
- структура условных обязательств кредитного характера по категориям качества;
- концентрация кредитного риска;
- величина кредитного риска в отношении участников (акционеров) и инсайдеров банка.

С целью минимизации кредитного риска разработана система лимитирования кредитных операций, которая включает в себя лимиты трех уровней:

- лимиты индивидуального кредитного риска;
- лимиты портфельного кредитного риска;
- лимиты полномочий.

В целях оптимизации кредитного риска в Банк ВТБ (ПАО) введены следующие процедуры:

- обязательная регулярная оценка финансового состояния заемщиков, контрагентов, эмитентов ценных бумаг, экономической эффективности кредитных сделок и проектов;
- оценка ликвидности и достаточности предлагаемого обеспечения, страхование в оценочных и страховых компаниях;
- постоянный мониторинг исполнения заемщиками своих обязательств перед банком и фактического наличия обеспечения;
- оценка категории качества и уровня риска по выданным кредитам;
- процедура формирования резервов на возможные потери по ссудам, резервов на возможные потери по прочим операциям;
- процедура работы с проблемными кредитами;
- процедура определения и контроля полномочий и персональных лимитов на должностных лиц банка по выдаче кредитов в зависимости от их величины;

- планирование параметров кредитного портфеля и разработка нормативов (лимитов);
- разработка и актуализация внутрибанковской нормативно-правовой документации, влияющей на процесс кредитования;
- контроль над выполнением планов, соблюдением регламентов и инструкций (контроль качества кредитного портфеля) и соблюдением установленных нормативов (контроль кредитных рисков);
- анализ текущей деятельности и проведение ретроспективного статистического анализа показателей, характеризующих уровень кредитного риска;
- решения управляющих органов в случае необходимости внесения изменений в кредитную политику, планы по кредитной работе, изменений кредитного процесса;
- разработка перечня мероприятий на случай негативного сценария развития событий.

Помимо этого, в Банк ВТБ (ПАО) происходит активный контроль эффективности управления кредитным риском, который осуществляется на многоуровневой основе.

Таким образом, стоит отметить, что под управлением кредитным риском в Банк ВТБ (ПАО), понимается комплекс управленческих решений. Этот комплекс направлен на идентификацию этих рисков, их качественный и количественный анализ, планирование защитных мероприятий, заключающихся в модификации организации процесса кредитования, с целью предупреждения либо минимизации потерь вследствие неисполнения или неполного исполнения клиентами банка обязательств по договорам кредитования. В рамках работы был проведен анализ методов управления кредитным риском как способ поддержания финансовой безопасности банка, рассмотрен механизм регулирования кредитного риска в Банк ВТБ (ПАО).

Список литературы

1. О требованиях к системе управления рисками и капиталом кредитной организации и банковской группы : указание Банка России № 3624-У от 15 апреля 2015 г. (с изм. и доп.). URL: <https://base.garant.ru/71057396/> (дата обращения: 10.10.2024).
2. Воронцовский А. В. Управление рисками : учебник и практикум для вузов. 2-е изд. М. : Юрайт, 2022. 485 с. URL: <https://ezpro.fa.ru:3217/bcode/489580> (дата обращения: 19.09.2024).
3. Банки.ру. URL: <https://www.banki.ru/> (дата обращения: 21.04.2024).
4. Банк ВТБ (ПАО). URL: <https://www.vtb.ru/> (дата обращения: 24.04.2024).
5. Центральный банк Российской Федерации. URL: www.cbr.ru/ (дата обращения: 17.10.2024).

УДК 336.67

ВИДЫ И ОЦЕНКА ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОРГАНИЗАЦИИ РЕАЛЬНОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ

А. А. Горелова

*Пензенский филиал ФГБОУ ВО «Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации», г. Пенза, Россия*

Аннотация. Рассмотрены виды и способы оценки финансовых результатов деятельности организации, функционирующей в условиях нестабильной внешней экономической среды.

Ключевые слова: финансовый результат, реальный сектор экономики, прибыль, рентабельность, оценка компании, доходы и расходы, горизонтальный и вертикальный анализ

Благодарности: научный руководитель – к.э.н., доцент Т. В. Суханова.

Реальный сектор экономики – это совокупность всех отраслей материального нематериального производства, за исключением оказывающих финансовые услуги. Как правило, к нему относятся металлургия, агропромышленный, машиностроительный, лесоперерабатывающий, топливно-энергетический, оборонно-промышленный комплексы. Также в реальный сектор включаются инфраструктура и легкая промышленность.

Продукция реального сектора формирует преимущественную часть экспорта страны. Также она полностью формирует ВВП государства.

Развитие реального сектора находится в непосредственной зависимости от состояния национального финансового сектора, так как последний выступает преимущественным источником его фондирования.

Финансовый результат – показатель, который отражает финансовое положение и успех деятельности предприятия, организации или гражданина за определенный период времени. Он представляет собой разницу между доходами и расходами, полученными или понесенными в результате осуществления деятельности [1].

Финансовый результат является важным показателем для оценки перспектив компании, может указывать на рентабельность или неэффективность в ее деятельности.

Обычно финансовый результат представляется в виде бухгалтерского отчета о прибылях и убытках, где указываются все доходы и расходы за определенный период, а также чистая прибыль или чистые убытки, полученные после вычета всех расходов из доходов.

Учет финансовых результатов – это процесс фиксации и отражения доходов и расходов в бухгалтерской системе организации.

Виды финансовых результатов предприятия реального сектора экономики:

- Прибыль (чистая прибыль). Разница между всеми доходами и расходами предприятия за определённый период времени. Включает доходы от продажи товаров или услуг, а также операционные расходы, налоги, проценты и другие расходы.
- Убыток. Возникает, когда расходы превышают доходы.
- Операционная прибыль. Прибыль, полученная от основной деятельности предприятия. Рассчитывается путём вычета операционных расходов (зарплаты, аренды, сырья и материалов) из операционных доходов (продажи товаров или услуг).
- Нетто-прибыль. Это прибыль, оставшаяся после вычета всех расходов, включая операционные расходы, налоги, проценты и прочие расходы.
- Доходы и расходы от инвестиций. Финансовые результаты, связанные с инвестиционной деятельностью, такие как дивиденды от акций, проценты от облигаций, прибыль или убытки от продажи инвестиционных активов.
- Доходы и расходы от финансовой деятельности. Связаны с финансированием предприятия, такие как проценты по заёмным средствам, комиссионные платежи по кредитам, доходы от конверсии валют и другие операции.

Наиболее точную оценку финансовых результатов компании можно получить, анализируя данные в динамике. Например, снижение уровня прибыли из года в год однозначно говорит о финансовых проблемах компании, также, если прибыль в течение длительного времени остается на одном и том же уровне, то это свидетельствует о недостаточной эффективности деятельности. Очевидно, что появление в отчетах непокрытых убытков – важный сигнал о проблемах в деятельности.

Положительным финансовым результатом можно считать только регулярный рост прибыли.

Также для оценки финансовых результатов используются показатели рентабельности, которые характеризуют эффективность использования применяемых в процессе производства ресурсов и текущих затрат [2].

Важно понимать: в финансовом анализе нет жестко заданных правил. Это значит, что методику расчета и набор как исходных, так и итоговых показателей аналитик всегда выбирает сам [3].

Этап 1. Провести горизонтальный анализ прибыли (убытка). Суть горизонтального анализа в том, чтобы понять: как изменился финансовый результат по сравнению с предыдущим периодом.

Этап 2. Выполнить вертикальный анализ финансовых результатов деятельности предприятия. Вертикальный анализ заключается в расчете удельного веса какого-либо показателя в общей сумме однородных величин. Иначе – это оценка структуры, при которой отдельный элемент соотносится с неким целым, частью которого он является.

Этап 3. Рассчитать показатели рентабельности. Абсолютные значения финансового результата имеют большой недостаток: низкая степень сравнимости с другими организациями. Это так, даже если исследуется финансовая отчетность предприятий одного вида деятельности.

Этап 4. Оцените влияние отдельных факторов на финансовый результат. Факторный анализ финансовых результатов можно реализовать по двум направлениям: по абсолютным значениям прибыли (убытка); по относительным величинам, то есть по рентабельности.

Показатели прибыли и рентабельности являются неотъемлемыми при проведении сравнительного анализа и оценки эффективности деятельности предприятия [4, с. 81].

Таким образом, можно сделать вывод, что прибыль – это основная финансовая категория, призванная отражать финансовый результат хозяйственной деятельности предприятия, для успешной деятельности предприятия в рыночной экономике необходимо поддержание оптимального уровня прибыльности, распределение и использование прибыли как основного источника финансирования инвестиционных потребностей и удовлетворения экономических интересов собственников.

Список литературы

1. Финансовый результат: как определяется, классификация, значение. URL: https://www.banki.ru/wikibank/finansovyj_rezultat/ (дата обращения: 11.11.2024).
2. Рентабельность: формулы и методы расчета. URL: https://nalog-nalog.ru/analiz_hozyajstvennoj_deyatelnosti_ahd/po_kakoj_formule_i_kak_rasschitat_rentabelnost/ (дата обращения: 11.11.2024).
3. Анализ финансовых результатов деятельности компании: пошаговый алгоритм. URL: <https://upr.ru/article/analys-finansovyh-rezultatov-deyatelnosti-predpriyatiya/> (дата обращения: 11.11.2024).
4. Деренский Д. И. Финансовый результат деятельности предприятия: сущность понятия и показатели // Экономика и бизнес: теория и практика. 2022. № 1-1 (83). С. 79–82 (дата обращения: 11.11.2024).

УДК 336.67

МЕТОДЫ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ОРГАНИЗАЦИИ РЕАЛЬНОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ

А. А. Горелова

*Пензенский филиал ФГБОУ ВО «Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации», г. Пенза, Россия*

Аннотация. Рассмотрены тенденции и проблемы внедрения современных финансовых методов и инструментов в отечественную практику управления организациями реального сектора экономики и приведены методы управления финансовыми результатами.

Ключевые слова: финансовый результат, бюджет, метод экстраполяции, метод прямого счета, нормативный метод, метод «CVP», реальный сектор экономики, механизм управления

Благодарности: научный руководитель – к.э.н., доцент Т. В. Суханова.

Финансовый результат является итогом деятельности компании, связанный с производством и реализацией продукции и в то же время представляется важным условием последующего витка его работы. Хорошие финансовые результаты работы компании способствуют улучшению доходной части бюджета страны через налоговые поступления, содействуют увеличению инвестиций в деятельность компании, их деловой активности в производственной и экономической сферах [1, с. 4]. По этой причине важным является определение экономического содержания понятия «финансовый результат», обобщение методов управления финансовыми результатами компании как часть теории и практики финансового менеджмента.

Главная цель управления финансовыми результатами – предоставление максимальной прибыли учредителям и акционерам компании. Эта цель гарантирует гармонию интересов собственников с интересами страны и наемного персонала.

Системы и методы планирования – основа механизма управления финансовыми результатами компании.

В условиях турбулентности мировой и отечественной экономики организации реального сектора вынуждены все большее внимание уделять совершенствованию своего финансового механизма с целью повышения финансовой безопасности. Расширение использования современных финансовых методов и инструментов, являющихся важнейшими элементами финансового механизма управления организациями, является тенденцией текущего этапа экономического развития [2, с. 188].

Однако процесс внедрения современных финансовых инструментов идет крайне медленно из-за наличия серьезных проблем как в производственном, так и финансовом секторах экономики.

Внедрение современных механизмов финансового управления направлено на реализацию стратегических и тактических целей развития компании. Для реального сектора экономики имеют стратегическое значение инструменты для привлечения финансовых ресурсов в нефинансовые активы компании: инвестиции в основной капитал, инвестиции в нематериальные активы, инвестиции в прирост запасов материальных оборотных средств и других нефинансовых активов, затраты на научно-исследовательские, опытно-конструкторские и технологические работы.

Использование финансовых инструментов позволяет компаниям оптимизировать структуру активов, улучшить показатели ликвидности, получать доходы от финансовой деятельности.

К методам планирования финансовых результатов относится: метод экстраполяции, метод прямого счета, нормативный метод, метод «CVP», метод целевого формирования прибыли, метод прогнозирования денежного потока, метод факторного моделирования финансовых результатов [3, с. 159].

Метод экстраполяции базируется на результатах горизонтального (трендового) рассмотрения динамики маржинальной, валовой и чистой прибыли за несколько предыдущих финансовых периода и далее пролонгируется на следующий плановый период.

Метод прямого счета – это относительно простой и надежный метод планирования, однако его можно применять, если предварительно сформированы планы доходов, затрат и налоговых отчислений.

Также относительно простым является нормативный метод планирования формирования операционной прибыли, но условием его использования должно стать наличие на предприятии необходимой нормативной базы.

Метод «CVP» (метод планирования прибыли с применением системы «взаимосвязь затрат, объем реализации и прибыли») позволяет определять все виды прибыли при наличии той же информации, которая используется при применении «метода прямого счета».

Наибольшую увязку плановых показателей со стратегическими целями управления финансовыми результатами в плановом периоде позволяет обеспечить метод целевого формирования прибыли. На основе целевой суммы чистой операционной прибыли определяются целевые суммы валовой и маржинальной операционной прибыли соответственно.

Относительно новым является метод прогнозирования денежного потока, это распространенный метод для стран с развитой рыночной экономикой. Данный метод базируется на текущем плане поступления и расходования денежных средств предприятия.

Наиболее сложным и трудоемким является метод факторного моделирования финансовых результатов, он требует серьезных аналитических и прогнозных расчетов.

Внедрение рассмотренных систем и методов управления финансовыми результатами способствует улучшению эффективности управления ими на предприятии.

Список литературы

1. Кротова С. Г. Методы управления финансовыми результатами предприятия // Молодой ученый. 2017. № 46 (180). С. 140–142. URL: <https://moluch.ru/archive/180/46527/> (дата обращения: 02.11.2024).
2. Синельщикова Н. В. Современные финансовые методы и инструменты управления организациями реального сектора экономики // Современные тенденции в экономике и управлении: новый взгляд. 2012. № 13-2. С. 188–192 (дата обращения: 02.11.2024).
3. Жилкина А. Н. Управление финансами. Финансовый анализ предприятия : учебник. М. : ИНФРА-М, 2015. 336 с.

УДК 658.3.07

БАНКОВСКАЯ СФЕРА РОССИИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ: ПРОШЛОЕ, НАСТОЯЩЕЕ, БУДУЩЕЕ

Д. Д. Горячева¹, М. Д. Соловьёв²

*^{1,2}Пензенский филиал ФГБОУ ВО «Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации», г. Пенза, Россия*

Аннотация. Трансформация банковского сектора ведет к изменению в подходе к предоставлению услуг, которое отражает стремление к более гибкой, удобной и инновационной финансовой среде. Способность банков адаптироваться к этим изменениям будет играть ключевую роль в их успехе в переменной экономике.

Ключевые слова: экономика, банковский сектор, ключевая ставка, финансовый результат

15 декабря состоялось последнее в 2023 году заседание Банка России. На нем ключевую ставку подняли до 16 %, как и ожидали большинство экспертов и участников финансового рынка [3].

С апреля 2023 года российские банки в обязательном порядке возобновили раскрытие информации по российским стандартам бухгалтерского учета. Кроме того, банки получили право (не обязанность) публикации отчетности по МСФО с учетом санкционных рисков.

Российская экономика восстанавливается после кризиса 2022 года быстрее, чем ожидалось: темп роста ВВП по итогам 2023 года составил 3,6 %. Всемирный банк, например, еще в июне прогнозировал рост на 0,2 %, в октябре – улучшил прогноз до 1,6 %, в январе – до 2,6 %. Рынок кредитования при этом фундаментально не показывает признаков «перегрева»: уровень просроченной задолженности, а также показатель за кредитованности не увеличиваются, а отношение розничного кредитного портфеля к ВВП составляет чуть больше 30 %, тогда как в развитых экономиках этот показатель может превышать 100 %.

Итак, российский ЦБ в декабре 2023 ожидал сокращение прибыли банковского сектора в 2024 году на 15–30 %. Стоит отметить, что регулятор часто ошибается в своих оценках прибыли отрасли. К примеру, в 2022 г. он ожидал прибыли сектора в 2023 г. в размере 1 трлн руб., а по итогу отечественные банки по итогам 2023 года заработали рекордные 3,3 млрд рублей. Поэтому на этом фоне более разумно ориентироваться скорее на динамику 2015–2017 гг., когда после сильного роста прибыли произошло заметное снижение показателя на 11 %. Исходя из рассуждений в этом ключе, прибыль банков в 2024 году может составить около 3 трлн руб.

13 марта 2024 года Банк России заявил, что ожидает чистую прибыль банковского сектора по итогам 2025 года на уровне 2,6–3,1 трлн руб., в 2024 году – 2,3–2,8 трлн рублей, следует из материалов регулятора.

Средства корпоративных клиентов вырастут на 7–12 % в 2024 году и 8–13 % в 2025 году. При этом, согласно прогнозу, средства населения увеличатся на 8–13 % в 2024 году и 10–15 % в 2025-м.

Портфель корпоративных кредитов банков вырастет в 2024 году на 6–11 %, в 2025-м – 8–13 %. Портфель жилищных кредитов в 2024 году покажет рост на 7–12 %, в 2025-м – на 10–15 %. Прочие розничные кредиты вырастут на 3–8 % и 6–11 % соответственно.

Это объясняется рядом причин:

1. Рост расходов на резервы вырастет на фоне роста объемов банковского сектора.
2. Маржинальность основного бизнеса снизится из-за высокого уровня ключевой ставки и охлаждения кредитования. Сделок по выкупу активов у нерезидентов тоже ожидается меньше.
3. Рубль будет стабильнее, а значит, не получится много заработать на переоценке валютных активов [2].

При этом банки могут получить положительный эффект от переоценки ценных бумаг в своих портфелях при благоприятной ситуации на фондовом и долговом рынках.

В 2024 году участники рынка ожидали сохранения жесткой процентной политики ЦБ и высоких ставок в банковском секторе длительное время. В этих условиях неизбежно замедление темпов кредитования. Однако процесс будет происходить неравномерно по сегментам.

В корпоративном секторе отрицательный эффект от ужесточения договоров купли-продажи будет частично нивелирован сохранением высокого спроса на кредитные ресурсы со стороны бюджетного сегмента и предприятий стратегических отраслей.

В рознице в ближайшие месяцы наблюдается резкое замедление темпов потребительского кредитования под давлением не только высоких ставок, но и ужесточения регулятивных требований ЦБ. Потенциальным заемщикам можно не ждать улучшения условий: переход к снижению ставок пока не виден, однако даже в этом случае условия кредитования останутся жесткими из-за требований регулятора.

Сохранить умеренный темп прироста в 2024 году, вероятно, удастся в ипотечном кредитовании благодаря льготным государственным программам.

В ожидании ужесточения условий по ним спрос в ипотечном кредитовании еще больше сместится в сторону льготных продуктов и будет поддерживать общие темпы роста ипотечных портфелей до этапа очередного урезания лимитов по госпрограммам.

Под влиянием высоких ставок и относительно стабильных потребительских настроений склонность населения к сбережению продолжит расти в 2024 году. Депозитные ставки могут оказаться на своих максимумах уже в самом начале следующего года. На фоне ожидаемого притока средств из бюджета в банковский сектор средняя максимальная депозитная ставка будет ниже уровня ключевой ставки, что стабильно повышется раз в несколько месяцев.

Перед тем, как перейти к текущим значениям банковского сектора России, необходимо упомянуть прогнозную информацию по первоочередным теоретическим задачам в сфере [5].

Банк России определил следующие приоритетные задачи финансового сектора на период до 2025 года:

1. Цифровизация и модернизация внутренней платёжной системы для повышения доступности, безопасности, скорости выполнения транзакций и снижения издержек участников.
2. Преобразование систем внешних платежей и трансграничных расчётов в соответствии с текущими реалиями.
3. Создание новых и модернизация существующих инвестиционных инструментов для граждан, способов формирования долгосрочных накоплений.
4. Восстановление доверия инвесторов к российскому фондовому рынку и повышение их активности в торговле на нём.
5. Снижение объёмов операций в иностранной валюте [4].

Эти задачи направлены на адаптацию финансового сектора к новым условиям и обеспечение стабильности работы финансовых институтов.

Пришло время указать на реальные показатели банковского сектора нашей страны в первом полугодии 2024 года. Сфера характеризовалась достаточно высокими темпами прироста активов. Объем активов в июле вырос на 2,1 % по сравнению с июнем, что лишь ненамного меньше локального месячного максимума 2024 года – мая, когда активы выросли на 2,2 %. При этом высокие темпы прироста в 2024 году также наблюдались с марта по май (более 1,5 % в месяц). Сравнительно высокие темпы прироста активов отмечены во все прошедшие месяцы 2024 года, несмотря на ужесточение условий кредитования и высокие процентные ставки в экономике (рис. 1).

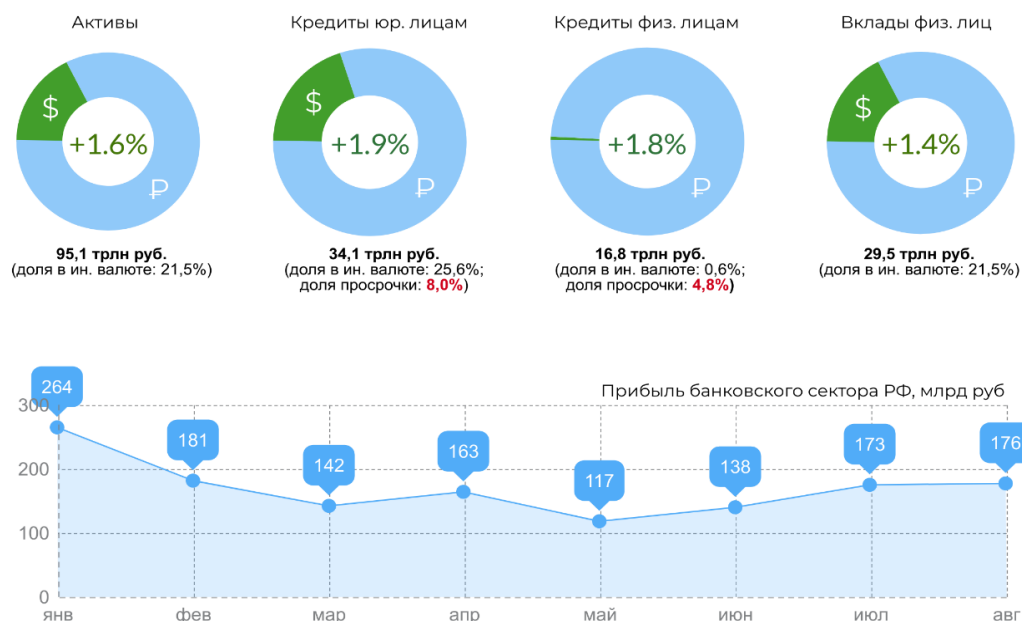


Рис. 1. Динамика показателей банковского сектора в июле 2024 г.

Таким образом, ожидаемый результат в банковской сфере страны будет достигнут в случае отсутствия негативного влияния нестабильных составляющих прибыли – переоценки валюты или ценных бумаг. Все возможности для развития и роста есть [1].

Список литературы

1. Белозеров С. А. Банковское дело : учебник. М. : Проспект, 2023. 211 с.
2. Иванов В. В., Соколов Б. И. Деньги, кредит, банки : учебник и практикум. М. : Юрайт, 2021. 372 с.
3. Козлова О. Л., Киреев В. Л. Банковское дело. М. : КноРус, 2022. 240 с.
4. Мурадова С. Ш., Алексеева Е. В. Банковское дело. М. : Феникс, 2023. 256 с.
5. Усоскин В. М. Современный коммерческий банк: управление и операции. М. : Вазар-Ферро, 2023. 320 с.

УДК 336.02

ПРИОРИТЕТЫ ФИНАНСОВОЙ ПОЛИТИКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

Н. В. Донкова

*Красноярский филиал ФГБОУ ВО «Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации», г. Красноярск, Россия*

Аннотация. Рассматривается современная финансовая политика Российской Федерации в разрезе ее основных элементов. Уделено внимание органам государственной власти, непосредственно реализующим финансовую политику.

Ключевые слова: финансовая политика, Федеральная таможенная служба, социальная функция государства, казначейский контроль, налоговое администрирование, Банк России, инвестиции

Финансовая политика государства всегда направлена на достижение целей государства как в краткосрочном периоде, так и в стратегическом долгосрочном. Государство выстраивает финансовую политику таким образом, чтобы обеспечить доведение финансовых ресурсов до органов власти, которые, в свою очередь, созданы для реализации государственных задач. Немаловажно грамотно определить источники финансовых средств, за счет которых будут обеспечены гарантированные денежные фонды. Так же эффективно выстроенные каналы, способы доведения ресурсов для конечного получателя. Только в таком случае можно говорить, что государство, реализуя финансовую политику, выполняет возложенные на него функции.

На современном этапе можно выделить несколько важных направлений, или элементов финансовой политики Российской Федерации: бюджетная, социальная, денежно-кредитная, налоговая, инвестиционная, таможенная. Для реализации каждого в государстве функционируют специальные органы. В статье рассмотрены приоритеты каждого из элементов.

Органом, реализующим таможенную политику РФ, является Федеральная таможенная служба (ФТС). На современном этапе её деятельность определена стратегией развития до 2030 года. За шестилетний период перед службой стоит цель формирования насыщенной «искусственным интеллектом», информационно связанной с внутренними и внешними партнерами, «умной» службы, результативной для государства. В Стратегии

указан ряд целевых ориентиров. Можно сжато их проанализировать. Должна быть проведена полномасштабная цифровизация и автоматизация деятельности ФТС, в частности, должны активно применяться методы искусственного интеллекта; технологии, обеспечивающие автоматическое совершение операций при перемещении товаров через таможенную границу; должен быть автоматизирован процесс контроля и выявления нарушений; применяться устройства, препятствующие перемещению запрещенных к ввозу веществ и материалов. Во-вторых, ориентация на развитие международной торговли, расширение перечня несырьевой продукции на экспорт. Далее – процедура совершения таможенных операций должна стать абсолютно прозрачной, это обеспечит рост интереса к предпринимательству. Должна быть создана эффективная система предотвращения рисков для участников внешнеэкономической деятельности. Немаловажный момент – совершенствование системы набора кадров, сохранение высококвалифицированных работников, в том числе за счет достойной оплаты труда, обеспечение их безопасности во время осуществления должностных обязанностей [1].

Такие направления финансовой политики, как бюджетная и социальная, тесно переплетены. Можно утверждать, что эффективная реализация социальной функции государства отражает его заботу о своих гражданах, а значит и уровень защиты. В Российской Федерации большой перечень пенсий, пособий, иных выплат, направленных как раз на недопущение социальной несправедливости. В феврале 2024 года на выставке-форуме «Россия» озвучила данные, которые подтверждают, что социальная политика на современном этапе в особой степени направлена на поддержку семей с детьми. Так, например, почти 11 миллионов родителей получают на детей единое пособие, материнский капитал уже получили почти 14 миллионов семей. Голикова отмечает, что за 20 лет меры финансовой поддержки семей выросли в десять раз [2].

В большей степени социальные расходы осуществляются за счёт средств бюджета, поэтому следует остановиться на государственных методах обеспечения контроля за формированием и использованием таких средств. Важность казначейского контроля определяется его местом в системе контроля за общественными финансами. Такой вид контроля направлен на недопущение и предотвращение нарушений и анализ правильного движения денежных средств. Казначейский контроль заключается в его превентивной функции в процессе исполнения бюджета. По сути, казначейские органы и реализуют бюджетную политику, которая выражается в санкционировании принятия и оплаты бюджетных обязательств, а также контрольных полномочиях на этапе использования бюджетных денег. Несмотря на изменения Бюджетного кодекса, гласящие, что «санкционирование операций» не входит в состав методов государственного финансового контроля, Казначейство России имеет те же полномочия, что и до изменений документа. Современная финансовая политика строится на правовой базе и наборе казначейских технологий и процедур для консолидации средств всей бюджетной системы РФ на Едином казначейском счёте. С 1 января 2021 года функционирует система казначейских платежей. Следовательно, в нашем государстве реализован в полной мере принцип единства кассы, а значит обеспечена прозрачность финансовой деятельности и доступность информации о движении казны [3].

Поскольку за обеспечение формирования бюджетов всех уровней налоговыми поступлениями отвечает федеральная налоговая служба (ФНС), можно говорить о том, что грамотная налоговая политика государства так же вплетается в его финансовые задачи. Налоговая политика РФ определяется сейчас как совокупность правовых и финансово-экономических методов, обеспечивающих органам налоговой системы такую деятельность, которая бы позволяла полноценно пополнять бюджет. ФНС России тоже реализует контрольную функцию: на современном этапе предполагается минимизация усилий налогового контроля за налогоплательщиками, и создание благоприятных условий для информирования налоговых администраций. Среди нововведений можно назвать, что

проверочные мероприятия теперь должны быть согласованы с прокуратурой. А вот высшие должностные лица теперь тоже могут быть подвергнуты процедуре внеплановой проверки, и без оповещения прокуратуры, а по поручению Президента, либо Председателя Правительства или заместителей. Так как налоговая сфера требует обработки больших массивов информации, то одним из приоритетов является всеобъемлющее применение цифровых технологий. Совершенствование системы налогового администрирования продолжается в рабочем порядке на постоянной основе: процессы планирования, прогнозирования, учета налогоплательщиков и поступающих налогов, анализа и регулирования постоянно изменяются, подстраиваясь под экономическую ситуацию в государстве [4].

Ещё одним элементом финансовой политики государства является денежно-кредитная. В Российской Федерации её разрабатывает и проводит Банк России. Можно остановиться на некоторых нюансах. Ключевая ставка с 16 сентября 2024 года составляет 19,0 %, уровень инфляции на сентябрь составлял 8,6 %. Целью ЦБ является поддержание уровня инфляции вблизи 4 %. Применяется плавающий валютный курс, означающий его установление рыночными силами, и невмешательство в эти процессы Банка России. С 2022 года были ужесточены ограничения на движение капитала. Банк России стремится максимально оперативно и полно раскрывать информацию о целях, принципах, мерах и результатах ДКП, об оценке экономической ситуации и перспектив ее развития – открытость информации способствует пониманию обществом происходящих экономических процессов. Дальнейшее развитие ситуации в российской экономике зависит от ряда внутренних и внешних условий. Со стороны внутренних условий первостепенное значение имеют возможности расширения предложения и динамика спроса, в том числе с учетом расходов бюджета на льготные программы кредитования. Со стороны внешних условий ключевое значение будут иметь развитие процессов деглобализации мировой экономики, динамика инфляции и ДКП в развитых странах, дисбалансы на финансовых рынках, санкционное давление.

И наконец, хочу немного остановиться на инвестиционной политике – тоже важном элементе государственной финансовой политики. Что касается внутренней, можно отметить продолжающуюся тенденцию помощи малому и среднему бизнесу. Это и понятно – ведь развитие предпринимательства в государстве влечет за собой рост числа трудоустроенного населения, увеличение собираемости налогов, стимулирует использование современных технологий. Одна из популярных мер помощи от государства – кредит для бизнеса с господдержкой. В этом случае сотрудничают три стороны: предприниматель, коммерческий банк и государство. Бизнесмен обращается за займом к кредитору, тот одобряет сделку и выдает деньги под небольшой процент. Государство компенсирует банку недополученную прибыль. Для представителей малого бизнеса, которые хотят организовать промышленное производство, в Минпромторге есть промышленная ипотека. По этой программе помощи от государства взять до 500 млн рублей на срок до семи лет со ставкой от 3 % до 5 %. Будет реализован ещё ряд мер поддержки как начинающих, так и уже с «крепким» бизнесом предпринимателей. Как перспективное направление внешнеэкономических, инвестиционных связей активно обсуждается Ближний Восток. Он на сегодняшний день представляет собой окно возможностей для РФ с точки зрения расширения торгово-экономических отношений, инвестиционной привлекательности региона, развития инфраструктурных проектов. Но Россия сталкивается с рядом вызовов на этом направлении. Как вариант, в сфере инвестиций основные вызовы для российских компаний, связанные с законодательными барьерами, могут быть преодолены за счет активизации диалога по линии профильных финансовых ведомств России и стран Ближнего Востока [6, 7].

Таким образом, важно подчеркнуть, что каждый элемент реализуемой на современном этапе финансовой политики важен как сам по себе, так и в связке с другими.

Только эффективно проводимая, то есть использующая все возможные источники финансовых средств, государственная финансовая политика сможет обеспечить как на текущем этапе, так и в стратегическом периоде, выполнение целей и задач.

Список литературы

1. Распоряжение Правительства РФ № 1388-р от 23.05.2020 Стратегия развития таможенной службы Российской Федерации до 2030 года (ред. от 12.07.2024) // КонсультантПлюс. URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_353557/
2. Татьяна Голикова: за 20 лет охват семей мерами финансовой поддержки вырос в 10 раз. URL: <http://government.ru/news/50819>
3. Канкулова М. И., Османова С. З. Казначейский контроль расходов бюджета субъекта Российской Федерации: практика и возможности оптимизации // Бухгалтерский учет в бюджетных и некоммерческих организациях. 2024. № 6.
4. Титов А. С. Особенности государственной налоговой политики на современном этапе // Финансовое право. 2022. № 5.
5. Официальный сайт Центрального Банка. URL: https://www.cbr.ru/about_br/publ/ondkp/on_2025_2027
6. Льготные кредиты для предпринимателей в 2024 году. URL: <https://www.banki.ru>
7. Ближний Восток как окно возможностей для России в условиях переориентации российской экономики на восточное направление. URL: <https://roscongress.org/materials>

УДК 330.47

ФИНАНСОВАЯ ИНКЛЮЗИЯ ЧЕРЕЗ ДЕЦЕНТРАЛИЗОВАННЫЕ ФИНАНСЫ (DeFi) ДЛЯ МАЛЫХ И СРЕДНИХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Я. В. Игнатьева

*Пензенский филиал ФГБОУ ВО «Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации», г. Пенза, Россия*

Аннотация. Исследуется роль децентрализованных финансов (DeFi) в обеспечении финансовой инклюзии для малых и средних предприятий. В условиях ограниченного доступа к традиционным финансовым инструментам DeFi предлагает инновационные решения, способствующие увеличению капиталовложений и устойчивому развитию малых и средних предприятий. Рассматриваются преимущества и риски внедрения DeFi-технологий, а также их влияние на финансовую грамотность предприятий.

Ключевые слова: финансовая инклюзия, децентрализованные финансы, малые и средние предприятия, криптовалюты, блокчейн, устойчивое финансирование, финансовая грамотность, цифровая экономика

Благодарности: научный руководитель – к.э.н., доцент О. Н. Лескина.

Финансовая инклюзия является ключевой концепцией в экономической теории и практике, обеспечивающей равный доступ к финансовым услугам для всех слоев населения, включая малые и средние предприятия (МСП). В Российской Федерации на начало 2024 года существует более 6 миллионов МСП, которые обеспечивают около 20 % валового внутреннего продукта [1]. Однако многие из этих предприятий сталкиваются с серьезными трудностями в доступе к финансовым ресурсам, что подчеркивает необходимость поиска новых путей финансирования. Одним из таких путей становятся децентрализованные финансы (DeFi).

Децентрализованные финансы представляют собой экосистему финансовых услуг, основанную на блокчейн-технологии, которая позволяет пользователям взаимодействовать напрямую, минуя традиционных финансовых посредников. Эта концепция включает в себя разнообразные децентрализованные приложения, позволяющие осуществлять такие операции, как займы, кредитование, трейдинг и страхование, при этом обеспечивая высокую степень прозрачности и безопасности.

С точки зрения теории финансовой инклюзии, DeFi предоставляет ряд преимуществ для МСП:

1. Децентрализованные финансы обеспечивают доступность и прозрачность для МСП. Традиционные финансовые учреждения часто накладывают высокие требования на заемщиков, что делает процесс получения кредита трудным для малых предприятий. DeFi, же предлагает альтернативные модели кредитования, где залогом могут служить цифровые активы или другие формы обеспечения. Это упрощает доступ к финансированию и позволяет пользователям отслеживать условия и процедуры кредитования без необходимости раскрытия личных данных или выполнения строгих требований.

2. Платформы, такие как Aave и Compound, предлагают новые механизмы кредитования, основанные на ликвидности и привязке к активам. Это позволяет МСП получать займы без необходимости представлять обширные финансовые отчеты или демонстрировать устойчивую кредитную историю. В России такие механизмы уже применяются, например, на платформе «Платформа Образование», которая предлагает финансирование для образовательных учреждений через краудфандинг.

3. Снижение барьеров входа в финансовую экосистему. DeFi-протоколы часто требуют минимальных вложений для начала работы, что дает стартапам и малым предприятиям возможность легко войти на новый рынок, ранее для них недоступный.

4. DeFi предлагает инновационные финансовые инструменты, такие как токенизация активов и краудфандинг, что позволяет привлекать капитал без зависимости от традиционных банков. Примером может служить российская платформа FominGroup, которая предлагает бизнесам возможность начать проекты с небольшими инвестициями и без привлечения традиционных кредитов [2].

Тем не менее, несмотря на явные преимущества, внедрение DeFi для МСП сопряжено с определенными вызовами. Во-первых, высокая волатильность криптовалют, на которых основаны многие DeFi проекты, может создавать значительные риски для финансовой устойчивости малых предприятий. Резкие колебания цен на основные криптовалюты могут привести к непредсказуемости в погашении долговых обязательств, что является серьезным фактором риска.

Во-вторых, недостаточная правовая база и отсутствие четкой регуляции в области децентрализованных финансов выдвигают серьезные опасения по поводу безопасности инвестиций и защиты прав пользователей. На текущий момент многие юрисдикции требуют дальнейшего анализа и обновления законодательства для того, чтобы обеспечить безопасность пользователей в децентрализованном пространстве.

Вопреки указанным препятствиям, альтернативные подходы позволяют малым и средним предприятиям использовать преимущества децентрализованных финансов без необходимости непосредственно взаимодействовать с криптовалютным рынком. Например, МСП могут токенизировать свои активы – такие как недвижимость, оборудование или интеллектуальная собственность – для привлечения инвестиций, обеспечивая при этом финансирование без необходимости продажи активов.

Кроме того, вместо проблемных криптовалют можно использовать стейблкоины, которые представляют собой криптовалюты, привязанные к фиатным валютам, например, доллару США. Это позволяет минимизировать риски, связанные с волатильностью и обеспечивает стабильность при расчетах [3].

Также малые и средние предприятия могут сотрудничать с DeFi-платформами для разработки кастомизированных решений, отвечающих их уникальным потребностям. Эти решения могут включать кредитование, страхование или другие финансовые услуги, которые не требуют использования криптовалют. Более того, применение децентрализованных идентификационных систем позволит упростить процесс верификации и снизить затраты на соблюдение нормативных требований [4].

Таким образом, децентрализованные финансы открывают новые горизонты для финансовой инклюзии малых и средних предприятий, предоставляя доступ к финансированию и финансовым ресурсам, которые ранее были недоступны в традиционных системах. Хотя существуют серьезные вызовы, связанные с безопасностью, рисками и регуляцией, потенциал DeFi для трансформации финансовой системы и расширения возможностей для МСП является безусловным. Важно продолжать исследования и инициативы, направленные на интеграцию DeFi в традиционную финансовую экосистему, создавая тем самым более инклюзивный и доступный финансовый ландшафт.

Список литературы

1. Социально-экономическое положение России. URL: https://rosstat.gov.ru/storage/mediabank/Rus_strani_mira_2023.pdf (дата обращения: 13.11.2024).
2. Циканова Л. М., Тлупова К. Т., Казова З. М. Финансовая инклюзия как тренд развития мировой экономики // Журнал прикладных исследований. 2023. № 1. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/finansovaya-inklyuziya-kak-trend-razvitiya-mirovoy-ekonomiki> (дата обращения: 13.11.2024).
3. Патрон П. А., Пехальский Д. И. Финансовая инклюзия как фактор экономического роста в США и других развитых странах // США & Канада: экономика – политика – культура. 2021. Вып. 10. С. 22–42. URL: <https://usacanada.jes.su/s268667300016896-5-1/> (дата обращения: 13.11.2024).
4. Лосева О. В., Лескина О. Н. Макроэкономическое планирование и прогнозирование: курс лекций : учеб. пособие. Пенза : Изд-во ПГУ, 2014.

УДК 330

ОПТИМИЗАЦИЯ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КРЕДИТНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

А. Р. Карасева¹, Н. В. Резцова², Л. С. Батраева³

*^{1,2,3}Пензенский филиал ФГБОУ ВО «Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации», г. Пенза, Россия*

Аннотация. Рассматриваются вопросы оптимизации финансовых результатов деятельности кредитных организаций в условиях современных экономических реалий. Актуальность темы обусловлена необходимостью повышения эффективности работы банковских учреждений на фоне растущей конкуренции, изменения потребительских предпочтений и воздействия внешнеэкономических факторов.

Ключевые слова: процентные доходы, процентная политика, финансовые результаты, экосистемы кредитования

Благодарности: научный руководитель – к.э.н., доцент О. А. Бурмистрова.

Нормальное функционирование коммерческого банка возможно обеспечить только при проведении эффективной процентной политики, так как процентные доходы занимают основную массу от всех доходов кредитных учреждений, а привлечение и рациональное размещение финансовых ресурсов выступает основой банковского бизнеса.

Процентную политику ПАО Банк «Кузнецкий» следует рассматривать как самостоятельный элемент банковской политики.

Коммерческие банки в современных условиях выступают основными финансовыми посредниками между различными экономическими субъектами на финансовом рынке, получающими за данное посредничество определенное вознаграждение, которое чаще всего поступает в виде процента.

Кроме того, кредитные организации являются институциональными инвесторами, то есть субъектами, аккумулирующими средства корпоративных и индивидуальных инвесторов посредством различных финансовых инструментов, и осуществляющих

инвестиционную деятельность, специализированную, как правило, на кредитовании инвестиционных проектов и операциях с ценными бумагами и валютой.

В этом случае также возникает финансовое посредничество, платой за которое выступает банковский процент.

Несмотря на актуальность проблемы построения эффективной процентной политики коммерческого банка как фактора повышения его доходности, в научной литературе данной проблеме уделяется недостаточно внимания, что выражается в явном дефиците публикаций в научных изданиях.

В специальной литературе больше внимания уделяется банковскому проценту, процентной марже, методам начисления процентов.

Данная проблема носит во многом прикладной характер и весьма злободневна для руководителей и топменеджеров коммерческих банков.

Процентная политика ПАО Банк «Кузнецкий» должна быть направлена на максимизацию его чистой прибыли, страхование банковских рисков и обеспечение должной ликвидности и финансовой устойчивости кредитного учреждения.

Причем эти задачи предполагают одновременное их решение, так как упор на выполнение одной из них может разбалансировать деятельность всей организации, а отсутствие должного внимания какому-то вышеназванному аспекту рано или поздно негативно отразится и на других ключевых результатах процесса.

При определении величины процентных ставок по привлекаемым и размещаемым финансовым ресурсам на определенный плановый период следует иметь в виду, что от решения вопроса в этой области зависят не только финансовые результаты и уровень финансовой устойчивости коммерческого банка, но и доверие клиентов, а также привлекательность банковских продуктов для потенциальных партнеров.

Стремление повысить уровень процентной маржи, которая определяется как разница между общими объемами полученных и уплаченных банком процентов, может привести к оттоку клиентов в другие кредитные учреждения, а стремление минимизировать маржу может привести к непокрытию отдельных видов реализованных процентных рисков, недостаточности ресурсов для покрытия незапланированных издержек, к отрицательным финансовым результатам, а в конечном итоге – к снижению показателей ликвидности и финансовой устойчивости.

Следовательно, проблема формирования эффективной процентной политики выступает краеугольным камнем нормального функционирования ПАО Банк «Кузнецкий».

Процентные ставки по депозитам и кредитам постоянно изменяются под влиянием целого ряда внутренних и внешних факторов (табл. 1).

Таблица 1

Внешние и внутренние факторы, влияющие на процентную политику ПАО Банк «Кузнецкий»

Внешние факторы	Внутренние факторы
1. Общая политическая и социально-экономическая ситуация в стране.	1. Местоположение кредитной организации.
2. Степень развития финансового рынка в стране.	2. Клиентская база кредитной организации.
3. Реализуемая Центральным банком денежно-кредитная (монетарная) политика.	3. Ресурсный и кадровый потенциал банка.
4. Стадия экономического цикла, в которой находится национальная экономика.	4. Степень использования современных банковских технологий.
5. Уровень инфляции и процентных ставок в экономике.	5. Спектр предоставляемых банком финансовых операций и услуг.
6. Конъюнктура спроса и предложения на денежном рынке.	6. Принятый руководством приемлемый уровень банковского риска.
7. Состояние национальной валюты.	7. Принятая банком стратегия взаимосвязанного управления активами и пассивами.
8. Конкуренция в банковской сфере.	8. Величина и качество депозитного и кредитного портфелей банка.

Среди перечисленных в табл. 1 факторов ключевое влияние на динамику изменения процентных ставок в коммерческих банках оказывают привлеченная клиентура, ресурсная база и кадровый потенциал банка, денежно-кредитная политика регулятора и уровень конкуренции на кредитном рынке.

При формировании процентной политики ПАО Банк «Кузнецкий» необходимо ее дифференцировать как для отдельных секторов рынка (например, по видам экономической деятельности), так и для отдельных категорий клиентов (физических лиц, юридических лиц, банковского сектора, государственных и муниципальных органов).

Данная дифференциация позволит сегментировать конкретные значения процентных ставок для разных экономических субъектов и более полно учитывать их специфику и потребности в банковских продуктах и услугах.

В разработке основных направлений процентной политики участвуют практически все структурные подразделения ПАО Банк «Кузнецкий», но утверждается она, как правило, высшим органом управления – Общим собранием акционеров.

Это объясняется тем обстоятельством, что именно данное направление деятельности кредитного учреждения является центральным, так как обеспечивает основную массу прибыли.

При разработке процентной политики ПАО Банк «Кузнецкий», на наш взгляд, необходимо исходить из следующих принципов (рис. 1).

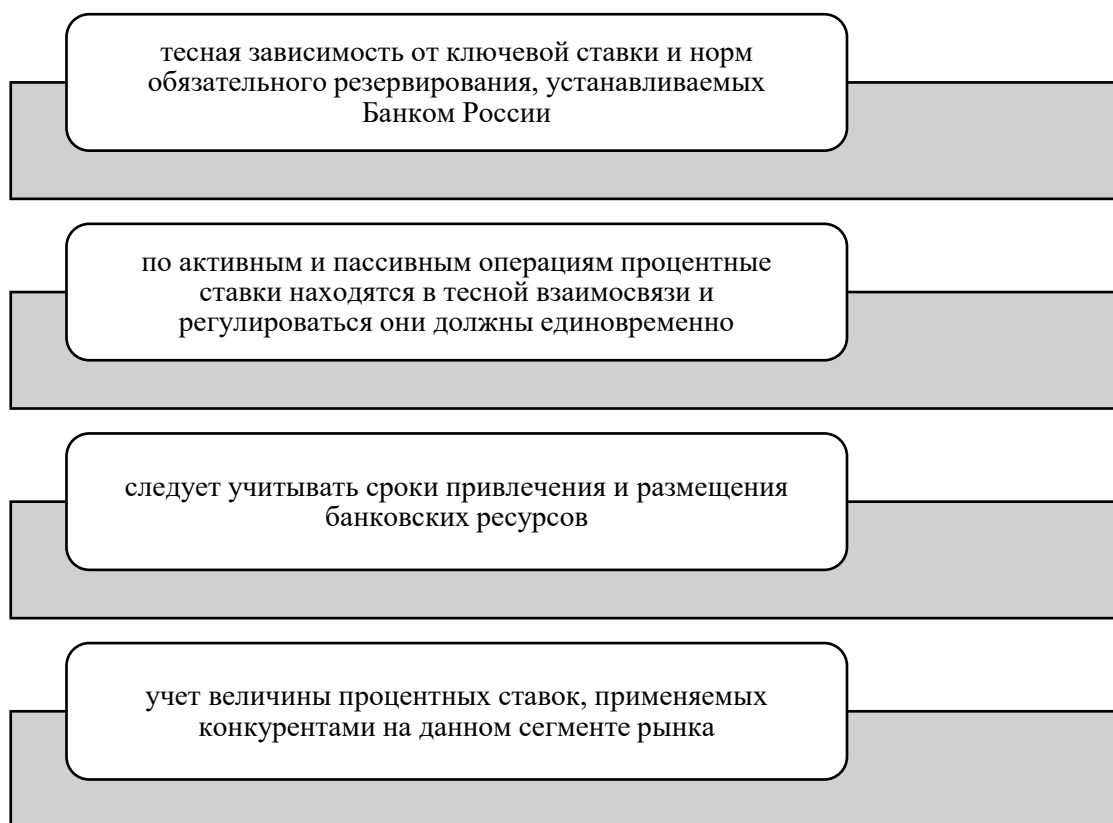


Рис. 1. Принципы оптимизации процентной политики банка для максимизации финансовых результатов

В целях повышения эффективности процентной политики также в ПАО Банк «Кузнецкий» целесообразно более активно применять в практике усовершенствованную модель Risk-based pricing (RBP) – современный метод ценообразования на размещаемые ресурсы, в основе которого лежит дифференцированный подход к определению

стоимости кредита для каждого конкретного заемщика исходя из уровня предполагаемого для него кредитного риска.

Согласно RBP окончательное предложение цены заимствований определяется исходя из надежности заемщика, где кредитный продукт предлагается в диапазоне двух ставок – минимальной и максимальной. Окончательное значение в пределах диапазона определяется в результате анализа платежеспособности и кредитной истории клиента.

Данный метод предполагает:

- дифференцированный подход к установлению процентной ставки практически к каждому клиенту на основе проведения по каждой кредитной заявке индивидуальной оценки финансового и имущественного положения заемщика,
- перспективности бизнеса (юридическими лицами и индивидуальными предпринимателями),
- стабильности получения доходов (физическими лицами), уровня процентного и кредитного рисков.

Преимущества применения данного метода для ПАО Банк «Кузнецкий» представлены на рис. 2.

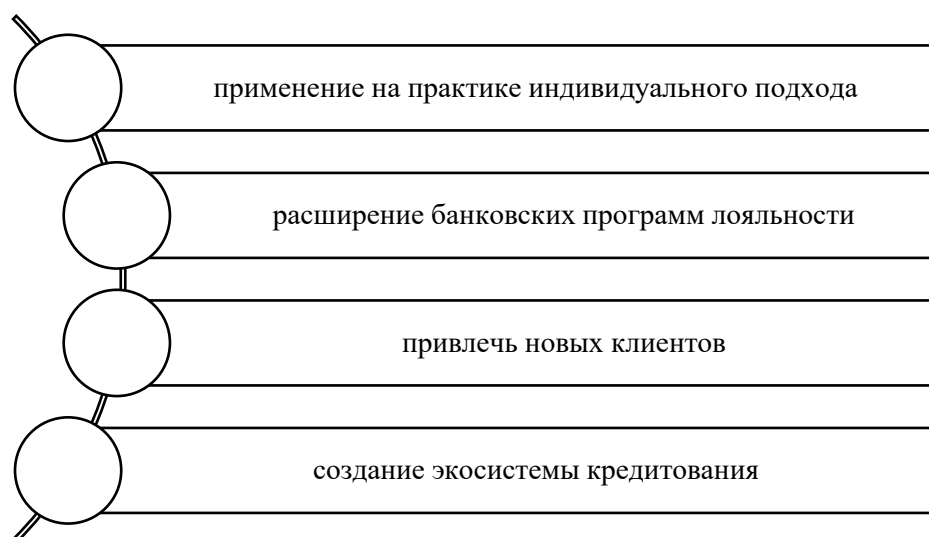


Рис. 2. Преимущества внедрения модели Risk-based pricing (RBP) в процентную политику ПАО Банк «Кузнецкий»

Все это позволит управлять процентной ставкой ПАО Банк «Кузнецкий».

Список литературы

1. Акимов А. А., Ануфриева Е. М., Арстанова Г. С. [и др.]. Глобализация и институциональная модернизация экономики России: теория и практика : монография. М. : Прометей, 2019. 656 с.
2. Бурмистрова О. А., Оводкова А. А., Фокина А. М. Развитие лизинга в России: проблемы и перспективы // Актуальные вопросы современной экономики. 2019. № 2. С. 92–98.
3. Бурмистрова О. А., Косовнин В. А., Линник О. В., Макарычева А. В. Влияние финансовых рисков на управление корпоративными финансами организации // Актуальные вопросы современной экономики. 2023. № 5. С. 583–587. EDN: CTFXNH
4. Бурмистрова О. А., Косовнин В. А., Линник О. В., Макарычева А. В. Проблемы выбора метода управления корпоративными финансами в условиях трансформации экономики // Актуальные вопросы современной экономики. 2023. № 5. С. 588–594.

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ БАНКОВСКОГО СЕКТОРА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

А. Р. Карасева¹, Н. В. Резвова², Л. С. Батраева³

*^{1,2,3}Пензенский филиал ФГБОУ ВО «Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации», г. Пенза, Россия*

Аннотация. Рассматривается текущее состояние банковского сектора Российской Федерации, анализируются ключевые тенденции и вызовы, с которыми сталкиваются финансовые учреждения в условиях экономической нестабильности и международных санкций. Особое внимание уделяется изменениям в законодательстве, влияющим на деятельность банков, а также внедрению новых технологий и цифровизации услуг. В заключение подводятся итоги и делаются прогнозы относительно дальнейшего развития банковской системы в России с акцентом на необходимость адаптации к изменяющимся экономическим условиям и потребностям клиентов.

Ключевые слова: Банк России, финансовая система, кредитный портфель, ипотечное кредитование, монетарная политика

Благодарности: научный руководитель – к.э.н., доцент О. А. Бурмистрова.

Банковский сектор является одной из ключевых составляющих финансовой системы любой страны, играя важную роль в обеспечении экономической стабильности и роста. В условиях Российской Федерации, где экономика сталкивается с множеством вызовов, включая международные санкции, колебания цен на сырьевые товары и внутренние структурные изменения, состояние банковской системы становится особенно актуальным для анализа.

В последние годы наблюдается значительная трансформация в работе банков, связанная с цифровизацией, изменением потребительских предпочтений и развитием новых финансовых технологий. Эти изменения требуют от банков не только адаптации к новым условиям, но и активного внедрения инновационных решений для обеспечения конкурентоспособности.

В течение 2022 г. крупнейшие российские банки были включены в список иностранных санкций, что привело к частичному перетоку клиентов в небольшие кредитные организации, что расширило возможности для проведения международных платежей.

В результате на протяжении более чем 10 лет доля 10 крупнейших банков по активам в секторе демонстрировала отрицательную динамику, и к концу 2022 года она снизилась почти на 1 процентный пункт.

Но в течение следующего года доля 10 крупнейших банков не только снизилась, но и показала рекордное значение – 78,4 % российского банковского рынка.

В первой половине 2024 года продолжалась тенденция к усилению концентрации, чему способствовал интенсивный рост кредитования крупными банками как компаний, так и населения.

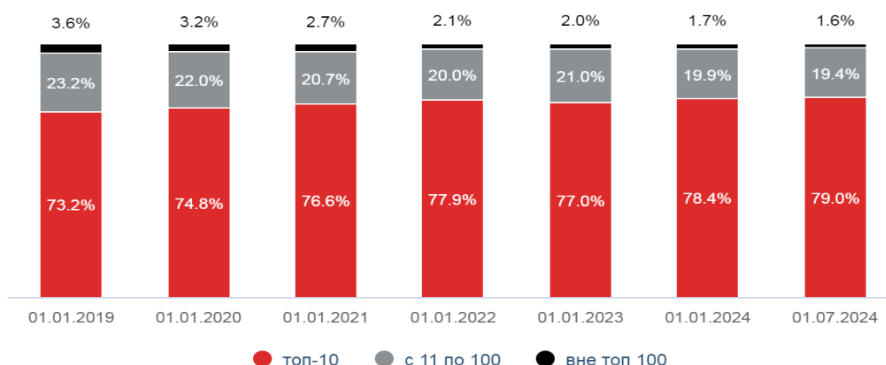


Рис. 1. Концентрация активов сектора по рейтингам банков

Объем задолженности юридических лиц и индивидуальных предпринимателей из топ-10 крупных банков увеличился на 14 % в первом полугодии 2024 года, в то время как все остальные банки продемонстрировали умеренную динамику в пределах 6 %.

Крупные компании, которые ранее привлекали заемный капитал на зарубежных рынках, теперь вынуждены рефинансировать свои долги внутри страны, беря кредиты в крупнейших российских банках.

В то же время крупные «иностраннные банки», работающие в России, также ограничили объем новых займов, что еще больше сузило список доступных кредиторов. В условиях высоких процентных ставок малые и средние предприятия активно пользуются различными льготными программами, большинство из которых также сосредоточено в крупнейших кредитных организациях.

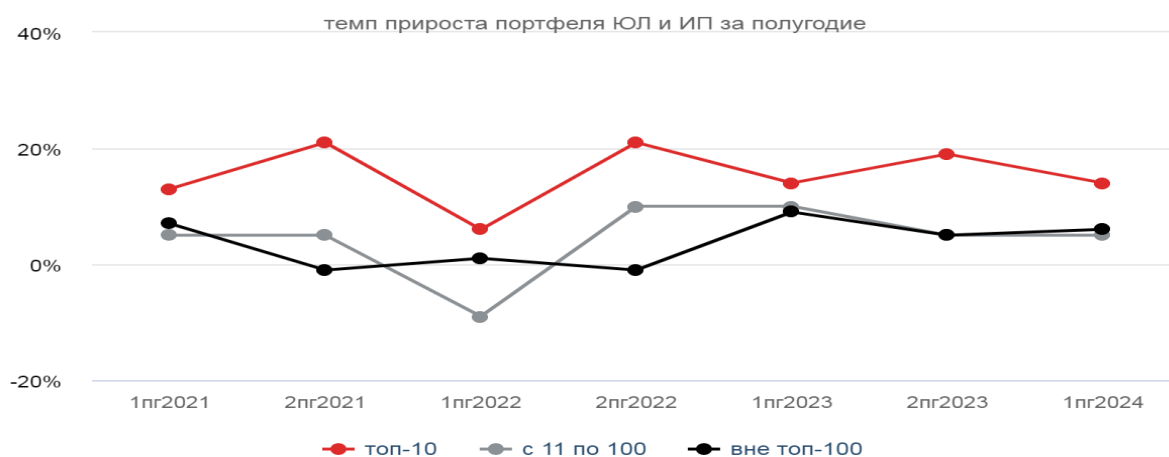


Рис. 2. Темпы роста кредитования кредитных организаций РФ

За первое полугодие 2024 г. объем просроченной задолженности юридических лиц и индивидуальных предпринимателей перед десятью крупнейшими банками России вырос на 14 %. При этом, остальные банки демонстрировали умеренный рост в пределах 6 %.

В сложившихся геополитических условиях крупные предприятия, ранее привлекавшие финансирование на международных рынках, вынуждены искать альтернативные источники кредитования внутри страны. Это приводит к увеличению спроса на кредитные ресурсы у крупнейших российских банковских учреждений.

Кроме того, дочерние компании иностранных банков, работающие в России, также сократили объем новых кредитов, что сужает возможности для получения финансирования со стороны различных кредитных организаций. В условиях высокой процентной ставки субъекты малого и среднего бизнеса активно пользуются льготными программами, значительная часть которых реализуется крупнейшими банками.

Что касается динамики розничного кредитования, то 10 крупнейших банков также значительно опередили остальной рынок, увеличив долговой портфель FL в первой половине 2024 года на 18 %. Банки с 11-го по 100-е место за тот же период показали рост всего на 5 %, а кредитные организации, не вошедшие в первую сотню, демонстрировали отрицательную динамику задолженности домохозяйств во втором полугодии подряд.

В первой половине 2024 года льготная ипотечная программа продолжала поддерживать кредитование физических лиц, но значительное количество ограничений по этому продукту было сосредоточено в крупнейших кредитных организациях. Отчасти

это привело к более значительному увеличению задолженности в Топ-10. Кроме того, лидеры рынка могут повысить риск получения новых кредитов, и это отразится на доходности действующих кредитов из-за большего потока поступающих заявок. Высокий уровень автоматизации процессов позволяет крупнейшим игрокам рассматривать большое количество заявок, а высокая скорость принятия решений является преимуществом в конкурентной борьбе.

Крупнейшие банки традиционно характеризуются более высоким уровнем концентрации кредитного риска для работы с лидерами отрасли в различных отраслях экономики. Тем не менее, на фоне увеличения заимствований российскими производителями на внутреннем рынке и ограниченного списка банков, которые могут позволить себе выдавать необходимые большие объемы, за последние два с половиной года наблюдается значительный рост концентрации крупных кредитных рисков в топ-10. Таким образом, средний коэффициент Н7 для банков этой группы увеличился с первого полугодия 2022 г. до 221 %, в 2024 г. до 278 %, в то время как другие анализируемые группы имеют более низкие уровни концентрации по сравнению с началом 2022 года.

В целях снижения концентрации кредитного риска с начала 2025 года Банк России внедрил ряд регулятивных нововведений, в том числе отмену льгот для не относящихся заемщиков, пострадавших от санкций, к 1 группе, включение в расчет критериев концентрации ценных бумаг, обещанных не только по кредитам, но и предприятиями, и введение новых критериев концентрации (Н30) для системно значимых кредитных организаций (NWC).

Стандарт предлагает более строгий подход к ограничению риска, чем действующий Н2.1. Поскольку он рассчитывается не на общий капитал, а на основной, он не учитывает использование веса снижения риска и предполагает унификацию по группе заемщиков не только по формальным критериям, но также с учетом их экономической связи.

Если стандарт будет введен в настоящий момент, многие кредитные организации не смогут соответствовать таким нормативным требованиям, поэтому у NWC будет время подготовиться, поскольку стандарт будет вводиться поэтапно с 2026 года.

В свою очередь, эти нововведения частично компенсируются смягчением подхода к расчету концентрации дочерних компаний на лизинговых и факторинговых компаниях, а риск рассчитывается исходя из обязательств перед конечными клиентами.

Банки, не входящие в топ-100, по состоянию на 01.07.2024 обладают значительными резервами капитала. К 2024 году он достигнет примерно 6 трлн. рублей, что эквивалентно 7,5 % долга юридических лиц и индивидуальных предпринимателей.

Однако, учитывая, что в этой группе банков более 200 игроков, трудно равномерно распределить риски и максимально использовать их потенциал. Синдицированное кредитование может способствовать росту кредитования за счет более активного использования капитала небольших кредитных организаций, но в настоящее время этот механизм во многом востребован только крупнейшими кредитными организациями.

Список литературы

1. Акимов А. А., Ануфриева Е. М., Арстанова Г. С. [и др.]. Глобализация и институциональная модернизация экономики России: теория и практика : монография. М. : Прометей, 2019. 656 с.
2. Бурмистрова О. А., Оводкова А. А., Фокина А. М. Развитие лизинга в России: проблемы и перспективы // Актуальные вопросы современной экономики. 2019. № 2. С. 92–98.

АНАЛИЗ СОВРЕМЕННОГО ОПЫТА РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТОВ В СФЕРЕ БАНКОВСКОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ

Н. Д. Киреева

*Уфимский филиал ФГОБУ ВО «Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации», г. Уфа, Россия*

Аннотация. Рассматриваются особенности анализа современного опыта реализации проектов в сфере банковского обслуживания. Управление проектами в банковских организациях требует высокого уровня организации, точности и скорости реакции на изменения требований клиентов и нормативных требований по регулированию деятельности финансово-кредитных организаций.

Ключевые слова: управление проектами, анализ банковской сферы, эджайл-методология, ИТ-сфера, гибкое управление проектной деятельностью

Благодарности: научный руководитель – к.э.н. Д. В. Чувилин.

В последние годы финансовые учреждения все чаще применяют проектное управление и создают проектные организации, ориентированные на развитие бизнеса. Применение проектного менеджмента в финансовых организациях повышает эффективность, гибкость, качество.

Раньше наблюдался стремительный рост применения управления проектами как способа, с помощью которого фирмы достигали своей цели и задач. Ранее проекты реализовывались для банковских учреждений сторонними проектными фирмами, но развитие в области использования проектов в последнее время требует внедрения собственных проектных офисов, которые необходимы для разработки и внедрения новых банковских продуктов. Успешное выполнение внутренних проектов способствует тому, что организация значительно повышает свою способность осуществлять их более квалифицированно и эффективно. В результате банковская компания становится сильнее в конкурентной борьбе. Управление проектами предоставляет финансовой организации необходимые инструменты, которые повышают ее способность планировать, осуществлять и контролировать происходящее, а также то, как она использует свои ресурсы и людей [1, с. 87].

Банковский сектор предоставляет своим клиентам различные виды целевых кредитов, например, на покупку недвижимости, открытие бизнеса или финансирование высшего образования. Менеджеры банковских проектов должны управлять различными типами проектов. Большинство видов деятельности в банковской отрасли могут быть реализованы в виде проектов, например, таких как:

- проект сети банкоматов;
- проект услуг колл-центра;
- проекты аудита и инспекции;
- проекты управления рисками;
- проекты нового филиала.

Учитывая специфику банковской сферы, в которой осуществляется большое количество бизнес-транзакций, реализация здесь проектов имеет отличия от привычных проектов, эджайл-методология, известная как «гибкое управление проектной деятельностью», является одним из наиболее эффективных подходов к координированию деятельности людей в организациях, в том числе и банковских.

Управление проектами является сложной задачей, особенно в банковской сфере, где необходимо обеспечить надежность и безопасность информации, рациональное использование ресурсов и обеспечить ожидаемую доходность. Управление проектами

в банковских организациях требует высокого уровня организации, точности и скорости реакции на изменения требований клиентов и нормативных требований по регулированию деятельности финансово-кредитных организаций.

Многие проекты в банковской сфере имеют признаки и характеристики ИТ сферы. ИТ проекты в банковской сфере, такие как: разработка программного обеспечения, создание Интернет-банкинга, а также автоматизация бизнес-процессов, могут иметь сложную структуру и большой объем работы, поскольку создание интернет-банкинга является комплексным процессом и должно включать в себя весь имеющийся функционал финансового учреждения. Например, выдача банковских карт, открытие депозитов, проведение операций оплаты, управление финансовыми счетами (открытие, закрытие, выпуск дополнительных карт), получение различных видов кредитов, операции связанные с валютой и т.д. Именно поэтому весь этот спектр услуг выгодно разбивать среди нескольких команд реализации, поскольку одна команда, каких бы размеров она ни была, не способна профессионально охватить такое количество функционала и следить за его бесперебойностью и улучшением [3, с. 189].

Эджайл-методология – это набор принципов, которые направлены на обеспечение гибкого и быстрого решения проблем в процессе реализации проектов. Этот подход был разработан для решения проблем, связанных с методом управления проектами, где все этапы проекта планируются заранее и детально определяются до начала работ.

Основная идея эджайла заключается в том, что проект может быть более успешным, если разработка будет итеративной, с активным участием клиента и постоянным улучшением продукта. Вместо того, чтобы ждать до завершения всех этапов разработки, эджайл позволяет делать процесс разработки продукта постоянным и динамичным.

Для того, чтобы успешно внедрить эджайл в организации, необходимо проведение подготовительной работы. Сначала, следует определить, какие процессы в организации можно перевести на описанную методологию.

Следующим шагом является формирование команд, которые будут состоять из представителей различных отделов, таких как бизнес-аналитики, разработчики, тестировщики и менеджеры проектов. Кроме того, необходимо провести обучение команд по основам эджайла и обеспечить доступ к нужным инструментам для его реализации. Одним из ключевых факторов успеха проекта является обеспечение взаимодействия между командами и заказчиками.

Для успешного внедрения новой методологии в банке необходимо учитывать определенные факторы. Прежде всего, важно иметь в команде профессионалов, обладающих необходимыми знаниями и навыками для работы. Для этого можно проводить обучение и тренинги для сотрудников банка. Также важно иметь поддержку топ-менеджмента и вовлечение в них в процесс разработки продуктов и сервисов [4, с. 53].

Топ-менеджмент должен быть сосредоточен на результате и поддерживать команды в их инициативах. Кроме того, важно обеспечить открытый и прозрачный процесс сотрудничества со всеми заинтересованными сторонами, включая клиентов, для обеспечения успеха проектов.

Список литературы

1. Русякова М. С. Опыт внедрения системы управления проектами в российских банках // Проблемы современной экономики : материалы IV Междунар. науч. конф. (г. Челябинск, февраль 2015 г.). Челябинск : Два комсомольца, 2015. С. 87–91. URL: <https://moluch.ru/conf/econ/archive/132/7259/> (дата обращения: 23.09.2024).
2. Савон Д. Ю., Толстых Т. О. Управление проектами : учебник. М. : Изд. Дом НИТУ «МИСиС», 2022. 167 с.
3. Тихомирова О. Г. Управление проектами: практикум : учеб. пособие. М. : ИНФРА-М, 2023. 273 с.

4. Ульянова С. А. Управление проектами : практикум. М. : Изд. Дом НИТУ «МИСиС», 2022. 64 с.

5. Попов В. Л., Кремлев Н. Д., Ковшов В. С. [и др.]. Управление инновационными проектами : учеб. пособие / под ред. В. Л. Попова. М. : ИНФРА-М, 2022. 336 с.

УДК 338.23

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕХНИКИ ОПТИМИЗАЦИИ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ МАЛЫХ И СРЕДНИХ ПРЕДПРИЯТИЙ В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НЕСТАБИЛЬНОСТИ

Ли Ютун¹, Янь Юйхань², Янь Чэньжань³, М. А. Танина⁴

^{1,2,3,4}Пензенский филиал ФГБОУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации», г. Пенза, Россия

Аннотация. Рассматриваются анализ текущего финансового состояния малых и средних предприятий, основные принципы финансовой оптимизации в нестабильной экономике, инновационные подходы к управлению финансами малого бизнеса, стратегии обеспечения финансовой устойчивости на предприятии, эффективные инструменты оптимизации финансового потока в условиях кризиса.

Ключевые слова: финансовое состояние, коммерческая организация, финансовая устойчивость

Малые и средние предприятия играют ключевую роль в экономике, обеспечивая рабочие места, инновации и экономический рост. Однако, в условиях экономической нестабильности им противостоит множество вызовов, связанных с финансовыми потоками, управлением рисками и поиском эффективных стратегий развития.

Современные техники оптимизации финансового состояния становятся все более важными для малых и средних предприятий в условиях переменчивой экономической обстановки. В данной статье мы рассмотрим основные методы и инструменты, которые помогут компаниям успешно преодолевать финансовые трудности и повышать свою конкурентоспособность на рынке [1].

Для эффективной оптимизации финансового состояния малых и средних предприятий в условиях экономической нестабильности необходимо провести анализ текущей финансовой ситуации. В рамках данного анализа необходимо оценить все финансовые показатели компании, включая доходы, расходы, прибыль, оборотные средства, задолженности и т.д. Важно также проанализировать структуру активов и пассивов, показатели ликвидности и платежеспособности. Проведя глубокий анализ финансового состояния предприятия, можно выявить узкие места и возможности для оптимизации. Такой подход позволит разработать эффективные стратегии улучшения финансового положения компании и подготовить ее к эффективной работе в условиях экономической нестабильности.

Основные принципы финансовой оптимизации в нестабильной экономике включают в себя ряд ключевых стратегий, помогающих малым и средним предприятиям эффективно управлять своими финансами в условиях изменчивости рыночной среды [2].

Во-первых, важно активно мониторить и анализировать финансовое состояние компании, оперативно реагировать на изменения и принимать соответствующие решения. Это позволит избежать финансовых кризисов и поддерживать устойчивое развитие бизнеса.

Во-вторых, необходимо осуществлять разностороннее диверсифицированное инвестирование с целью снижения рисков и повышения стабильности доходов. Это помо-

жет бизнесу адаптироваться к переменам на рынке и сглаживать негативное воздействие экономических колебаний [3].

Кроме того, важно оптимизировать расходы компании, выявляя и устраняя излишки и издержки. Эффективное управление затратами позволит улучшить финансовые показатели предприятия и повысить его конкурентоспособность.

Итак, следуя указанным принципам финансовой оптимизации, малые и средние предприятия могут успешно преодолевать экономическую нестабильность и обеспечивать устойчивое развитие своего бизнеса.

Инновационные подходы к управлению финансами малого бизнеса становятся всё более актуальными в условиях экономической нестабильности. Одним из таких подходов является использование цифровых технологий. Многие малые и средние предприятия внедряют программы автоматизации бухгалтерского учета, управления кассовым потоком и аналитики финансовых показателей.

Современные системы управления финансами могут предоставлять реальном времени информацию о состоянии бизнеса, помогая предпринимателям быстро принимать решения. Они также позволяют оптимизировать затраты, улучшать контроль над финансами и увеличивать эффективность бизнес-процессов.

Другим инновационным подходом является использование финансовых инструментов для защиты от экономических рисков. Малые и средние предприятия могут использовать финансовые деривативы, страхование и другие инструменты для минимизации потерь в периоды нестабильности на рынке. Такие подходы помогают обезопасить бизнес от негативного воздействия экономических факторов и сохранить финансовую устойчивость.

В условиях экономической нестабильности малые и средние предприятия должны активно применять современные техники оптимизации финансового состояния для обеспечения устойчивости. Одной из ключевых стратегий является разработка и реализация эффективного финансового плана. Предприятия должны четко определить свои финансовые цели, выработать долгосрочную стратегию развития и учитывать потенциальные риски. Также важно осуществлять контроль и анализ финансовой деятельности, оперативно реагировать на изменения во внешней среде и корректировать стратегию при необходимости. Рациональное использование финансовых ресурсов и постоянное совершенствование бюджетного процесса позволят предприятию быть гибким и успешно преодолевать экономические трудности. Важно также уделять внимание управлению дебиторской и кредиторской задолженностью, оптимизировать затраты и улучшать качество финансовой отчетности. Реализация подобных стратегий способствует повышению финансовой устойчивости предприятия и его конкурентоспособности на рынке.

В условиях экономической нестабильности малые и средние предприятия должны использовать эффективные инструменты оптимизации финансового потока. Одним из таких инструментов является активное управление дебиторской и кредиторской задолженностью. Предприятия могут сокращать сроки оплаты поставщикам и активно контролировать дебиторскую задолженность, что позволит поддерживать стабильный финансовый поток.

Другим важным инструментом является разработка и внедрение бюджетирования в предприятии. Планирование бюджета поможет предприятию контролировать свои расходы и доходы, выявлять возможные проблемные ситуации заранее, а также принимать оперативные решения для улучшения финансового состояния.

Также важно использовать современные информационные технологии для автоматизации финансовых процессов. Внедрение специализированных программ и систем учета позволит предприятию эффективно управлять финансовыми потоками, уменьшить вероятность ошибок и оптимизировать затраты на финансовое управление.

Таким образом, применение вышеперечисленных инструментов позволит малым и средним предприятиям эффективно оптимизировать свой финансовый поток в условиях экономической нестабильности и сохранить финансовую устойчивость.

Список литературы

1. Водождокова З. А., Хуажева А. Ш., Шалдохина С. Ю. Концептуальный подход к управлению финансовой устойчивостью и обеспечению финансовой безопасности автотранспортных организаций // Вестник Адыгейского государственного университета. Серия 5: Экономика. 2020. № 3 (265). С. 108–118.
2. Галазова М. В. Обоснование выбора приоритетного метода – комплексной оценки эффективности использования активов организации по фазам экономического цикла // Russian Journal of Management. 2021. Т. 9, № 4. С. 11–15. doi: 10.29039/2409-6024-2021-9-4-11-15
3. Салихов А. Г. Финансовая устойчивость организаций в условиях экономической нестабильности // Российский экономический интернет-журнал. 2019. № 2. С. 70.

УДК 338.23

ВЛИЯНИЕ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НЕСТАБИЛЬНОСТИ НА ФИНАНСОВОЕ СОСТОЯНИЕ МАЛЫХ И СРЕДНИХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Ли Ютун¹, Янь Юйхань², Янь Чэньжань³, Н. В. Гордеева⁴

*^{1,2,3,4}Пензенский филиал ФГБОУ ВО «Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации», г. Пенза, Россия*

Аннотация. Рассматриваются факторы, определяющие финансовую устойчивость в условиях нестабильности, анализ рисков и уязвимостей малых и средних предприятий, стратегии адаптации и преодоления финансовых вызовов, перспективы развития малого и среднего бизнеса в переменной экономической среде.

Ключевые слова: финансовое состояние, предприятие, финансовая устойчивость

Социально-экономическая нестабильность является одним из ключевых факторов, влияющих на развитие бизнеса, особенно малых и средних предприятий. Этот феномен может быть вызван различными причинами, такими как политические кризисы, экономические колебания или социальные потрясения. В данной статье мы рассмотрим, какие последствия нестабильности могут оказать на финансовое состояние малого и среднего бизнеса и какие стратегии можно применить для минимизации негативного воздействия.

Для предпринимателей, работающих на рынке с высокой степенью неопределенности, важно иметь понимание того, как изменения в экономической и социальной обстановке могут повлиять на их финансы. Анализ возможных рисков и подготовка к ним может помочь компаниям сохранить устойчивость в условиях переменчивости. В этой статье мы также рассмотрим примеры успешных стратегий управления финансами на периоды нестабильности и поделимся рекомендациями по адаптации бизнес-планов под переменчивые условия [1].

Исследование влияния социально-экономической нестабильности на малые и средние предприятия является важным аспектом для понимания финансового состояния этих компаний. Нестабильность в экономике может привести к колебаниям в ценах на ресурсы, изменениям в налоговом законодательстве, увеличению инфляции и другим факторам, которые могут негативно отразиться на финансовой устойчивости малых и средних предприятий.

Исследования показывают, что в условиях социально-экономической нестабильности малые и средние предприятия сталкиваются с увеличением затрат на производство, снижением спроса на товары и услуги, затруднениями с доступом к финансированию и другими проблемами. Эти факторы могут привести к ухудшению финансового состояния предприятий, увеличению задолженности, сокращению прибыли и даже к банкротству [2].

Понимание влияния социально-экономической нестабильности на малые и средние предприятия позволяет выявить уязвимые места в их финансовой деятельности и разработать стратегии для смягчения негативных последствий. Достижение стабильности и устойчивости финансового состояния предприятий в условиях переменной экономической ситуации требует комплексного подхода и разработки адаптивных стратегий управления рисками [3].

Финансовая устойчивость малых и средних предприятий в значительной степени зависит от ряда факторов в условиях социально-экономической нестабильности. Один из ключевых факторов – уровень загрязнения рынка недобросовестными участниками, которые могут изменить конкурентную среду. Важным аспектом является также изменчивость валютного курса и инфляция, которые могут сильно повлиять на затраты и доходы предприятий. Другим важным фактором является доступ к финансовым ресурсам и кредитам – нестабильность может затруднить получение кредитов и снизить инвестиционные возможности. Также важно учитывать изменения в налоговом законодательстве в период нестабильности, так как это может сильно повлиять на финансовое положение предприятий. Все эти факторы необходимо анализировать и учитывать для обеспечения финансовой устойчивости малых и средних предприятий в условиях нестабильности.

Для малых и средних предприятий социально-экономическая нестабильность является значительным источником рисков и уязвимостей. Анализ рисков подвержены не только финансовые показатели компании, но и ее операционная деятельность, поставщики, клиенты, рыночная конъюнктура и законодательство. Нестабильная экономическая ситуация может привести к увеличению дебиторской задолженности, снижению спроса на продукцию предприятия, увеличению стоимости сырья и компонентов из-за инфляции или внешних шоков. Малые и средние предприятия, обладающие более ограниченными финансовыми ресурсами и меньшими диверсифицированными портфелями бизнеса, могут быть особенно уязвимы к таким изменениям. Важно проводить систематический анализ всех возможных рисков и уязвимостей, разрабатывать соответствующие стратегии смягчения и контроля этих рисков, а также рассматривать возможность диверсификации бизнеса и поиска альтернативных источников дохода для снижения воздействия социально-экономической нестабильности на финансовое состояние малых и средних предприятий.

Социально-экономическая нестабильность оказывает существенное влияние на финансовое состояние малых и средних предприятий, ставя перед ними финансовые вызовы. Для успешного преодоления этих вызовов необходимо разработать эффективные стратегии адаптации. Одной из таких стратегий может быть диверсификация доходов и источников финансирования. Малые и средние предприятия могут также обратить внимание на снижение издержек, оптимизацию производственных процессов и диверсификацию рынков сбыта. Важным шагом в преодолении финансовых вызовов является также использование финансовых инструментов, таких как кредиты, лизинг, факторинг и т.д. Эффективное управление денежным потоком и построение прочной финансовой базы также помогут малым и средним предприятиям справиться с социально-экономической нестабильностью и сохранить устойчивость в переменчивых условиях.

Малые и средние предприятия находятся под влиянием социально-экономической нестабильности, что затрудняет их финансовое состояние. Однако, несмотря на

сложности, существуют перспективы развития бизнеса даже в переменной экономической среде. Первое направление развития – укрепление финансовой устойчивости предприятия. Это достигается за счет создания резервных фондов, расширения круга поставщиков и заказчиков, а также внедрения эффективной системы управления финансами. Второе направление – диверсификация бизнеса. Малые и средние предприятия могут увеличить свою устойчивость к экономическим потрясениям, развивая несколько направлений деятельности одновременно. Третье направление – использование государственных программ и поддержки. Многие страны предоставляют различные гранты, льготы и льготные кредиты для развития малого и среднего бизнеса в условиях нестабильности. С учетом этих перспектив развития, малые и средние предприятия могут успешно функционировать и развиваться даже в условиях социально-экономической нестабильности.

Список литературы

1. Водождокова З. А., Хуажева А. Ш., Шалдохина С. Ю. Концептуальный подход к управлению финансовой устойчивостью и обеспечению финансовой безопасности автотранспортных организаций // Вестник Адыгейского государственного университета. Серия 5: Экономика. 2020. № 3 (265). С. 108–118.
2. Галазова М. В. Обоснование выбора приоритетного метода – комплексной оценки эффективности использования активов организации по фазам экономического цикла // Russian Journal of Management. 2021. Т. 9, № 4. С. 11–15. doi: 10.29039/2409-6024-2021-9-4-11-15
3. Салихов А. Г. Финансовая устойчивость организаций в условиях экономической нестабильности // Российский экономический интернет-журнал. 2019. № 2. С. 70.

УДК 336.226

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ НАЛОГОВ НА ТУРИСТИЧЕСКУЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ В РАЗЛИЧНЫХ РЕГИОНАХ СТРАНЫ

А. В. Медкова¹, И. К. Данилушкина²

^{1,2}ФГБОУ ВО «Пензенский государственный университет», г. Пенза, Россия

Аннотация. Представлен сравнительный анализ налоговых режимов, применяемых к туристической деятельности в различных регионах России. Рассматриваются ключевые аспекты налогового регулирования, влияющие на инвестиционную привлекательность и развитие туристической инфраструктуры. Исследование направлено на выявление эффективных налоговых стратегий, способствующих развитию туристической деятельности в России и созданию конкурентоспособной среды для бизнеса.

Ключевые слова: налогообложение, налоги, налоги на туристическую деятельность

Сравнительный анализ налогов на туристическую деятельность является важной темой для понимания особенностей и проблем, с которыми сталкивается туристическая отрасль в разных регионах России. Туризм занимает значительное место в экономике страны, способствуя созданию рабочих мест, привлечению инвестиций и развитию инфраструктуры. Исходя из этого, эффективное налоговое регулирование в сфере туризма может оказать серьезное влияние на привлекательность как конкретного региона, так и страны в целом для туристов и предпринимателей.

В России, с её сложной и многообразной географией, различия в налоговых режимах могут быть значительными. Региональные власти обладают определенной степенью автономии в вопросах налогообложения, что приводит к созданию различных налоговых условий, регулирующих туристическую деятельность в зависимости от особенностей каждого региона. Это может касаться как общего принципа налогообложе-

ния, так и специфических налоговых ставок, льгот и преференций для туристических компаний.

На фоне глобальных тенденций в развитии туристической отрасли исследование налоговых факторов становится особенно актуальным. В последние годы российский рынок туризма переживает значительные изменения, чему способствуют как внутренние, так и внешние факторы: развитие цифровых технологий, изменение потребительских предпочтений, колебания валютнообменных курсов и другие. В таких условиях понимание влияния налоговой политики на развитие туризма становится ключевым для определения стратегий роста и расширения существующих туристических предложений.

Кроме того, сравнительный анализ налогов на туристическую деятельность позволяет выявить успешные практики и тенденции в различных регионах. Например, некоторые субъекты Федерации могут предлагать выгодные налоговые условия для туристических операторов и гостиничного бизнеса, что в свою очередь может способствовать развитию инфраструктуры и привлечению большего количества туристов. В то же время, в других регионах могут отсутствовать такие инициативы, что ограничивает их потенциал и приводит к снижению конкурентоспособности.

Таким образом, целью данного исследования является не только анализ существующих налоговых режимов, но и выявление факторов, влияющих на инвестиционную привлекательность различных регионов России для туристической деятельности. Это включает в себя сравнение налоговых ставок, изучение специальных экономических зон, программ поддержки бизнеса и других элементов налоговой политики, способствующих развитию туристической инфраструктуры. Надеемся, что результаты данного анализа помогут в формировании рекомендаций для улучшения налоговой политики, направленной на стимулирование роста и развития туристической отрасли в России.

Туризм в России представляет собой одно из важнейших направлений для экономического развития, создания рабочих мест и привлечения иностранных инвестиций. Каждый регион страны обладает своими особенностями, которые влияют на налогообложение туристической деятельности. В данном анализе будут рассмотрены ключевые налоговые аспекты, основные налоги, применяемые в туристической сфере, а также особенности налоговых режимов в различных регионах России.

Рассмотрим основные виды налогов на туристическую деятельность:

В рамках туристической деятельности в России применяются различные виды налогов, среди которых выделяются:

- Налог на прибыль: применяется к прибыли, получаемой туристическими компаниями.
- Налог на добавленную стоимость (НДС): применяется на услуги, связанные с туризмом (например, гостиничные услуги, экскурсии).
- Торговый налог (налог на доходы): может применяться к городам и регионам, имеющим право на местные налоги.
- Налог на имущество: касается объектов недвижимости, используемых для туристической деятельности.
- Специальные налоговые режимы: такие как упрощенная система налогообложения (УСН), применяемая малым и средним бизнесом.

Разные регионы России предлагают различные налоговые режимы, что позволяет туристическим компаниям выбирать наиболее выгодные условия для ведения бизнеса. Рассмотрим несколько характеристик налоговых режимов в ключевых регионах.

1. Краснодарский край. Краснодарский край, являющийся популярным туристическим направлением, предлагает выгодные условия для бизнеса:

— НДФЛ: для финансовых резидентов ставка составляет 13 %. Однако в горных районах действуют льготы.

— Единый налог на вмененный доход (ЕНВД): используется многими небольшими гостиницами и туристическими компаниями, что позволяет снизить налоговую нагрузку.

— Безналоговые зоны: существуют специальные зоны с налоговыми преференциями, что делает край особенно привлекательным для инвесторов.

2. Республика Крым. Республика Крым активно развивает туристическую инфраструктуру. Налоговая система включает:

— Упрощенная система налогообложения: действует на маленькие предприятия, позволяя им упрощать бухгалтерский учет и снижать налоговые обязательства.

— Сниженные ставки по НДС на некоторые виды услуг: оказываемые в области туризма, что привлекает больше туристов.

3. Санкт-Петербург. Санкт-Петербург, будучи крупным городом, имеет свою специфику налогообложения:

— Налог на прибыль: ставка 20 %. Однако малые гостиницы могут воспользоваться УСН или ЕНВД.

— НДС: ставка 20 %, но возможны вычеты и льготы для определенных услуг.

— Туристический сбор: введен на уровне 1 % от стоимости проживания, что направлено на финансирование местных инициатив по улучшению туристической инфраструктуры.

4. Республика Бурятия. Бурятия, менее известное туристическое направление, пытается стимулировать приток туристов через налоговые инновации:

— Льготные ставки налога на прибыль для туристических компаний на первые 3 года работы.

— ЕНВД и УСН: привлекают малые фирмы, работающие в области туризма.

— Инвестиционные налоговые кредиты: возможно применение для крупных проектов в области туризма.

5. Влияние налоговой политики на развитие туризма. Влияние налоговой политики на развитие туризма в регионах России многогранно. Налоговые льготы и преференции могут:

— Стимулировать предпринимательство: малые и средние фирмы имеют возможность запускать свои проекты, что увеличивает численность игроков на рынке.

— Увеличить туристический поток: сниженные налоги на услуги могут сделать отдых более доступным для рядовых граждан.

— Развивать инфраструктуру: повышение доходов от туристической деятельности способно привести к улучшению общегражданской инфраструктуры (транспорт, гостиницы, сервисы).

В заключение, можно сказать, что налоговая политика в области туризма в России значительно варьируется в зависимости от региона. Каждое направление может предложить свои уникальные налоговые условия, которые могут как стимулировать, так и ограничивать развитие туристической отрасли. Поэтому предпринимателям, развивающим туристическую деятельность, важно тщательно анализировать налоговую среду в своем регионе, чтобы выбрать наиболее подходящий режим налогообложения и оптимизировать свои налоговые затраты.

В дальнейшем видно, что эффективное налоговое регулирование и адаптивная налоговая политика могут сыграть ключевую роль в развитии российской туристической отрасли и способствовать её конкурентоспособности как на внутреннем, так и на международном рынках.

Сравнительный анализ налогов на туристическую деятельность в различных регионах России показывает, что налоговая политика играет ключевую роль в формировании инвестиционной привлекательности регионов и развитии туристической инфраструктуры. Учитывая разнообразие ресурсов и уникальных особенностей каждого региона, налоговые режимы существенно различаются, что, в свою очередь, влияет на выбор формата ведения бизнеса туристическими компаниями.

Востребованность российских курортов, таких как Краснодарский край, Крым и Сибирь, обуславливает необходимость в гибком и выгодном налогообложении. В Краснодарском крае, к примеру, действуют местные льготы на налог на прибыль и упрощенная система налогообложения. Это создает стимулы для малых и средних предприятий, что и способствует росту числа туристических услуг и увеличению конкуренции.

В Крыму также наблюдается внедрение специальных экономических зон, предлагающих автономизированный режим налогообложения, который позволяет снизить затраты на ведение бизнеса. Это делает регион более привлекательным для инвестиций со стороны частных предпринимателей и крупных холдингов.

Сравнение налоговых режимов в Северном Кавказе и других менее развитых туристических регионах показывает, что местные власти стремятся привлекать туристов посредством налоговых льгот и субсидий. Это особенно важно для стимулирования роста в регионах, где туристическая инфраструктура еще находится на этапе формирования. В то же время, высокая степень налогового контроля и необходимость соблюдения множества административных требований могут сдерживать развитие бизнеса, что также важно учитывать.

Однако помимо положительных аспектов налогового регулирования, следует отметить и существующие риски. Изменения в налоговом законодательстве, которые могут произойти в зависимости от экономической ситуации в стране, способны негативно сказаться на стабильности туристических компаний. Лимиты на льготы или повышение налоговых ставок могут привести к повышению цен на услуги и, как следствие, снижению спроса.

В заключение можно сказать, что успешное развитие туристической деятельности в России зависит от сбалансированной налоговой политики, способствующей как поддержанию интереса со стороны предпринимателей, так и защите прав потребителей. Чтобы повысить конкурентоспособность российских курортов на международной арене, необходимо продолжать работу по оптимизации налогового климата, улучшению сервиса и инфраструктуры. Это включает в себя привлечение инвестиций, развитие новых направлений туризма, а также образовательные программы для представителей туристического бизнеса.

Весьма важно, чтобы регионы не только создавали привлекательные налоговые условия, но и создавали обширные программы поддержки для малых и средних предприятий, внедряя новые технологии и методики работы. Это не только укрепит внутренний рынок, но и повысит общий уровень экономической устойчивости в условиях глобальных экономических вызовов, которые продолжают оказывать влияние на туристическую отрасль.

Список литературы

1. Александров И. М. Налоги и налогообложение : учебник. 10-е изд., перераб. и доп. М. : Дашков и К°, 2021. 228 с.
2. Исаева Е. В., Харитонов Ю. Н. Экономическая сущность налогообложения // Экономика и бизнес: теория и практика. 2019. № 12-2 (58). С. 28–31.
3. Казанкова Т. Н., Порфирьева А. Б. Актуальные проблемы системы налогообложения в России // Аллея науки. 2018. № 3 (19). С. 100–102.
4. Крючков А. Н. К вопросу о сущности туристического налога // Научный потенциал. 2022. № 2 (3). С. 12–15.
5. Шумилин П. Е., Лукьянова Ю. С., Моренова М. С. Актуальные проблемы налогообложения туризма в России // Наука и мир. 2018. № 1. С. 6–10.

ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНВЕСТИЦИОННЫХ НАЛОГОВЫХ ЛЬГОТ

С. В. Мулява

*Красноярский филиал ФГОБУ ВО «Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации», г. Красноярск, Россия*

Аннотация. Обозначена необходимость повышения эффективности налоговых льгот. В настоящее время кроме увеличения количества налоговых преференций государство активно внедряет новые системы оценки эффективности льгот с целью повышения их инвестиционной и социальной результативности.

Ключевые слова: налоговые льготы, эффективность, преференции, автоматизированная система, специальные налоговые режимы, налоговая политика

Увеличение результативности и количества налоговых льгот стало одной из первоочередных задач, решаемых Правительством РФ в последнее время. В мае 2023 года президент объявил «пятилетие предпринимательского созидательного труда», в рамках которого запланировано и улучшение инвестиционного климата, которое невозможно без масштабного использования различных по целям и критериям инвестиционно-ориентированных и социально-направленных льгот. Стоит отметить, что первоочередное значение приобретает не оптимизация расходов за счет снижения налоговой нагрузки, всё более актуальной становится именно стимулирующая функция налоговых преференций.

Утверждение многочисленных преференциальных налоговых льгот потребовало создания актуализированной нормативной базы по регулированию их применения. Так, в целях организации работы по осуществлению анализа и оценки эффективности налоговых льгот в конце 2021 года был подписан одноименный приказ Минфина России [1]. Кроме этого, с этой же целью в 2022 году была введена в действие аналитическая автоматизированная система оценки налоговых преференций «Эффективность льгот», которая является совместным проектом Министерства финансов Российской Федерации и Федеральной налоговой службы. Данная автоматизированная система позволяет:

- проанализировать влияние специальных налоговых режимов и инвестиционных налоговых льгот на финансово-экономические показатели деятельности налогоплательщиков в сопоставлении со среднеотраслевыми данными;
- оценить влияние инвестиционной налоговой льготы (преференциального налогового режима) на динамику инвестиций, занятости, расходов на оплату труда и научно-исследовательские, опытно-конструкторские и технологические работы (НИОКР);
- осуществлять оценку как по каждому налогоплательщику, так и обобщенно в рамках каждого специального налогового режима.

После внедрения этой автоматизированной системы осуществлен анализ эффективности многочисленных налоговых преференций. В целом, большинство действующих инвестиционных налоговых льгот могут быть признаны эффективными, а 12 преференциальных налоговых режимов с общим объемом выпадающих доходов бюджетов бюджетной системы Российской Федерации 177,8 млрд рублей требуют «донастройки» [2]. Анализ эффективности инвестиционных налоговых льгот по итогам 2023 года показал, что по-прежнему такое же количество преференциальных налоговых режимов требуют ужесточения требований к получателям льгот, то есть вышеуказанной «донастройки». Стоит отметить, что для анализа данных применяется agile-методика, которая

позволяет проводить исследования на уровне каждой организации, осуществлять оценку влияния поддержки государства на рост капитальных вложений, количества научно-исследовательских работ, заработной платы сотрудников. Таким образом, инвестиционная налоговая льгота приобретает статус эффективной вне зависимости от получения налогоплательщиком доходов сверх установленной нормы за счет поддержки государства. В то же время показателем ее неэффективного использования становится отсутствие у организаций вложений в развитие предпринимательской деятельности, увеличения фонда оплаты труда, что позволяет сделать вывод, что организация использует сэкономленные денежные средства не на осуществление новых инвестиций, увеличение доходов своих сотрудников, расходы на научно-исследовательские работы.

Система в результате анализа различных показателей дифференцирует налогоплательщиков, получающих льготы на две категории:

- «красные» – налогоплательщики, у которых выявлены доходы выше нормы за счет применения льготы, при этом не происходит роста инвестиций, фонда оплаты труда, затрат на НИОКР (научно-исследовательские, опытно-конструкторские и технологические работы);

- «зеленые» – налогоплательщики, которые не применяют льготы для получения сверхнормативных доходов и демонстрируют увеличение инвестиций, прирост фонда оплаты труда и рост расходов на НИОКР (научно-исследовательские, опытно-конструкторские и технологические работы) [2].

Результаты анализа эффективности льгот, проведенного в 2023 году, свидетельствуют, что по таким преференциальным налоговым режимам как особые экономические зоны в Калининградской и Магаданской областях отмечается уменьшение доли выручки «красных» налогоплательщиков, формирующих посредством применения налоговых льгот сверхдоходность [3].

Автоматизированная аналитическая система «Эффективность льгот» позволяет получать данные в короткие сроки, что способствует принятию перспективных направлений бюджетной и налоговой политики.

Так, по результатам анализа применения налоговых льгот в 2023 году подготовлены предложения по внесению изменений в Налоговый кодекс РФ, призванные совершенствовать нормативное и налоговое регулирование льготных режимов:

- предоставление годовой бухгалтерской (финансовой) отчетности в ФНС России в электронной форме;

- применение налогоплательщиками преференциальных инвестиционных льгот только при выполнении ими установленных показателей;

- сумма налоговых льгот ограничивается суммой фактически осуществленных расходов на инвестиции и научно-исследовательские, опытно-конструкторские работы [3].

Таким образом, в настоящее время кроме увеличения налоговых преференций для предприятий малого и среднего бизнеса, высокотехнологичных и других приоритетных отраслей экономики, динамично развивающихся субъектов Российской Федерации, государство активно внедряет новые системы оценки эффективности налоговых льгот с целью повышения их инвестиционной и социальной результативности.

Список литературы

1. Об утверждении Методических рекомендаций по анализу и оценке эффективности налоговых льгот : приказ Минфина России № 529 от 29 ноября 2021 г. // Гарант. URL: <https://base.garant.ru/405783285/>
2. Официальный сайт Минфина РФ. URL: <https://minfin.gov.ru/>
3. Основные направления бюджетной, налоговой и таможенно-тарифной политики на 2025 год и на плановый период 2026 и 2027 годов. URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_458280/

БУХГАЛТЕРСКИЙ АУТСОРСИНГ И КОНСАЛТИНГ КАК ИНСТРУМЕНТЫ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

А. В. Муромская

*Пензенский филиал ФГБОУ ВО «Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации», г. Пенза, Россия*

Аннотация. Рассмотрены сущность и назначение аутсорсинга и консалтинга, выступающих инструментами повышения эффективности деятельности организации. Представлены сходства и различия между этими услугами, раскрыто их влияние на результаты коммерческой деятельности организации.

Ключевые слова: аутсорсинг, консалтинг, бухгалтерский учет, налогообложение, внешний специалист
Благодарности: научный руководитель – к.э.н., доцент Т. В. Суханова.

Бухгалтерский учет и налоговое законодательство – это динамичные и сложные области, где даже опытные специалисты сталкиваются с трудностями в интерпретации постоянно меняющихся правил. Представьте, насколько сложно это для руководителей малого бизнеса или индивидуальных предпринимателей, которым приходится самостоятельно заниматься бухгалтерией и отчетностью. Именно для таких случаев существуют профессиональные консалтинговые и аутсорсинговые компании, которые предлагают специализированную помощь в области бухгалтерского учета и налогообложения. Они освобождают руководителей от необходимости разбираться в сложных деталях и тратить время на изучение законодательства, позволяя им сосредоточиться на ключевых задачах своего бизнеса.

Закон «О бухгалтерском учете» (п. 3 ст. 7) разрешает передавать на договорных началах ведение бухгалтерского учета и это направление аутсорсинга и консалтинга в настоящее время очень популярно и активно развивается [1]. Аутсорсинг уже более 20 лет предлагает компаниям эффективные решения для оптимизации и реструктуризации бизнеса, способствуя повышению эффективности бизнес-процессов.

Аутсорсинг предполагает передачу непрофильных функций внешней организации для их выполнения. В финансовой сфере аутсорсинг позволяет доверить квалифицированным специалистам ведение бухгалтерского, управленческого и налогового учета, формирование отчетности, взаимодействие с контролирующими и налоговыми органами, а также аудиторами – как частично, так и полностью.

Перед тем, как передавать бухгалтерские функции на аутсорсинг, компания-заказчик должна четко определить цели и задачи будущей работы с внешним специалистом, а также определить желаемый результат.

Аутсорсинг является эффективным инструментом для экономии на непрофильных функциях. Однако, при выборе внешнего специалиста необходимо осознавать связанные с этим риски. Поэтому важно тщательно анализировать преимущества и недостатки аутсорсинга перед принятием решения о его использовании.

По оценкам российских маркетологов, рынок бухгалтерского аутсорсинга в России составляет от 70 до 100 миллионов долларов [2]. За прошлый год объем продаж бухгалтерских услуг вырос на 40 %, что свидетельствует о высоком спросе и перспективах рынка аутсорсинга. Статистические данные также показывают, что аутсорсинг бухгалтерских услуг наиболее популярен среди оптовиков и ритейлеров, составляя около 80 % от общего потребительского рынка аутсорсинга.

Консалтинг – это комплексная деятельность, направленная на решение разнообразных проблем корпоративных клиентов с целью оптимизации бизнес-процессов. Специалисты по консалтингу проводят детальный анализ ситуации в организации, чтобы

определить пути повышения качества управления, эффективности работы компании в целом, отдельных сотрудников и структурных подразделений.

Консалтинговые услуги предоставляют возможность взглянуть на ситуацию в организации со стороны, объективно оценить ее и разработать рекомендации по коррекции дальнейших действий. В результате, консалтинг помогает повысить финансовую и управленческую эффективность работы организации.

Бухгалтерский консалтинг – это специализированная консультационная услуга, предоставляемая квалифицированными экспертами в области бухгалтерского и налогового учета. Консультации помогают решить проблемы, возникающие в бухгалтерском учете, и являются необходимым инструментом для успешного функционирования бизнеса в динамичной современной среде.

Бухгалтерский консалтинг в России набирает популярность с каждым днем. Нестабильность и несовершенство законодательства в области бухгалтерского учета создают постоянные трудности для бухгалтеров. Внутренние ресурсы бухгалтерской службы часто не хватает для своевременной и правильной реакции на изменения в законодательстве и адаптацию к ним.

Согласно российской статистике, главными потребителями бухгалтерского консалтинга являются промышленные предприятия (24,2 %), предприятия топливно-энергетического сектора (21,4 %) и банковские структуры (15 %).

Аутсорсинг и консалтинг имеют сходные черты, но отличаются степенью вмешательства в работу клиента. При аутсорсинге компания полностью передает определенные функции внешнему специалисту, в то время как консультант ограничивается анализом ситуации, выявлением ошибок и предоставлением рекомендаций по их устранению.

Консалтинг и аутсорсинг отличаются как по характеру выполняемых работ, так и по формату взаимодействия с клиентом. Консалтинг может быть как разовым (например, проведение аудита), так и длительным (например, оказание консультационных услуг в течение года). Результат консалтинга – это профессиональные рекомендации по вопросам, интересующим клиента.

Аутсорсинг предполагает постоянное присутствие специалиста на рабочем месте в компании-клиенте. Кроме знания документооборота, аутсорсинговый специалист должен быть знаком с локальными нормативными актами организации, подчиняться руководству и правилам компании, а также периодически предоставлять отчеты о проделанной работе.

Аутсорсинг и консалтинг отличаются уровнем ответственности специалиста. Консультант предоставляет рекомендации, на основе которых заказчик принимает решение. Аутсорсинг же предполагает не только принятие решений, но и их реализацию специалистом для выполнения задач, поставленных заказчиком.

Консалтинг оптимален, когда компания стремится получить профессиональные рекомендации по интересующему ее вопросу и самостоятельно принять решение о дальнейших действиях. Аутсорсинг же более выгоден, когда компания желает передать ответственность за принятие и реализацию решения внешнему специалисту.

Консалтинг и аутсорсинг представляют собой платные формы интеллектуальной деятельности, основанные на знаниях и опыте специалистов. Объединяющим фактором для этих двух видов деятельности является предоставление информационного продукта, созданного на основе квалифицированных знаний.

Опыт показывает, что спрос на консалтинг и аутсорсинг будет только расти. Эти услуги позволяют компаниям значительно экономить финансовые и трудовые ресурсы, а также повысить конкурентоспособность и эффективность на рынке. Для организаций и предприятий важно понимать преимущества консалтинга и аутсорсинга, чтобы определить, какой вид услуг будет наиболее эффективным для экономии ресурсов и укрепления позиций на рынке.

Список литературы

1. О бухгалтерском учете : федер. закон № 402-ФЗ от 06.12.2011 (с изм. и доп., вступ. в силу с 28.06.2024). URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_122855/ (дата обращения: 25.09.2024).
2. Обзор рынка консалтинговых услуг в России // WiseAdvice. URL: <https://1c-wiseadvice.ru/company/blog/obzor-rynka-konsaltingovykh-uslug-v-rossii-2019-2020/>
3. Суханова Т. В. Экономический рост и охрана окружающей среды – приоритетные цели устойчивого развития общества // Экономические отношения. 2019. Т. 9, № 1. С. 373–382.
4. Суханова Т. В. Экономический рост и его роль в достижении целей устойчивого развития современного общества // Приднестровский научный вестник. 2019. Т. 1, № 1. С. 13–20.
5. Суханова Т. В. Демографические аспекты экономического роста России // Креативная экономика. 2020. Т. 14, № 5. С. 745–762. doi: 10.18334/ce.14.5.110141

УДК 658.3.07

ОСНОВЫ ВЕНЧУРНОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Е. В. Никитина¹, А. Ю. Минеев², Я. В. Мочалина³

*^{1,2,3}Пензенский филиал ФГБОУ ВО «Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации», г. Пенза, Россия*

Аннотация. Инновационная деятельность всегда предусматривает некие риски, пойдя на которые мы далеко не всегда можем прийти к положительному результату. Рассматривается венчурный капитал, одной из ключевых особенностей которого является его высокорискованный характер. Венчурные фонды играют важную роль в поддержке инновационных проектов и стартапов, предоставляя им необходимые ресурсы для роста и развития. Благодаря высокой степени риска они могут приносить значительные прибыли, что делает их привлекательными для инвесторов.

Ключевые слова: инвестиционная деятельность, венчурный капитал, инновации

Полноценное активное развитие любого предприятия, участвующего в рыночных отношениях, невозможно без использования инновационных процессов. Игнорируя инновационную составляющую при ведении своей предпринимательской деятельности, субъект предпринимательства поступательно идет к снижению реализации своих показателей, ослабляется конкурентоспособность в сравнении с другими участниками подобного процесса, что неизбежно приводит к ликвидации предприятия либо организации. Инновации являются действенным инструментом, позволяющим вносить не просто совершенствующие технические решения, в технологию могут внедриться радикальные изменения, способствующие выходу организации на новый, более высокий уровень. Однако организации, ввиду больших рисков потери существующей прибыли не всегда идут на внедрение новых технологий в экономические процессы, предпочитая оставаться на уже достигнутом уровне [1].

Одной из ключевых особенностей венчурного капитала является его высокорискованный характер. Это означает, что существует вероятность неполучения ожидаемой прибыли или даже потерь в результате неэффективности финансируемого проекта. Однако этот риск должен оправдываться высокой прибыльностью коммерческой деятельности.

Венчурный капитал не просто стремится к рискованным предпринимательским проектам, он освобождает инновационного предпринимателя от риска, перекладывая его на себя через венчурные фонды. В этих фондах риск разделяется между многочисленными партнерами пропорционально их вкладу.

Функции венчурного капитала:

Аккумуляция денежных сбережений инвесторов, венчурные капиталисты аккумулируют капитал и направляют его на развитие перспективных инноваций.

Предоставление управленческих навыков и опыта ведения бизнеса, венчурные капиталисты не только предоставляют финансовые средства, но и оказывают финансовое консультирование, помогают в разработке корпоративной стратегии, предоставляют связи и информацию о рынке.

Посредническая функция: Венчурный капитал перераспределяет капитал путем предоставления инвестиций инновационным предприятиям.

Стимулирование инновационной деятельности, венчурный капитал способствует развитию инноваций и внедрению новых технологий.

Интеграция науки, образования и производства, венчурный капитал создает взаимодействие науки и инновационного бизнеса, что повышает эффективность исследований и ускоряет внедрение их результатов в производство.

Преобразующая функция, венчурный капитал модифицирует существующие рынки и создает новые формы конкуренции.

Социальная функция, в результате инновационной деятельности повышается оптимизация потребительского выбора и рост благосостояния социальной и экологической среды общества [3].

Акции стартапов нельзя приобрести на фондовом рынке, так как стартапы не являются публичными компаниями. Они привлекают деньги через:

- российские венчурные фонды: в рамках государственно-частного партнерства сформировано 7 венчурных фондов общим объемом 18,983 млрд руб.;

- бизнес-ангелов – это частные инвесторы, которые вкладывают средства в компании на ранней стадии развития. Они сосредотачивают свою деятельность на более рискованных инвестициях;

- краудинвестиционные площадки – это форма коллективного инвестирования, при которой множество инвесторов вкладывают средства в проекты через специализированные платформы.

Венчурные инвесторы получают долю в стартапе и шансы на ее выгодную продажу [2].

Сроки венчурных инвестиций в среднем составляют 7–10 лет.

Например, WhatsApp был куплен через 6 лет после запуска, а Twitter спустя 8 лет после основания вышел на IPO.

Объем венчурных инвестиций в России в 2023 году достиг минимума за последние семь лет – \$118 млн. Это более чем в 10 раз меньше, чем годом ранее (было \$1,252 млрд).

Рост инвестиционной активности бизнес-ангелов. Их доля в общем объеме финансирования составила 26 %.

Увеличение доли сделок с нераскрытыми суммами. Она выросла в 2,5 раза за год и составила 31 %.

Сокращение инвестиций на поздних стадиях. Создание восьми новых фондов. Их общий объем составил более \$200 млн, большинство из них частные и с фокусом на IT.

Венчурные фонды играют важную роль в поддержке инновационных проектов и стартапов, предоставляя им необходимые ресурсы для роста и развития. Благодаря высокой степени риска, они могут приносить значительные прибыли, что делает их привлекательными для инвесторов [4].

Список литературы

1. Езангина И. А., Евстратов А. В. Новые инструменты финансирования малого и среднего предпринимательства в России: краудинвестинг // Финансы: теория и практика. 2019. № 3.

2. Колесников С. С. Венчурное финансирование инновационной деятельности // Естественно-гуманитарные исследования. 2021. № 6 (38).
3. Кузьменкова В. Д. Венчурное инвестирование в России и за рубежом // Наука Красноярья. 2020. № 2.
4. Мусостов З. Р. Источник развития инновационной деятельности предприятий: венчурное финансирование // Экономика и бизнес: теория и практика. 2020. № 12.

УДК 336.7

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

О. А. Полтавец

*Красноярский филиал ФГБОУ ВО «Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации», г. Красноярск, Россия*

Аннотация. Для современной экономики России кредит является важным элементом финансово-экономических процессов, происходящих в стране. На рост конкурентоспособности и деловой активности прямое влияние оказывает степень и объемы кредитной активности физических лиц и организаций. В свою очередь, эти процессы сказываются на росте производства и воспроизводства, на увеличении сферы потребления экономических благ на длительном горизонте планирования.

Ключевые слова: кредит, экономика, банковский сектор, кредитные организации

Потребительское кредитование является одним из самых масштабных секторов кредитования, это драйвер всей банковской отрасли. Во многом от динамики потребительского кредитования, от уровня задолженности, в том числе просроченной задолженности, зависит финансовая состоятельность кредитных организаций и всего банковского сектора. В то же время уровень развития потребительского кредитования является лакмусом здоровой экономической обстановки. Он свидетельствует об уровне жизни населения, реальном уровне доходов, уверенности граждан в завтрашнем дне, уровне тревожности по поводу своих доходов и будущей платежеспособности.

Актуальность потребительского кредита состоит в том, потребительский кредит прямо или косвенно влияет на множество сторон экономической жизни: оказывает влияние на объем денежной массы в экономике, на скорость обращения денег, на скорость оборота товаров и услуг, на снижение издержек по хранению товаров, уменьшает риск морального и физического устаревания товара, повышает деловую активность в экономике, увеличивает уровень потребления. Все это в совокупности сказывается на объемах налоговых поступлений в бюджет и в целом позитивно отражается на экономике страны [2].

На протяжении последних лет вплоть до 01.10.2024 года отмечается снижение в динамике количества действующих кредитных организаций с 442 в начале 2020 года до 354 на 01.10.2024, в том числе банков с 402 до 317.

Данная динамика во многом связана с проводимой регулятором политикой оздоровления банковского сектора: регулятор отозвал у некоторых банков лицензии на осуществление банковской деятельности в связи с проводимой рискованной кредитной политикой некоторых кредитных организаций. Часть банков сами сдали лицензии. Также причиной сокращения кредитных организаций является консолидация с более крупными банками.

Рынок потребительского кредитования в 2023–2024 годах столкнулся с сильным давлением внешних факторов, которые привели к резкому росту стоимости заемных средств, переходу домохозяйств от потребления к сбережению и к сокращению темпов прироста объемов кредитования.

В период с 2023 по 2024 год наблюдалось повышение ключевой ставки с 7,5 до 19 %. Совет директоров Банка России 13 сентября 2024 года принял решение повысить ключевую ставку на 100 б.п., до 19,00 % годовых. Данное повышение негативно сказывается на экономической ситуации в стране, в том числе и на секторе потребительского кредитования.

По данным на 01 сентября 2024 года банки выдали потребительских кредитов на 10,1 трлн. руб., что на 5,4 % ниже, чем за аналогичный период 2023 года.

Рост объема выдач зафиксирован только в сегменте ипотечного кредитования. Рост составил +6,11 % к июлю 2024 года. Наибольшее снижение отмечено в сегменте нецелевых кредитов. Выдачи составили 567,4 млрд. руб., что на 8,8 % ниже, чем в прошлом месяце.

Выдачи кредитов наличными снизились на 8,8 % к июлю 2024, до 567,4 млрд. руб. В количественном выражении было выдано на 2,2 % меньше кредитов по сравнению с июлем 2024 и на 0,3 % кредитов меньше, чем в августе 2023 года, средний размер выданного кредита за тот же период снизился на 23 %.

Кредиты становятся все более дорогими, и это значит, что многие заемщики при таких высоких ставках не смогут обслуживать долг. Для банков это риск, так как может увеличиться доля «плохих» кредитов в общем объеме.

На рис. 1 представлена динамика задолженности по кредитам физическим лицам [3].

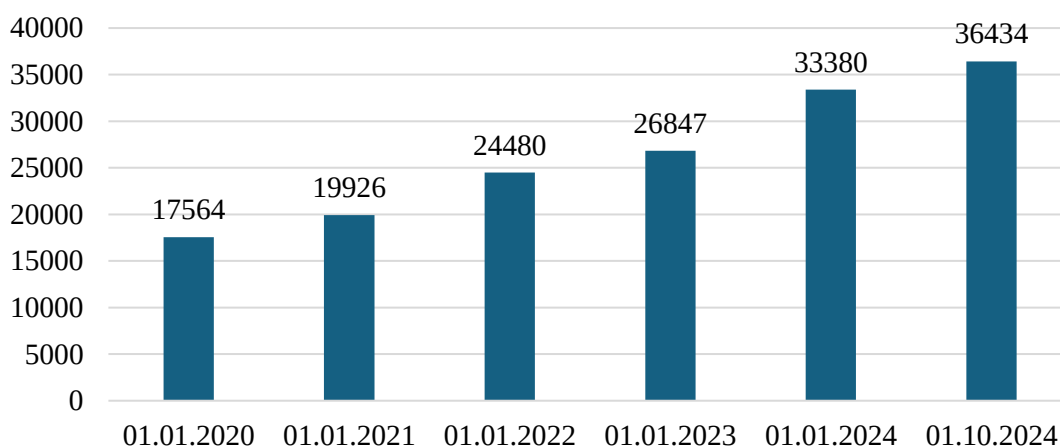


Рис. 1. Задолженность по кредитам, предоставленным физическим лицам – резидентам, млрд. руб.

Задолженность по выданным кредитам в динамике стабильно увеличивается с 17 564 млрд. руб. в начале 2020 года до 36 434 млрд. руб. на 01.10.2024 года. Прирост на 1 октября 2024 года в сравнении с началом года составил 9,15 %. В первой половине 2024 года число неплательщиков по банковским кредитам в России достигло 18,9 млн. человек, что на 1,3 млн. больше, чем за такой же период годом ранее. Причиной увеличения количества дел по просроченным долгам могла стать возросшая инфляция – из-за нее доходы населения падают, а траты растут, что снижает платежеспособность банковских клиентов.

В качестве основной проблемы потребительского кредитования в России аналитики называют достаточно высокую стоимость кредитов и большую закредитованность населения. Следствием этого является то, что процент невозвратов по кредиту увеличивается.

Кредиты становятся все более дорогими, и это значит, что многие заемщики при таких высоких ставках не смогут обслуживать долг. Для банков это риск, так как может увеличиться доля «плохих» кредитов в общем объеме.

Развитие ситуации с кредитованием в 2025 году будет зависеть от политики Банка России. Если инфляция будет замедляться, то, скорее всего, Центральный банк будет возвращать свою политику к нормализованной ситуации и темпы кредитования будут восстанавливаться.

Список литературы

1. О потребительском кредите (займе) : федер. закон № 353 от 21.12.2013 с последующими изменениями и дополнениями // КонсультантПлюс. URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_155986/
2. Мазняк В. М. Развитие потребительского кредитования современных коммерческих банков // Финансовые исследования. 2023. № 3. С. 96–102.
3. Центральный банк Российской Федерации. URL: <http://www.cbr.ru>

УДК 336.774.3

УПРАВЛЕНИЕ КРЕДИТНЫМ ПОРТФЕЛЕМ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Т. В. Тамней

*Пензенский филиал ФГБОУ ВО «Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации», г. Пенза, Россия*

Аннотация. Рассматриваются особенности управления кредитным портфелем коммерческого банка и формирования эффективной кредитной политики.

Ключевые слова: кредитный портфель, управление кредитным портфелем, кредитная политика коммерческого банка

Благодарности: научный руководитель – к.э.н., доцент О. А. Бурмистрова.

Российская банковская система демонстрирует устойчивый рост объемов кредитования, что, несомненно, позитивный тренд, свидетельствующий о развитии экономики и активности бизнеса. Однако эта тенденция омрачается параллельным ростом доли просроченных кредитов. Это создает серьезные риски для финансовой стабильности как отдельных банков, так и всей системы в целом. Увеличение числа невозвращенных займов напрямую влияет на рентабельность банковских операций, снижая прибыль и увеличивая потенциальные убытки. В связи с этим, формирование и поддержание качественной структуры кредитного портфеля становится одной из главнейших задач для любого российского банка, а эффективное управление кредитными операциями – ключевым фактором его успеха и выживаемости.

Для достижения этой цели банки применяют целый комплекс мер, в первую очередь, разрабатывая эффективную кредитную политику, учитывая специфику своего бизнеса, рыночную конъюнктуру, а также нормативно-правовую базу. Взаимосвязь кредитной политики и кредитного портфеля обусловлена тем, что кредитный портфель отражает уровень проработанности и эффективности кредитной политики банка. А кредитная политика, в свою очередь, определяет задачи и приоритеты кредитной деятельности банка, а также качественный и количественный состав кредитного портфеля.

Кредитный портфель представляет собой совокупность параметров и требований банка по кредитам, которые сгруппированы по определенным критериям.

Управление кредитным портфелем коммерческого банка – это процесс, который включает в себя оценку, управление и мониторинг кредитных рисков, связанных с кредитами, предоставляемыми банком своим клиентам. Этот процесс предполагает принятие решений о выдаче и продлении кредитов, а также контроль за их своевременным возвратом.

Для эффективного управления кредитным портфелем банк должен иметь систему кредитного скоринга и рейтинга, которая помогает определить кредитоспособность заемщика и рассчитать риски при выдаче кредита. В основе прогноза лежат математические расчёты и статистика. Выделим 4 основных метода кредитного скоринга (табл. 1)

Таблица 1

Методы кредитного скоринга

Название метода	Назначение метода	Краткое содержание метода
Анкетирование (application-scoring)	Оценка кредитоспособности заемщиков для выдачи кредита	Клиент оставляет заявку и отвечает на вопросы банка
Скоринг поведения (behavioral-scoring)	Оценка динамики состояния кредитного счета заемщика и кредитного портфеля в целом	Анализ действий заёмщика на протяжении всего срока сотрудничества с кредитором. Например, анализируются держатели кредитных карт, когда нужно принять решение о пролонгации договора и повышении или понижении лимита [2]
Оценка рисков мошеннических действий (fraud-scoring)	Своевременное выявление мошенничества со стороны клиентов-заемщиков	Анализ системой предотвращения мошенничества известных данных о пользователе (данные транзакций, устройств и поведения заёмщика)
Коллекторский скоринг (collection scoring)	Определение приоритетных дел и направлений работы с проблемными заемщиками, мониторинг задолженности и выбор оптимального коллекторского воздействия [1]	Анализ вероятности возврата задолженности и эффективности мероприятий по взысканию долга

Современные системы кредитного скоринга используют сложные математические модели и большие данные (Big Data), анализируя множество параметров заемщика, включая кредитную историю, финансовое положение, поведенческие факторы и даже данные из социальных сетей. Это позволяет более точно оценивать вероятность дефолта (невозврата кредита) и принимать более взвешенные решения о предоставлении кредита. Также, в современных условиях цифровизации экономики коммерческие банки, к примеру АО «Альфа Банк», внедряют нейросетевые модели кредитного скоринга. Как отмечают эксперты, «нейронные сети в банке в настоящее время обрабатывают около 1 ТБ данных в месяц» [3]. Внедрение подобных технологий и их последующее развитие позволит провести скоринговую оценку заемщика за считанные секунды.

Кроме того, важную роль играет диверсификация кредитного портфеля. Распределение кредитных ресурсов между различными сегментами заемщиков и отраслями экономики снижает концентрацию рисков. Банки активно используют инструменты хеджирования рисков, например, страхование кредитов и проведение стресс-тестирования для оценки устойчивости кредитного портфеля к неблагоприятным экономическим факторам.

Другим аспектом управления кредитным портфелем является мониторинг кредитного портфеля и его анализ. Банк должен регулярно оценивать качество своих кредитов, выявлять проблемных заемщиков и предпринимать меры по их реструктуризации или взысканию задолженности.

Однако, несмотря на все принимаемые меры, полностью исключить риск возникновения просроченной задолженности невозможно. Поэтому важным аспектом управления кредитными операциями является разработка эффективных процедур реагирования на проблемные ситуации, включая досудебное урегулирование задолженности и судебное взыскание. Развитие инфраструктуры взыскания задолженности также является важным направлением для снижения уровня просрочки и повышения эффективно-

сти кредитных операций в российских банках. Необходимо постоянно совершенствовать законодательную базу, регулирующую кредитные отношения, чтобы обеспечить более эффективную защиту прав как кредиторов, так и заемщиков.

В целом, стоит отметить, что управление кредитным портфелем – это важный процесс для обеспечения финансовой устойчивости банка и минимизации кредитных рисков. Чем более эффективно банк управляет своим кредитным портфелем, тем более успешным будет его бизнес.

Список литературы

1. Системы кредитного скоринга. Построение скоринговых моделей // Scorto Corporation. URL: http://www.scorto.ru/scoring_models_development.htm
2. Кредитный скоринг в банке // Альфа-Банк. URL: <https://alfabank.ru/help/articles/credit-cards/kreditnyj-skoring/>
3. Скоринг за секунды: как нейросети изменили выдачу кредитов // РБК Тренды. URL: <https://trends.rbc.ru/trends/industry/cmmr/>

УДК 336.719

ИСКУССТВЕННЫЙ ИНТЕЛЛЕКТ В БАНКОВСКОЙ СФЕРЕ: ПРИМЕНЕНИЕ, ТРЕНДЫ И ПРОГНОЗЫ

Т. В. Тамней

*Пензенский филиал ФГБОУ ВО «Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации», г. Пенза, Россия*

Аннотация. Рассматривается применение нейронных сетей в банковской сфере, особенно в задачах управления кредитными операциями и обнаружения мошенничества.

Ключевые слова: искусственный интеллект, нейронные сети, банковский сектор

Благодарности: научный руководитель – к.э.н., доцент О. А. Бурмистрова.

В российском законодательстве дается следующее определение искусственному интеллекту: ИИ – это комплекс технологических решений, позволяющий имитировать когнитивные функции человека и при выполнении конкретных задач получать результаты, сопоставимые с результатами его интеллектуальной деятельности. Комплекс технологических решений включает в себя программное обеспечение, информационно-коммуникационную инфраструктуру, процессы и сервисы по обработке данных и поиску решений [1].

По оценкам экспертов, мировой финансовый сектор находится в числе отраслей, которые наиболее активно внедряют технологии ИИ. Так, технологии ИИ для роботизации бизнес-процессов используют 47 % финансовых компаний, обработки естественного языка – 42 %, распознавания речи – 30 % (табл. 1) [2].

Нейронные сети имеют широкое применение в банковской сфере и используются для решения различных задач, таких как анализ кредитоспособности клиентов, обнаружение мошенничества, прогнозирование курсов валют, оптимизация портфеля инвестиций и другие.

Одним из наиболее распространенных примеров применения нейронных сетей в банковской сфере является анализ кредитоспособности клиентов. Нейронные сети могут анализировать большие объемы данных о клиентах банка и на их основе делать прогнозы о том, вернет ли клиент кредит или нет. Это позволяет банкам принимать более обоснованные решения о выдаче кредитов и снижает вероятность невозврата долга.

Доля компаний, использующих технологии ИИ в разных отраслях, %

	Компьютерное зрение	Глубокое обучение	Распознавание лиц	Генерация текста	Распознавание речи	Обработка естественного языка	Рекомендательные системы	Обучение с подкреплением	Роботизация бизнес-процессов
Все индустрии	34	30	18	18	23	33	25	20	39
Деловые и юридические консультации	32	37	11	12	22	34	23	26	46
Розничная торговля	33	36	19	20	11	22	32	19	25
Финансовые сервисы	24	22	24	20	30	42	30	19	47
Здравоохранение	32	18	5	5	12	29	16	13	16
Хайтек, телеком	37	45	16	24	29	40	34	23	48

Эксперты предполагают, что использование нейронных сетей для анализа кредитоспособности клиентов может привести к снижению вероятности невозврата кредитов на 20–30 %. Статистические данные показывают, что применение нейронных сетей в банковской сфере приводит к значительному улучшению эффективности и точности прогнозов [2].

Еще одним примером применения нейронных сетей в банковской сфере является обнаружение мошенничества. Нейронные сети могут анализировать транзакции клиентов и выявлять аномальные паттерны, которые могут указывать на мошенническую деятельность. Это помогает банкам быстро реагировать на подозрительные операции и минимизировать потери от мошенничества.

Ярким примером является «Т-Банк», позиционирующий себя как лучший мобильный банк и активно внедряющий искусственный интеллект в свою экосистему. В 2024 году создана собственная нейронная сеть банка T-lite с 8 млрд параметров – чем больше количество параметров, тем лучше искусственный интеллект справляется со сложными задачами. А мобильный голосовой ассистент «Т-Банка» Олег используется для борьбы с мошенниками уже с 2019 года. Нейропомощник обучен по технологии распознавания и синтеза речи на открытых данных общения интернет-пользователей, более 15 тысяч часов аудио из свободных источников и 10 тысяч часов звонков колл-центра. Такой бот не только помогает клиентам банка получить информацию по финансовым вопросам и управлять картами в мобильном приложении банка, но и за счет встроенного определителя номера распознает звонки и смс, защищая тем самым от спама и мошенничества.

Таким образом, делаем вывод о том, что в настоящее время искусственный интеллект широко применяется в банковской сфере, и можно говорить не только о сохранении, но и о возрастании данного тренда. Нейронные сети помогают банкам принимать обоснованные и эффективные решения на основе данных и аналитики, а также оптимизировать бизнес-процессы и обеспечивать безопасность клиентов в интернет-среде.

Список литературы

1. О развитии искусственного интеллекта в Российской Федерации : указ Президента Российской Федерации № 490 от 10.10.2019. URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_335184/

2. Доклад для общественных консультаций «Применение искусственного интеллекта на финансовом рынке». М., 2023. URL: https://cbr.ru/Content/Document/File/156061/Consultation_Paper_03112023.pdf

3. Скоринг за секунды: как нейросети изменили выдачу кредитов // РБК Тренды. URL: <https://trends.rbc.ru/trends/industry/cmrn/>

4. Т-Банк. URL: <https://www.tbank.ru/>

УДК 336.221

ОСОБЕННОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ УПРОЩЕННОЙ СИСТЕМЫ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ В ХОДЕ НАЛОГОВОЙ РЕФОРМЫ

А. В. Тургенева

*Пензенский филиал ФГБОУ ВО «Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации», г. Пенза, Россия*

Аннотация. С 2025 г. предприниматели при упрощенной системе налогообложения ощутят существенные изменения. С одной стороны, увеличение лимитов доходов в несколько раз, отмена повышающих ставок, пересмотр показателей численности сотрудников и остаточной стоимости основных средств в сторону роста – все это делает условия для бизнеса более гибкими и простыми. С другой же стороны, важно помнить о том, что теперь упрощенцы становятся автоматическими плательщиками НДС, а НДС увеличивает налоговую нагрузку на малый бизнес.

Ключевые слова: упрощенная система налогообложения, предпринимательство, налоговая нагрузка, НДС, изменения, налоговая ставка

Благодарности: научный руководитель – к.э.н., доцент О. А. Бурмистрова.

Для малых и средних предприятий в России упрощенная система налогообложения является одним из наиболее востребованных режимов. В рамках Налоговой реформы стоит рассмотреть ключевые аспекты изменений в упрощенной системе налогообложения (УСН) для более глубокого понимания ситуации и прогнозирования возможных последствий. Изменения в уплате налогов по данному режиму (№ 176-ФЗ) ожидаются с 2025 года, что может повлиять на бизнес тех, кто использует эту систему. Специальный налоговый порядок упрощенной системы налогообложения, на самом деле, призван увеличить налоговые сборы в бюджет Российской Федерации [1].

Прибыльные организации и предприниматели, имеющие доход от 250 000 000 до 450 000 000 рублей, могут воспользоваться УСН, чтобы уменьшить налоговую нагрузку. Это позволяет им снизить ставки налога на доходы или налога на прибыль, что делает отчетность более прозрачной и удобной для бизнеса.

В 2025 г. изменения в налоговой политике для предприятий, использующих упрощенную систему налогообложения, включают увеличение предельной суммы дохода до 450 000 000 рублей в год, что в разы превышает текущий лимит в 200 000 000 рублей. Также будет увеличен порог остаточной стоимости до 200 000 000 рублей, вместо предыдущих 150 000 000 рублей, что открывает новые возможности для предпринимателей. Однако, если компания превысит установленный лимит, она лишится привилегии использовать упрощенную систему налогообложения [1]. С другой стороны, ограничение на количество сотрудников останется неизменным – в 2025 году предприятия смогут нанимать до 130 работников, что является стабильным правилом. В соответствии с Законом № 176-ФЗ, налоговые ставки УСН 8 % и 20 % были аннулированы. Новыми стандартами являются ставки 6 % на налоговую базу «Доходы» и 15 % на «Доходы минус расходы». Однако, возможно установление субъектами Российской Федерации более низких ставок налога.

С начала 2025 года все индивидуальные предприниматели, ранее пользующиеся упрощенной системой налогообложения, обязаны будут вносить НДС в соответствии с общим объемом дохода компании. Однако, субъекты с ежегодным доходом менее 60 миллионов рублей, недавно образованные фирмы и предприниматели освобождаются от этого обязательства. Важно отметить, что освобождение от уплаты НДС будет автоматическим и не потребует предоставления дополнительных документов.

Предпринимателям предоставляется гибкость выбора ставки налога в зависимости от специфики их бизнеса. Допустимо установить ставку на уровне 20 % или 5 % для дохода от 60 000 000 рублей до 250 000 000 рублей. Рекомендуется использовать более низкую ставку для компаний, не взаимодействующих с НДС или имеющих его менее чем на 71 % [2]. При невыполнении двух условий (порог дохода и включенный НДС) бизнес, индивидуальный предприниматель или компания будут обязаны применить ставку в 20 %. Если общий доход не превышает 250 000 000 рублей в год, то только 5 % смогут использовать эту ставку. Дополнительным плюсом стандартной ставки (20 %) является возможность налогоплательщика оспорить весь входной НДС, который ранее не учитывался в расходах. Если у бизнеса был входной НДС, но не учтен при расчете налоговой обязанности, ИП или компания смогут вернуть свои средства. Возврат подлежит только та часть, которая не была использована на покрытие затрат по товарам или услугам, связанным с основной деятельностью компании.

Предприятия с доходом от 250 000 000 до 450 000 000 рублей могут выбирать между ставками 7 % или 20 %. Для компаний с налоговым показателем менее 71 %, не занимающихся внутренним НДС, также доступна сниженная ставка. Основное различие заключается в том, что объем дохода не должен превышать 450 000 000 рублей [2].

Для успешного развития своего бизнеса важно следить за корректностью учёта НДС, особенно для малого и среднего бизнеса, которые выбрали ставки в размере 5 % или 7 %. Необходимо тщательно фиксировать информацию о НДС в счетах-фактурах и последовательно вносить их в книгу продаж. Также необходимо предоставить квартальную декларацию по НДС в электронном виде.

Сохранение выбранной налоговой ставки в течение 12 налоговых периодов после перехода на специальный порядок обязательно для предприятия без перерывов. Тариф взносов для компаний, занимающихся физической или химической обработкой материалов, строительством, модификацией сельскохозяйственной продукции, лесозаготовкой и другими видами деятельности, уменьшается до 7,6 % согласно статье 427 Налогового кодекса РФ. В данный момент размер тарифа для предпринимательства составляет 15 % [3]. Для получения льготной ставки необходимо убедиться, что основной вид деятельности компании приносит не менее 70 % выручки. Код ОКВЭД должен соответствовать сфере «Обрабатывающего производства» для соблюдения правил. Необходимо следить за соблюдением этих условий в течение года, а также за 9 месяцев, 6 месяцев и квартал.

В 2025 году налоговая система будет подвергнута значительным изменениям, которые затронут всех работающих по УСН индивидуальных предпринимателей. Новые ставки и специальные правила налогообложения будут внедрены, и установлен лимит доходов для упрощенной системы налогообложения. Также будет обновлен порядок регистрации по УСН. Для успешной адаптации к предстоящим изменениям, предпринимателям и компаниям необходимо провести глубокий анализ и изучение новых правил. Это поможет принять необходимые меры и приспособить свои бизнес-практики к обновленным условиям.

Таким образом, с начала 2025 года все предприниматели, использующие упрощенную систему налогообложения, будут обязаны вносить НДС в бюджет. При условии доходов, не превышающих 60 миллионов рублей ежегодно, освобождение от этой обязанности будет автоматическим. Остальным предстоит вести учет своих операций и представлять соответствующие отчеты. Упрощенная налоговая система сохранится, но ее принципы изменятся за счет новых требований, связанных с НДС.

Список литературы

1. НДС в 2025 году // Клерк.ру. URL: <https://www.klerk.ru/blogs/astral/615819/> (дата обращения: 15.10.2024).
2. НДС на УСН с 2025 года: что нас ждет // Налог-Налог.ру: сообщество профессионалов. URL: https://nalog-nalog.ru/usn/usloviya_primeneniya_usn/nds-na-usn-s-2025-goda-k-chemu-gotovitsya/ (дата обращения: 15.10.2024).
3. Новые обязанности по НДС для упрощенцев с 2025 года // Налог-Налог.ру: сообщество профессионалов. URL: <https://nalog-nalog.ru/nalogovye-izmeneniya-2025/novye-obyazannosti-po-nds-dlya-uproshchencev-s-2025-goda/> (дата обращения: 15.10.2024).
4. О внесении изменений в части первую и вторую Налогового кодекса Российской Федерации, отдельные законодательные акты Российской Федерации и признании утратившими силу отдельных положений законодательных актов Российской Федерации : федер. закон № 176-ФЗ от 12.07.2024. URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_480697/?ysclid=m2aibm7t5d244263937 (дата обращения: 15.10.2024).

УДК 336.226

ИЗМЕНЕНИЯ В НАЛОГООБЛОЖЕНИИ ДОХОДОВ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ В 2025 г.

А. В. Тургенева

*Пензенский филиал ФГБОУ ВО «Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации», г. Пенза, Россия*

Аннотация. С 2025 г. в Российской Федерации вступают в силу значительные изменения в порядке налогообложения доходов физических лиц согласно Федеральному закону от 12.07.2024 № 176-ФЗ. Вводится пятиступенчатая шкала налогообложения, заменяющая прежнюю двухступенчатую систему. Также рассматриваются изменения в стандартных вычетах на детей, которые могут значительно улучшить финансовое положение семей и введение новых стандартных вычетов, связанных с выполнением нормативов ГТО.

Ключевые слова: изменения налоговой системы, налоговая реформа, налогообложения доходов физических лиц, новая прогрессивная шкала ставок, стандартные вычеты

Благодарности: научный руководитель – к.э.н., доцент О. Н. Лескина.

Изменения в налоговом законодательстве играют ключевую роль в формировании экономической среды и социального благосостояния граждан. В 2025 году планируется внедрение ряда значительных реформ в области налогообложения доходов физических лиц, что вызвано необходимостью адаптации к современным экономическим реалиям, увеличению налоговых поступлений и улучшению справедливости налоговой системы. С 2025 г. внесены значительные изменения в порядок налогообложения НДФЛ.

В соответствии с Федеральным законом от 12.07.2024 № 176-ФЗ, с 2025 года вводится пятиступенчатая шкала налогообложения доходов физических лиц (НДФЛ) вместо двухступенчатой шкалы налогообложения, существующей ранее. С 01.01.2025 года ставки налога будут варьироваться от 13 % до 22 % в зависимости от дохода. Новая структура ставок будет выглядеть следующим образом:

1) ставка НДФЛ 13 % применяется к части суммы налоговых баз, не превышающей 2,4 млн руб.;

2) ставка НДФЛ 15 % – к части суммы налоговых баз, которая больше 2,4 млн руб., но не превышает 5 млн руб.;

3) ставка НДФЛ 18 % – к части суммы налоговых баз, которая больше 5 млн руб., но не превышает 20 млн руб.;

4) ставка НДФЛ 20 % – к части суммы налоговых баз, которая больше 20 млн руб., но не превышает 50 млн руб.;

5) ставка НДФЛ 22 % – к части суммы налоговых баз, которая превышает 50 млн рублей [1].

Важно отметить, повышенная ставка будет применяться не ко всему доходу, а только к сумме превышения над пороговыми уровнями.

Прогрессивная шкала налогообложения представляет собой механизм налогового обложения, при котором налоговая ставка возрастает с увеличением облагаемого дохода налогоплательщика. Данная модель основывается на принципах вертикальной справедливости, предполагая, что лица с более высокими доходами обладают большей платежеспособностью и, следовательно, могут нести более значительную налоговую нагрузку.

Новая прогрессивная шкала налогообложения доходов физических лиц, введенная с 2025 года, применяется к совокупности налоговых баз резидента, как указано в пункте 2.1 статьи 210 Налогового кодекса Российской Федерации. В нее входит большинство доходов физлиц, в том числе зарплата и другие доходы, формирующие основную налоговую базу. Индивидуальные предприниматели доходы от предпринимательской деятельности, включаемые в основную налоговую базу, также облагаются НДФЛ по этой прогрессивной шкале ставок [2].

Однако для определенных категорий налогоплательщиков и видов доходов будут действовать фиксированные ставки налога на доходы физических лиц (НДФЛ) в размере 13 % и 15 %. К таким категориям относятся:

1) военнослужащие на СВО по контракту с ВС РФ;

2) работники Крайнего Севера и приравненных местностей, а также других районов с неблагоприятной экологией;

3) некоторые доходы резидентов: подарки, доходы от продажи имущества и долей в нем и иные виды доходов, указанные в пп. «в» п. 23, пп. «б» п. 36 ст. 2 Федерального закона от 12.07.2024 № 176-ФЗ;

4) дивиденды, полученные резидентом;

5) проценты по вкладам в банках [3].

С 2025 года вступают в силу изменения в положениях о стандартных вычетах на детей, что может значительно повлиять на финансовое положение семей с детьми. Предельный доход для предоставления стандартных вычетов увеличен и составляет 450 000 рублей, а также и увеличены размеры этих вычетов:

1) на второго ребенка – до 2 800 руб. в месяц;

2) на третьего ребенка и каждого последующего – до 6 000 руб. в месяц;

3) на ребенка-инвалида, находящегося на обеспечении опекуна, попечителя, приемного родителя, супруга (супруги) приемного родителя – до 12 000 рублей.

Увеличение стандартных вычетов на детей представляет собой важный шаг в направлении поддержки семейной политики и улучшения социально-экономического благосостояния граждан. Данная мера имеет потенциал для положительного воздействия на различные аспекты жизни общества, включая уровень рождаемости, уровень бедности и экономический рост.

С 1 января 2025 года в Российской Федерации вводится новый стандартный налоговый вычет, связанный с выполнением нормативов Готов к Труд и Обороне (ГТО). Размер данного вычета составляет 18 000 рублей за налоговый период, однако обязательно документально подтвержденное прохождение ГТО и диспансеризации в том же году. Данное нововведение призвано стимулировать физическую активность и формирование здорового образа жизни среди работников [4].

Таким образом, введение прогрессивной пятиступенчатой шкалы налогообложения физических лиц действительно может стать важной мерой в налоговой политике, направленной на справедливое распределение налогового бремени и пополнение бюджета.

Список литературы

1. О внесении изменений в части первую и вторую Налогового кодекса Российской Федерации, отдельные законодательные акты Российской Федерации и признании утратившими силу отдельных положений законодательных актов Российской Федерации : федер. закон № 176-ФЗ от 12.07.2024. URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_480697/?ysclid=m2aibm7t5d244263937 (дата обращения: 04.11.2024).
2. Налоговый кодекс Российской Федерации (ч. 2) № 117-ФЗ от 05.08.2000 (ред. от 29.10.2024). URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_28165/9b06776ae7a39546ad4e3ba04bebef14baabf8d2/?ysclid=m332vpp0sc626595332 (дата обращения: 04.11.2024).
3. Налоговая реформа 2025 г. // КонсультантПлюс. URL: https://www.consultant.ru/news/400/#anchor_1 (дата обращения: 04.11.2024).
4. Официальный сайт Федеральной налоговой службы РФ. URL: <https://www.nalog.gov.ru/rn77/> (дата обращения: 04.11.2024).
5. Полякова М. А., Барбашова С. А., Бурмистрова О. А., Лескина О. Н. Налогообложение организаций : учеб. пособие. Пенза : МНИЦ ПГАУ, 2024. 130 с.

УДК 336.2

НАЛОГОВАЯ АМНИСТИЯ ЗА ДРОБЛЕНИЕ БИЗНЕСА В 2025 г.

А. В. Тургенева

*Пензенский филиал ФГБОУ ВО «Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации», г. Пенза, Россия*

Аннотация. Работа посвящена налоговой амнистии, предоставляемой организациям и индивидуальным предпринимателям, использовавшим искусственное дробление бизнеса в период с 2022 по 2024 г. для оптимизации налоговых обязательств. Рассматриваются условия, при которых налогоплательщики могут освободиться от уплаты доначисленных налогов, пеней и штрафов, связанных с дроблением бизнеса.

Ключевые слова: дробление бизнеса, легализация, налоговая амнистия, налоговые обязательства, налоговые проверки, прозрачность доходов

Благодарности: научный руководитель – к.э.н., доцент Т. В. Суханова.

В условиях постоянно меняющегося экономической среды и ужесточения налогового законодательства, многие предприниматели сталкиваются с проблемами, связанными с уплатой налогов. Одним из решений, которое может помочь бизнесу выйти из сложной ситуации, является налоговая амнистия.

Организации и индивидуальные предприниматели (ИП), которые в период с 2022 по 2024 год использовали искусственное дробление бизнеса для применения специальных налоговых режимов и уменьшения налоговых обязательств, могут воспользоваться налоговой амнистией. Эта программа направлена на легализацию бизнеса и устранение последствий уклонения от уплаты налогов.

Согласно ст. 6 Федерального закона от 12.07.2024 № 176-ФЗ, дробление бизнеса – разделение единой предпринимательской деятельности между несколькими формально самостоятельными лицами (организациями, индивидуальными предпринимателями) (далее в настоящей статье – группа лиц), в отношении которых осуществляется контроль одними и теми же лицами, направленное исключительно или преимущественно на занижение сумм налогов путем применения специальных налоговых режимов с превышением предусмот-

ренных ст. 54.1 НК РФ пределов осуществления прав по исчислению налоговой базы и (или) суммы налогов [1].

Налоговая амнистия, предусмотренная законодательством, направлена на компании и индивидуальных предпринимателей, которые применяли схемы дробления бизнеса с целью оптимизации налоговых обязательств. В соответствии с условиями данной амнистии, налогоплательщики, которые в добровольном порядке откажутся от использования указанных схем в отчетные периоды 2025 и 2026 годов, смогут воспользоваться правом на списание сумм доначисленных налогов, а также пеней и штрафов, возникших в результате налоговых проверок, связанных с фактами дробления бизнеса за отчетные периоды 2022–2024 годов [2].

Таким образом, данная инициатива предоставляет участникам налоговой системы возможность легализовать свои финансовые операции и минимизировать негативные последствия, связанные с возможными санкциями со стороны налоговых органов.

Для прекращения налоговых обязательств, связанных с практикой дробления бизнеса, необходимо установить определенные обстоятельства, которые могут служить основанием для освобождения от уплаты налогов, пеней и штрафов. В частности, ключевыми факторами являются:

1. Результаты выездных проверок за 2025 и 2026 годы. Если в ходе указанных проверок не будут выявлены факты дробления бизнеса, то это станет основанием для прекращения налоговых обязательств, связанных с предыдущими периодами (2022–2024 годы). В случае же, если налоговые органы установят наличие дробления, приостановленные части решений по налоговым обязательствам за 2022–2024 годы вступят в силу одновременно с новыми решениями по периодам 2025–2026 годов, что предусмотрено п. 7 ст. 6 Федерального закона № 176-ФЗ.

2. Отсутствие выездных проверок. Важно отметить, что если выездные проверки за 2025 и 2026 годы не проводились, то налогоплательщик может быть освобожден от уплаты доначислений, пеней и штрафов, связанных с дроблением. При этом срок для назначения проверки 2025 года ограничен 31 декабря 2028 года, а для проверки 2026 года – 31 декабря 2029 года. Если указанные сроки истекли и проверки не были назначены, то налоговые обязательства, связанные с практикой дробления, утрачивают свою актуальность.

3. Добровольный отказ от дробления. Налогоплательщик может также прекратить применение схемы дробления путем добровольного отказа от ее использования. Оптимальным вариантом будет осуществление данного отказа до назначения выездных проверок за 2025 и 2026 годы. Альтернативным подходом является изменение организационной структуры бизнеса с целью минимизации рисков, связанных с дроблением.

4. Процесс ликвидации или банкротства. Если организация-налогоплательщик находится в процессе ликвидации или банкротства, либо принято решение о ее исключении из Единого государственного реестра юридических лиц (ЕГРЮЛ), это также может служить основанием для прекращения налоговых обязательств, связанных с дроблением [1].

В соответствии с условиями налоговой амнистии, если налогоплательщик принимает решение о прекращении практики дробления бизнеса, начиная с 1 января 2025 года, то действие данной амнистии будет распространяться на три предшествующих налоговых периода – 2022, 2023 и 2024 годы.

Важно отметить, что два первых года (2022 и 2023) будут охвачены амнистией при условии, что отказ от дробления бизнеса в 2025 и/или 2026 годах будет осуществлен лишь после назначения выездной налоговой проверки в отношении указанных периодов. В такой ситуации налогоплательщик также обязан будет уточнить свои налоговые обязательства за 2024 год, что подразумевает необходимость пересмотра и корректировки ранее поданных деклараций для обеспечения соответствия требованиям налогового законодательства [3].

Налоговая амнистия за дробление бизнеса представляет собой эффективный инструмент, способствующий улучшению налогового климата. Она стимулирует добровольное декларирование, что повышает прозрачность доходов и активов и, как следствие, расширяет налоговую базу. Освобождение от ответственности за неуплату налогов в прошлом создает стимулы для легализации доходов и активов. Снижение теневой экономики способствует уменьшению не декларируемых операций и повышению эффективности налоговой системы. Наконец, установление налогового взыскания в размере 10 % от суммы амнистированных доходов облегчает финансовое бремя для бизнеса, делая процесс легализации более доступным. В совокупности эти меры могут привести к значительным положительным изменениям в экономической среде страны.

Таким образом, налоговая амнистия за дробление бизнеса может стать важным инструментом для улучшения налогового климата и повышения уровня соблюдения налогового законодательства.

Список литературы

1. О внесении изменений в части первую и вторую Налогового кодекса Российской Федерации, отдельные законодательные акты Российской Федерации и признании утратившими силу отдельных положений законодательных актов Российской Федерации : федер. закон № 176-ФЗ от 12.07.2024. URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_480697/?ysclid=m2aibm7t5d244263937 (дата обращения: 04.11.2024).
2. Официальный сайт Федеральной налоговой службы РФ. URL: <https://www.nalog.gov.ru/rn77/> (дата обращения: 04.11.2024).
3. Налоговая амнистия за дробление бизнеса // Клерк.ру. URL: <https://www.klerk.ru/blogs/akbars/620791/> (дата обращения: 04.11.2024).
4. Суханова Т. В., Евченко А. А. Социально-экономические индикаторы достижения национальных целей устойчивого развития // Образование и наука в современном мире. Инновации. 2020. № 3 (28). С. 95–102.
5. Суханова Т. В. Макроэкономические показатели национального развития в условиях глобальных вызовов и ограничений // Уральский научный вестник. 2021. Т. 1, № 2. С. 7–12.

УДК 658.3.07

ВЗАИМОСВЯЗЬ МЕЖДУ УПРАВЛЕНИЕМ РИСКАМИ ФИНАНСОВЫХ АКТИВОВ И СТАБИЛЬНЫМ РАЗВИТИЕМ ПРЕДПРИЯТИЙ В КИТАЕ

У. Вэньюй

*Пензенский филиал ФГБОУ ВО «Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации», г. Пенза, Россия*

Аннотация. В условиях современной экономической глобализации финансовые рынки становятся все более сложными и изменчивыми, а риски, связанные с финансовыми активами, стали важным фактором, влияющим на стабильное развитие предприятий. Поэтому изучение взаимосвязи между управлением рисками финансовых активов и стабильным развитием предприятий имеет большое значение для содействия здоровому и устойчивому развитию предприятий.

Ключевые слова: управление рисками, корпоративные активы, корпоративное устойчивое развитие
Благодарности: научный руководитель – к.э.н., доцент О. А. Зябликова.

Управление рисками финансовых активов – это управленческая деятельность, при которой предприятие выявляет, оценивает, отслеживает и контролирует риски, связанные с финансовыми активами, с целью снижения потерь и обеспечения надежной работы предприятия. Его важность отражается в следующих аспектах.

Защита сохранности активов предприятия. Финансовые активы являются важным ресурсом предприятия, и их сохранность напрямую связана с выживанием и развитием предприятия. Благодаря эффективному управлению рисками, предприятия могут своевременно выявлять потенциальные риски для активов и реагировать на них, чтобы избежать или уменьшить убытки [1].

Повышение качества принятия решений. Управление рисками предоставляет предприятиям более полную информацию о рисках, помогает принимать более научные и обоснованные решения, а также повышает качество и эффективность процесса принятия решений.

Повышение конкурентоспособности предприятий. Эффективное управление рисками может улучшить репутацию предприятий на рынке и имидж бренда, повысить доверие клиентов, инвесторов и регулирующих органов. Таким образом, расширяется возможность сотрудничества и доля рынка для предприятий [2].

В таблице представлена взаимосвязь между управлением рисками и стабильным развитием предприятия (табл. 1).

Таблица 1

Взаимосвязь между управлением рисками и стабильным развитием предприятия

№ п/п	Преимущества управления рисками финансовых активов
1.	Обеспечивается прочная основа для стабильного развития предприятий за счет снижения подверженности рискам и влияния неопределенности на деятельность предприятия
2.	Предприятию гарантируется непрерывность и стабильность деятельности перед лицом внешних потрясений, таких как колебания рынка и изменения политики.
3.	Улучшается финансовое состояние
4.	Снижаются финансовые риски за счет оптимизации распределения активов и повышения эффективности использования средств
5.	Повышается платежеспособность и устойчивость предприятия к рискам, а также обеспечивается надежная поддержка долгосрочному развитию предприятия.
6.	Способствует реализации стратегических целей
7.	Создается основа и направление для стратегической корректировки и помочь в сохранении конкурентного преимущества в сложной и изменчивой рыночной среде

В статье были представлены предложения по усилению управления рисками финансовых активов (табл. 2).

Таблица 2

Предложения по усилению управления рисками финансовых активов

№ п/п	Предложения
1.	Создать надежную организационную структуру и систему управления рисками, а также уточнить обязанности и полномочия различных отделов и должностей в области управления рисками
2.	Сформулировать научные процессы и методы управления рисками для обеспечения стандартизации и эффективности управления рисками
3.	Повысить уровень технологий управления рисками
4.	Повысить точность и своевременность выявления рисков с помощью современных методов информационных технологий, таких как большие данные и искусственный интеллект
5.	Усилить формирование культуры управления рисками
6.	Интегрировать концепцию управления рисками в корпоративную культуру
7.	Повысить способность сотрудников управлять рисками и их уровень подготовки посредством обучения и переподготовки кадров
8.	Укрепить внутреннюю и внешнюю коммуникацию и сотрудничество

Таким образом, существует тесная взаимосвязь между управлением рисками финансовых активов и стабильным развитием предприятий. Усиление управления рисками

финансовых активов имеет большое значение для повышения конкурентоспособности предприятий и обеспечения их стабильного развития. Поэтому предприятия должны придавать большое значение управлению рисками, постоянно совершенствовать систему управления рисками и технические средства, а также повышать уровень управления рисками.

Список литературы

1. Вызовы и меры противодействия колебаниям финансового рынка в области управления корпоративными финансовыми рисками // Корпоративная реформа и менеджмент. 2023. № 13. С. 111–113.
2. План управления рисками корпоративных активов Китая с точки зрения финансовых инноваций // Коллективная экономика Китая. 2017. № 29. С. 59–60.
3. Обсуждение взаимосвязи между корпоративным внутренним контролем и управлением финансовыми рисками // Корпоративная реформа и менеджмент. 2021. № 5. С. 195–196.
4. Обсуждение и исследование вопросов управления финансовыми рисками предприятий // Экономика знаний. 2020. № 1. С. 125–126.
5. Исследование взаимосвязи между управлением корпоративными активами и корпоративным устойчивым развитием // Экономическое управление. 2023. № 6. С. 64–67.

УДК 658.3.07

ЭВОЛЮЦИЯ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА: ОТ ТРАДИЦИОННЫХ МЕТОДОВ К СОВРЕМЕННЫМ ТЕХНОЛОГИЯМ

И. А. Фром

*Красноярский филиал ФГБОУ ВО «Финансовый Университет
при Правительстве Российской Федерации», г. Красноярск, Россия*

Аннотация. Рассматриваются история бухгалтерского учета, его традиционные методы ведения и современные технологии его ведения. Проведен сравнительный анализ методов ведения бухгалтерского учета.

Ключевые слова: бухгалтерский учет, эволюция, современные технологии

Благодарности: научный руководитель – М. В. Шестакова.

Бухгалтерский учёт – это упорядоченная система сбора, регистрации и обобщения информации в денежном выражении об имуществе и обязательствах организаций. Первый бухгалтерский учёт возник ещё в Древнем Египте и в Древнем Вавилоне. Первыми методами его учёта были инвентаризация и учёт расчётов. Инвентаризация в то время проводилась раз в два года, учётные записи велись на папирусах. Записи на папирусах выделялись чёрными и красными чернилами, причём красным цветом выделялись более интересные даты (число и месяц, итоговые суммы) [3].

В Древнем Вавилоне для учётных записей использовали тонкие дощечки с нанесённым слоем глины. Чтобы записать данные, глину смачивали водой, делали записи, а затем сушили и подвергали обжигу. Запись о хозяйственной операции содержала данные о дате, отправителе, получателе, наименовании ценностей и их количестве. Часто такие «карточки» запечатывали в сосуды с указанием на печати содержания и хранили [3].

Всего существует шесть этапов развития бухгалтерского учёта. Первый этап называется натуралистический. К нему как раз и относится учёт, существовавший в Древнем Египте и в Древнем Вавилоне. Второй этап – стоимостный (V в. до н.э. – XIII н.э.). На этом этапе уже в связи с появлением денег произошло разделение учёта на денежный и натуральный. Третий этап – диграфический. Он связан с появлением счетов

капитала, прибылей и убытков. Именно на этом этапе появился такой способ учёта, как двойная запись, который применяют и сегодня. Четвёртый этап – теоретико-практический. На этом этапе зарождаются такие понятия, как: себестоимость, баланс, прибыль. Пятый этап называется научный и связан с приведением учёта к единым стандартам, разработкой принципов оценивания имущественного положения организаций [1]. Появляется понятие калькуляции себестоимости с учётом не только прямых, но и косвенных затрат. Также появляется система нормирования предстоящих затрат, что в корне поменяло представление об учете. Особенности динамического и статического толкования баланса привели к возникновению аудита. Начинает развиваться налоговое законодательство ряда европейских стран, что порождает предпосылки для появления законодательных норм в сфере бухгалтерского права. Современный (последний) этап развития бухгалтерского учёта связан с появлением управленческого учёта и формированием налогового учёта.

Наиболее распространённый вариант ведения бухгалтерского учёта – двойная запись, впервые появилась в торговле в Италии в 1260–1340 гг. Считается, что такой метод учёта придумал математик Лука Пачоли. В его работах впервые встречается способ регистрации хозяйственных операций на двух счетах в одной сумме: по дебету и по кредиту [2].

Современный этап намного отличается от первоначальных этапов ведения учёта. Так, к примеру, в современном мире есть специальные программы для ведения бухгалтерского учёта, например, 1С, что упрощает процесс его ведения и позволяет избежать многих ошибок в процессе его ведения. И всё также остаётся неизменным принцип его ведения – при помощи метода двойной записи. Часто разрабатываются новые стандарты по учёту имущества и обязательств организации, вводятся новые правила их ведения и оценки.

Таким образом, можно сказать, что способы и методы ведения бухгалтерского учёта возникли ещё в древние времена и менялись в зависимости от появления технологий. А так как развитие технологий не останавливается, то и ведение бухгалтерского учёта продолжает всё время совершенствоваться.

Список литературы

1. История развития и возникновения бухгалтерского учета. URL: <https://agentcons.ru/stati/istoriya-razvitiya-buhgalterskogo-ucheta/?ysclid=m1n8qau498374003180>
2. История развития автоматизации бухгалтерского учета в Российской Федерации. URL: <https://izron.ru/articles/tendentsii-razvitiya-ekonomiki-i-menedzhmenta-sbornik-nauchnykh-trudov-po-itogam-mezhdunarodnoy-nauch/seksiya-4-bukhgalterskiy-uchet-statistika-spetsialnost-08-00-12/istoriya-razvitiya-avtomatizatsii-bukhgalterskogo-ucheta-v-rossiyskoy-federatsii/>
3. История развития бухгалтерского учета. URL: <https://agentcons.ru/stati/istoriya-razvitiya-buhgalterskogo-ucheta/?ysclid=m1n8qau498374003180>

УДК 658.152

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ПРОЦЕССОВ ФОРМИРОВАНИЯ И ИСПОЛЬЗОВАНИЯ КАПИТАЛА ОРГАНИЗАЦИИ

О. А. Чернышева

*Пензенский филиал ФГБОУ ВО «Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации», г. Пенза, Россия*

Аннотация. Рассматриваются основные аспекты формирования капитала, источники его пополнения, а также стратегии, направленные на оптимизацию его использования. Анализируются современные меры для повышения экономической эффективности организации.

Ключевые слова: капитал организации, оптимизация, инвестиционная деятельность, эффективность, источники капитала

Благодарности: научный руководитель – к.э.н., доцент М. А. Танина.

Организации любого уровня и сталкиваются с необходимостью оптимального управления своим капиталом. Капитал, как основное средство для реализации бизнес-проектов и поддержания оперативной деятельности, требует не только формирования, но и эффективного использования. В условиях глобализации и высокой конкурентоспособности вопрос совершенствования процессов формирования и использования капитала становится особенно актуальным.

В финансовом аспекте под капиталом подразумеваются все активы (средства) организации. По экономическому определению капитал – это средства производства. Капитал как средства производства делится на средства и предметы труда, т. е. на основной и оборотный капитал, а по отечественной терминологии – на основные фонды (средства) и оборотные производственные фонды [1, с. 69]. Капитал организации можно классифицировать по различным критериям:

1. По источникам формирования: собственный капитал – средства, вложенные владельцами или акционерами, включая уставный капитал, нераспределённую прибыль и резервные фонды. Заёмный капитал – средства, привлечённые от внешних источников, таких как кредиты, облигации и другие долговые обязательства.

2. По назначению: основной капитал – средства, вложенные в приобретение основных средств (недвижимость, оборудование и т.д.). Оборотный капитал – средства, используемые для финансирования текущей деятельности (закупка сырья, оплата труда и т.д.).

3. По срокам использования: долгосрочный капитал – средства, используемые на срок более одного года (например, долгосрочные кредиты). Краткосрочный капитал – средства, используемые на срок до одного года (например, краткосрочные кредиты и кредиторская задолженность).

4. По форме: денежный капитал – наличные деньги и эквиваленты. Неденежный капитал – активы, которые могут быть использованы для создания дохода, такие как недвижимость, оборудование и запасы.

5. По характеру участия в бизнесе: уставный капитал – сумма, зарегистрированная в уставе компании, которая формируется за счёт взносов учредителей или акционеров. Дополнительный капитал – средства, полученные от эмиссии акций выше номинальной стоимости или других операций.

Структура капитала компании зависит от многих факторов. К ним можно отнести: тип и размер компании, ее кредитоспособность, финансовые риски, налоговые последствия, текущую рыночную ситуацию и цели компании [2, с. 132]. Процессы формирования капитала организации можно разбить на несколько ключевых этапов. Каждый из них имеет свои особенности и важность для устойчивого развития компании.

Для начала необходимо определить потребности в капитале: оценка текущих и будущих финансовых потребностей, анализ ресурсов, необходимых для достижения стратегических целей, а также учет возможных рисков и неопределенностей. Далее нужно выбрать источники капитала и привлечения инвестиций: к источникам можно отнести собственные средства, заемные средства. К привлеченным можно отнести акционерный капитал, венчурные инвестиции, частные инвесторы, гранты и субсидии от государства.

Также необходимо определить структуру капитала, стратегии по привлечению и распределению капитала и управление финансовыми рисками. А также подготовить необходимые документы и презентации для инвесторов или кредиторов, проводить переговоры, заключать договора, оценивать и выбирать наилучшие условия привлечения

капитала. На последних этапах формирования капитала необходимо определить приоритетные направления инвестиций, проводить контроль за эффективностью использования капитала, проводить учет всех операций для обеспечения прозрачности. И в конце необходимо включить мониторинг и оценку эффективности, а также управление рисками.

Эти процессы требуют согласованности и комплексного подхода для достижения стабильного и устойчивого роста организации. Эффективность деятельности любого предприятия во многом характеризуется эффективностью использования его основного капитала. Максимальной отдачи можно достичь при условии рационального использования всех видов ресурсов, недопущения их перерасхода, потерь на всех стадиях кругооборота [3, с. 284].

Усовершенствование процессов формирования и использования капитала организации – это важная задача, которая может повысить финансовую устойчивость, оптимизировать расходы и увеличить доходность. К рекомендациям по улучшению этих процессов можно отнести:

1. Оптимизацию структуры капитала – проанализировать структуру капитала и снизить стоимость заемного капитала (например, можно пересмотреть условия кредитования, найти более выгодные предложения на рынке, рефинансировать существующие кредиты).

2. Эффективное планирование и прогнозирование – можно разработать детализированный бюджет, который учитывает все источники и направления капитальных вложений, а также применять модели прогнозирования необходимости в капитале.

3. Повышение эффективности использования капитала – оптимизируйте запасы, дебиторскую и кредиторскую задолженность. Убедитесь, что у вас достаточно ликвидных активов для покрытия краткосрочных обязательств, а также внедряйте современные технологии и автоматизацию для повышения производительности и снижения затрат.

4. Привлечение дополнительных источников финансирования – можно диверсифицировать источники капитала, исследовать возможность привлечения венчурного капитала, краудфандинга или выпуска облигаций, доступных программ поддержки бизнеса от государства или местных органов власти.

5. Обучение и развитие персонала – повышайте уровень финансовой грамотности сотрудников, чтобы они лучше понимали, как их работа влияет на капитал организации, также можно создать специализированную команду, ответственную за стратегическое управление капиталом.

6. Мониторинг и оценка результатов – включите показатели эффективности КРІ для оценки эффективности использования капитала и регулярно анализируйте результаты, внутренние и внешние аудиты для выявления слабых мест в управлении капиталом.

7. Инновации и исследование рынка – для эффективного планирования капитала и улучшения его структуры необходимо следить за изменениями в отрасли и адаптировать свою стратегию формирования капитала в соответствии с новыми тенденциями; вкладываться в инвестиции в НИОКР, уделять внимание исследованиям и разработкам, чтобы оставаться конкурентоспособными на рынке. Данные шаги помогут улучшить процессы формирования и использования капитала, что приведет к устойчивому росту и развитию организации.

Таким образом, совершенствование процессов формирования и использования капитала организаций является важной задачей, способствующей их устойчивому развитию и конкурентоспособности. Эффективное управление капиталом требует комплексного подхода, включающего как традиционные методы, так и инновационные практики, которые могут значительно повысить эффективность использования капитала и окупаемость инвестиций, что, в конечном счете, приведет к стабильному экономическому росту организаций и улучшению их финансовых показателей.

Список литературы

1. Руткаускас Т. К. [и др.]. Экономика организации (предприятия) : учеб. пособие / под общ. ред. д-ра экон. наук, проф. Т. К. Руткаускас. 2-е изд., перераб. и доп. Екатеринбург : Изд-во УМЦУПИ, 2019. 260 с.
2. Собянина С. В., Иванов Р. Г. Анализ структуры капитала компаний за 2022 г. в РФ в условиях санкционных ограничений // Вестник Московского финансово-юридического университета МФЮА. 2023. № 3. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/analiz-struktury-kapitala-kompaniy-za-2022-g-v-rf-v-usloviyah-sanktsionnyh-ogranicheniy> (дата обращения: 08.11.2024).
3. Лютова Ю. П., Гунина И. А. Оценка эффективности использования основного капитала промышленного предприятия // Молодой ученый. 2020. № 2 (292). С. 284–286. URL: <https://moluch.ru/archive/292/66184/> (дата обращения: 08.11.2024).

УДК 330

АНАЛИЗ ПУТЕЙ МОНЕТИЗАЦИИ ИННОВАЦИЙ В ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ СРЕДЕ

Е. С. Шарова

*Пензенский филиал ФГБОУ ВО «Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации», г. Пенза, Россия*

Аннотация. Рассматриваются различные пути монетизации инноваций в предпринимательской среде и выявляются ключевые аспекты успешной коммерциализации. От моделей подписки до лицензирования технологий – каждый метод имеет свои преимущества и недостатки, которые необходимо учитывать при выборе стратегии для конкретного инновационного продукта или услуги.

Ключевые слова: монетизация инноваций, эффективные стратегии, финансовые аспекты монетизации, развитие моделей монетизации

Благодарности: научный руководитель – к.э.н., доцент М. А. Танина.

Инновации играют ключевую роль в развитии современного бизнеса, однако успешная монетизация новых идей может стать настоящим вызовом для предпринимателей. Каждый инновационный продукт или услуга требует эффективной стратегии монетизации, чтобы обеспечить его устойчивое развитие и прибыльность.

Существует несколько основных видов монетизации инноваций в предпринимательской среде, каждый из которых имеет свои особенности и преимущества. Один из наиболее распространенных методов – лицензирование инноваций. При этом компания предоставляет другой организации права на использование своей технологии или продукта в обмен на определенную плату или роялти. Другой способ – коммерциализация инноваций через создание собственных продуктов и услуг на их основе. Этот метод часто требует больших инвестиций, но может принести значительную прибыль и увеличить конкурентоспособность компании. Также существует возможность монетизации инноваций через франчайзинг, когда компания передает права на использование своего бренда и бизнес-модели другим предпринимателям за плату. Каждый из этих методов имеет свои особенности и требует тщательного анализа для выбора оптимального пути монетизации инноваций в конкретной ситуации.

В процессе монетизации инноваций в предпринимательской среде играют ключевую роль эффективные стратегии превращения новых идей в источники дохода. Одним из основных подходов является коммерциализация инноваций через лицензирование технологий или патентов. Этот метод позволяет предпринимателям получить доход от использования своих инноваций другими компаниями за определенную плату или комиссию.

Другой эффективный способ монетизации инноваций включает создание собственных продуктов или услуг на основе новых идей. Предприниматели могут использовать инновации для разработки новых продуктов, которые будут востребованы на рынке и приносить доход от их продажи. Для успешной реализации этой стратегии необходимо провести тщательный анализ потребностей рынка и правильно спланировать процесс внедрения инновации.

Важным аспектом эффективной монетизации инноваций также является стратегическое партнерство с другими компаниями или инвесторами. Сотрудничество и инвестиции могут помочь предпринимателям привлечь необходимые ресурсы для развития и распространения своих инноваций, что в итоге приведет к увеличению доходов и расширению бизнеса.

Финансовые аспекты играют ключевую роль в успешной монетизации инноваций в предпринимательской среде. Для эффективного внедрения инноваций бизнесу необходимо проявление гибкости и оценка финансовых возможностей. Одним из ключевых аспектов является определение источников финансирования инновационных проектов. Предприниматели могут использовать как собственные средства, так и привлекать инвестиции от внешних инвесторов или организаций. Оценка финансового риска и ожидаемой доходности также играет важную роль при выборе методов монетизации инноваций. Важно учитывать не только текущие, но и долгосрочные финансовые перспективы проекта. Диверсификация и оптимизация финансовых потоков помогут снизить риски и обеспечить стабильный доход от инновационных решений. Тщательный анализ финансовых аспектов монетизации позволит предпринимателям принимать информированные решения и успешно развивать свой бизнес в инновационной среде.

Развитие моделей монетизации в современной предпринимательской среде является ключевым инструментом для успешной коммерциализации инноваций. С появлением новых технологий и изменяющихся потребностей потребителей предпринимателям необходимо адаптировать свои стратегии монетизации. Сегодня компании активно ищут инновационные подходы к заработку на своих продуктах и услугах, отказываясь от традиционных моделей в пользу более гибких и эффективных способов получения прибыли. Примерами таких моделей могут быть абонентская модель, фримииум, монетизация контента, партнерские программы, продажа данных и др. Важно осознавать, что различные инновации могут требовать различных стратегий монетизации, и предпринимателям необходимо эффективно адаптировать их под свои цели и рыночную ситуацию. Гибкость и постоянное развитие моделей монетизации являются основополагающими принципами успешного бизнеса в современном мире.

При изучении успешных кейсов монетизации инноваций в предпринимательской среде важно рассмотреть различные стратегии, примененные компаниями для получения прибыли от своих новых продуктов или услуг. Следует проанализировать, какие методы монетизации были выбраны в прошлом и насколько успешно они были реализованы. Это позволит выявить ключевые факторы, способствующие успешной монетизации инноваций, а также изучить возможные ошибки и неудачные стратегии, которые можно избежать в будущем. Такой подход поможет предпринимателям более осознанно подходить к вопросам монетизации своих инноваций, учитывая опыт успешных компаний в этой области.

Список литературы

1. Предпринимательство и инновации: от предприятий к экосистемам / под общ. ред. И. А. Аренкова, Е. А. Мидлер, Е. Г. Черновой. СПб. : Изд-во СПбГЭУ, 2023. 267 с.
2. Симарова И. С., Алексеевичева Ю. В., Жигин Д. В. Цифровые компетенции: понятие, виды, оценка и развитие // Вопросы инновационной экономики. 2022. Т. 12, № 2. С. 935–948.

ОСОБЕННОСТИ И ПЕРСПЕКТИВЫ ПЕНСИОННОЙ СИСТЕМЫ ГОСУДАРСТВЕННЫХ СЛУЖАЩИХ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

В. Р. Ширяева

*Пензенский филиал ФГБОУ ВО «Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации», г. Пенза, Россия*

Аннотация. Рассматриваются основы системы пенсионного обеспечения государственных служащих в России, ее особенности и отличия от общенациональной пенсионной системы на основе действующего законодательства. Описываются изменения, внесенные в систему, включая постепенное повышение пенсионного возраста, введение новых критериев для досрочного пенсионного обеспечения, индексацию пенсий и переход на систему начисления пенсий по баллам. Также рассматриваются предложения по решению выявленных проблем, направленные на создание более справедливой и устойчивой пенсионной системы для госслужащих, в том числе через развитие негосударственного пенсионного обеспечения и стимулирование участия в негосударственных пенсионных программах.

Ключевые слова: пенсионное обеспечение, государственные служащие, законодательство, пенсионный возраст, страховые взносы, пенсионные выплаты

Благодарности: научный руководитель – к.э.н., доцент О. Н. Лескина.

Система пенсионного обеспечения государственных служащих (ГС) в России представляет собой уникальную подсистему, которая отличается от общенациональной пенсионной системы. Она характеризуется особыми условиями начисления и размерами пенсий, что порождает ряд проблем и вызывает необходимость реформ.

Принятый в 1997 году, Федеральный закон № 143-ФЗ «О трудовых пенсиях в Российской Федерации» заложил основы современной пенсионной системы. Закон установил принципы начисления трудовых пенсий, включая пенсии по старости, по инвалидности и по случаю потери кормильца. Он также определил механизмы финансирования пенсий через страховые взносы работодателей и работников.

Закон № 143-ФЗ оказал значительное влияние на последующее пенсионное законодательство, в том числе на Федеральный закон № 166-ФЗ «О государственном пенсионном обеспечении в Российской Федерации», принятый в 2001 году. Этот закон расширил категории лиц, имеющих право на пенсионное обеспечение, и усовершенствовал механизмы расчета пенсий, учитывая изменения в экономике.

Дальнейшее развитие пенсионного законодательства произошло с принятием Федерального закона № 400-ФЗ «О страховых пенсиях» в 2013 году. Закон внес коррективы в систему начисления пенсий, акцентируя внимание на необходимости повышения пенсионного возраста и увеличения стажа работы для получения пенсии. Закон № 400-ФЗ также способствовал укреплению страхового компонента пенсионной системы и повышению ее устойчивости.

Однако существующая система сталкивается с рядом проблем. Во-первых, пенсии госслужащих значительно превышают пенсии других категорий населения, что создает диспропорцию в обществе. Во-вторых, высокие пенсии ГС оказывают серьезную нагрузку на бюджет страны. В-третьих, текущая система не всегда справедлива, так как не учитывает индивидуальный вклад госслужащего в его работу.

Одним из самых обсуждаемых изменений стало постепенное повышение пенсионного возраста, начавшееся с 1 января 2019 года. Для мужчин пенсионный возраст увеличивается до 65 лет, а для женщин – до 63 лет. Государственные служащие подпадают под эту реформу с некоторыми особенностями: их пенсионный возраст повышается с замедлением на два года относительно общего графика. С 1 января 2024 года возраст выхода на пенсию для женщин, работающих на государственной службе, составляет 56 лет, а для мужчин-чиновников 61 год соответственно.

Имеется право на досрочное пенсионное обеспечение по критерию выслуги лет в следующем порядке: в 2023 году требуется 18,5 лет службы в государственных органах, в 2024 году – 19 лет, в 2025 году – 19,5 лет, и начиная с 2026 года и далее – 20 лет стажа. При этом каждый дополнительный год работы увеличивает пенсию на 1 %. Пенсия ГС складывается из страховой части и пенсии за выслугу лет, которая зависит от среднего заработка и стажа. Кроме того, госслужащие имеют право на различные дополнительные выплаты и льготы.

Не смотря на общую тенденцию увеличения пенсионного возраста, сохраняется возможность досрочного выхода на пенсию для определенных категорий госслужащих. Это касается, например, тех, кто проработал в особо опасных условиях или имеет выслугу лет 20 и более. С 2022 года введены новые основания для досрочного выхода на пенсию, включая многодетных матерей и отцов, воспитавших детей-инвалидов.

С началом 2024 года была проведена индексация пенсий неработающих пенсионеров на 10 %. Для госслужащих предусмотрено повышение пенсионных коэффициентов, что ведет к увеличению размера их пенсионных выплат.

С 2025 года вводится новая система расчета пенсий, основанная на баллах. Эта система будет учитывать дополнительные факторы для госслужащих, такие как занимаемая должность, класс государственной службы, условия труда и другие параметры.

С октября 2023 года для неработающих пенсионеров введена новая система социальных выплат, которая учитывает уровень дохода. Те госслужащие, которые вышли на пенсию до этой даты, сохраняют право на прежние социальные выплаты.

Для решения выявленных проблем предлагается ряд мер. Среди них – постепенное повышение пенсионного возраста для ГС, что позволит уравнивать их условия с остальным населением. Также предлагается увеличение минимального стажа для выхода на пенсию и изменение формулы расчета пенсии, чтобы она стала более справедливой и отражала индивидуальный вклад каждого госслужащего. Кроме того, важным шагом может стать развитие негосударственного пенсионного обеспечения и стимулирование госслужащих к участию в негосударственных пенсионных программах.

Список литературы

1. О государственной гражданской службе Российской Федерации : федер. закон № 79-ФЗ от 27.07.2004 // КонсультантПлюс. URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_48601/
2. О Стратегии долгосрочного развития пенсионной системы РФ (с изменениями и дополнениями) : распоряжение Правительства РФ от 25 декабря 2012 г. № 2524-р // Гарант. URL: <https://base.garant.ru/70290226/>
3. О перечне должностей, периоды службы (работы) в которых включаются в стаж государственной гражданской службы для назначения пенсии за выслугу лет федеральных государственных гражданских служащих : указ Президента РФ № 1141 от 20 сентября 2010 г. // КонсультантПлюс. URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_105012/9f2ef392e7db8f8394b21d018cc5ea8149b0e814/
4. Волкова В. В., Пашнев С. А. Совершенствование пенсионного обеспечения государственных и муниципальных служащих // Современная научная мысль. 2020. № 3. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/sovershenstvovanie-pensionnogo-obespecheniya-gosudarstvennyh-i-munitsipalnyh-sluzhaschih> (дата обращения: 01.06.2024).
5. Нагиев Э. Э., Окнянская А. А. Современные проблемы социальной защиты государственных служащих // Школа Науки. 2021. № 5 (42). С. 64–68. EDN: SDPQKK
6. Свидетельство о государственной регистрации программы для ЭВМ № 2021668116 Российская Федерация. Программно-технический комплекс по назначению пенсий федеральным государственным служащим (ПТК «Госслужащие») / заявитель Российская Федерация, от имени которой выступает государственное учреждение – межрегиональный информационный центр пенсионного фонда Российской Федерации. № 2021667440 ; заявл. 29.10.2021 ; опубл. 10.11.2021. EDN: HVRFOV

7. Торубарова В. В. Пенсионное обеспечение госслужащих: общие положения, особенности // Инновационное развитие: потенциал науки и современного образования : материалы Междунар. науч.-практ. конф. (г. Пенза, 15 апреля 2019 г.). Пенза, 2019. С. 95–97.

УДК 336(5.02)

ИНИЦИАТИВНОЕ БЮДЖЕТИРОВАНИЕ И НАЦИОНАЛЬНЫЕ ПРОЕКТЫ КАК ВОЗМОЖНОСТЬ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ НАСЕЛЕНИЯ И ОРГАНОВ ВЛАСТИ В РЕШЕНИИ БЮДЖЕТНЫХ ПРОБЛЕМ СОЦИАЛЬНОГО ХАРАКТЕРА

Д. Д. Щербатова

*Бузулукский филиал ФГБОУ ВО «Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации», г. Бузулук, Россия*

Аннотация. Инициативное бюджетирование и национальные проекты как инструментальный рационального использования государственных финансовых ресурсов в региональной экономике помогают государству целенаправленно и оперативно решать наиболее значимые проблемы современного общества.

Ключевые слова: финансы, государство, регион, инициативное бюджетирование, национальные проекты, социальные проблемы

Существующая оценка разного опыта бюджетирования и его анализ позволяют дать оценку факторов, потенциалов и ограничений дальнейшего раскручивания процесса участия граждан в бюджетных проблемах своего муниципалитета. Этого мало для активного вовлечения граждан в данные процессы. Провинциальное население в нашей стране очень трудно «раскачать» на внедрение новых проектов и инициатив. Отсутствие навыков по организации процедур участия граждан в обсуждении вопросов распределения бюджета, недостаток информатизации населения, малоразвитость институциональной практики инициативного бюджетирования в регионах обусловило актуальность исследования – все это говорит о еще нерешенных проблемах в реализации инициатив бюджетирования – будь это народный бюджет, сельская инициатива и национальные проекты. В России последнее десятилетие обусловлено поступательным расширением практик инициативного бюджетирования – по трем направлениям- внедрение народного бюджета, инициативное бюджетирование в сельских районах и наказы избирателей. Но есть отдельный блок инструментов решения социальных проблем за счет бюджетных средств- причем разного уровня. Сегодня национальные проекты стали рассматриваться как часть инициативного бюджетирования. Многие проекты, которые показали свою востребованность в рамках инициативного бюджетирования, впоследствии вошли в состав госпрограмм и нацпроектов. Это обеспечивает обратную связь для государства, акцентирует внимание и финансирование на актуальных вопросах [1].

В последнее время этот вектор движения набирает популярность. Рассмотрим на примере Оренбургской области реализацию бюджетных инициатив и их эффективность. Впервые область вошла в перечень участников федерального проекта «Развитие инициативного бюджетирования в субъектах Российской Федерации в 2016–2018 годах» в 2016 г. В то время было схвачено и удачно реализовано 11 проектов, на каждый из которых выделялось до 1 млн. руб. На реализацию гражданских инициатив применялись не только средства регионального бюджета, но и средства самих граждан, спонсоров, а также средства местных бюджетов. Это является обязательным условием участия в конкурсе. Для удобства жителей региона на портале «Бюджет для граждан Оренбургской области» сформирован отдельный раздел «Инициативное бюджетирование». В 2017 и 2018 годах на цели бюджетных инициатив выделялось по 30 млн. ежегодно.

В 2019 г. сумма была увеличена до 50 млн. руб., на следующий год – до 74 млн. руб., в 2021 году – приблизительно 100 млн. руб., в 2022 г. – 240 млн. руб. На 2023 г. министр финансов Татьяна Мошкова подчеркнула, что стоимость 254 проектов составила 309,9 миллионов рублей, из которых почти 200 миллионов рублей будут выделены из областного бюджета [2]. Рассматривая показатели по количеству проектов и их финансового обеспечения можно увидеть положительную динамику (табл. 1).

Таблица 1

**Динамика показателей проектов инициативного бюджетирования
в Оренбургской области с начала реализации программы**

	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023
Количество поступивших заявок, шт.	32	38	110	228	203	229	329
Количество допущенных заявок, шт.	32	35	69	120	160	226	322
Выделенные средства из областного бюджета на реализацию проектов, млн. руб.	30	30	50	74	100	240	254

Из вышеизложенного можно наблюдать увеличение количества заявок на проекты и количества вовлекаемых жителей Оренбуржья с 8 тыс. чел. в 2017 г. – в первых год участия в инициативном бюджетировании, до 134 тыс. чел. – в 2023 г. Видно, что большое количество проектов отклонено в 2022 г. Отборочная комиссия это объясняет наличием неполного или некорректно сформированного пакета документов.

Жители региона от общего числа проектов отдали предпочтение в предстоящем году на следующие мероприятия:

- ремонт дорог – 25 %;
- места захоронения – 20 %;
- объекты культуры и благоустройства – 26 %;
- места игровых площадок – 11 %;
- водоснабжение – 11 %;
- спортивные объекты – 5 %;
- иные цели – 2 %.

В настоящее время первоочередными задачами граждан стали дороги, но добавились ремонт объектов здравоохранения и мест захоронения. По числу реализованных инициатив сложилась следующая картина: на первом месте – Бузулукский район с проектами на 59 млн. руб., второе место занимает Шарлыкский район – проектов на 52 млн. руб. и на третьем месте – Саракташский район на 46 млн. руб. В 2017г. в этот процесс вовлечено было всего 15 районов, то на 2023г- все образования Оренбургской области. На 2023 г. наибольшее число отобранных заявок в Шарлыкском районе – 17, второе место у Бузулукского района – 16, третье место – у Кваркенского района – 14.

По сообщению министра Оренбургской области активность муниципалитетов разнообразна. Одни районы за пять лет участия в проектах реализовали их около 80, а другие отказываются от участия. Региональным властям есть над чем работать. Социальные сети могут помочь в реализации.

В 2024 году с учетом дополнительных средств будет исполнено 354 инициативных проекта сельских жителей общей стоимостью почти 500 млн рублей. Субсидия из областного бюджета составит 300 млн рублей. В Оренбуржье инициативное бюджетирование развивается восьмой год. С 2017 года реализовано более 1300 инициатив сельских жителей стоимостью 1,5 миллиарда рублей. В процесс отбора проектов ежегодно вовлекается все большее количество оренбуржцев: если в 2017 году было привлечено 8 тысяч человек, то в 2024 году уже в 22 раза больше – 177 тысяч граждан [3]. Помимо региональной практики инициативного бюджетирования, активно развиваются собственные практики на муниципальном уровне – городские округа и районы области

привлекают жителей к решению вопросов местного значения в рамках народного, школьного, молодежного и культурного бюджетирования, основным источником финансирования которых являются местные бюджеты. [4]. Оренбуржье отмечено Минфином России как регион с системным и динамичным развитием инициативного бюджетирования на муниципальном уровне: область входит в топ-7 регионов России по количеству реализованных муниципальных проектов.

Список литературы

1. Маркелов Р. Как россиян приблизят к расходам бюджета. URL: <https://rg.ru/2021/09/16/kak-rossiiian-pribliziat-k-rashodam-biudzheta.html> (дата обращения: 10.11.2024).
2. Реализовать проекты по благоустройству жителям оренбургских сел поможет практика инициативного бюджетирования. URL: <https://orenburg-gov.ru/news/2563/> (дата обращения: 09.11.2024).
3. Бойкова П. «Когда люди увидели, что фонари зажглись, они не поверили, что такое возможно»: В Оренбурге утвердили результаты конкурса инициативных проектов. URL: <https://www.ural56.ru/news/684814/> (дата обращения: 10.11.2024).
4. Оренбуржье отметили за вклад в развитие инициативного бюджетирования. URL: <https://orenburzhie.ru/policy/orenburzhe-otmetili-za-vklad-v-razvitie-iniciativnogo-byudzhetrovaniya/> (дата обращения: 10.11.2024).

УДК 339.137.2

AGILE-ТРАНСФОРМАЦИЯ В СОВРЕМЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ: ВЫЗОВЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ УПРАВЛЕНИЯ ИЗМЕНЕНИЯМИ

А. К. Бахарев

*Пензенский филиал ФГБОУ ВО «Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации», г. Пенза, Россия*

Аннотация. Рассматриваются вызовы и перспективы применения Agile-методологий в процессе трансформации современных организаций. Анализируются ключевые факторы успеха и барьеры на пути внедрения Agile. Делается вывод о необходимости комплексного подхода к управлению изменениями для повышения конкурентоспособности и адаптивности компаний в динамичной бизнес-среде.

Ключевые слова: Agile, управление изменениями, трансформация, конкурентоспособность, адаптивность, гибкость, эффективность

Благодарности: научный руководитель – к.э.н., доцент О. А. Зябликова.

В условиях стремительно меняющейся бизнес-среды организации сталкиваются с необходимостью постоянной адаптации и трансформации своих процессов и подходов к управлению. Одним из наиболее перспективных направлений в этом контексте является внедрение Agile-методологий, которые позволяют повысить гибкость, адаптивность и скорость реакции компаний на изменения рынка [1, с. 70]. Однако процесс Agile-трансформации сопряжен с рядом вызовов и требует комплексного подхода к управлению изменениями.

Как отмечает Н. П. Абаева, ключевым фактором конкурентоспособности современных организаций становится способность быстро реагировать на меняющиеся запросы потребителей и технологические тренды [2, с. 112]. Agile-подход, основанный на итеративности, постоянном взаимодействии с заказчиком и гибком планировании, позволяет существенно сократить время вывода новых продуктов на рынок и повысить их соответствие ожиданиям клиентов. В то же время, как подчеркивает А.Е. Андреева, успешность Agile-трансформации во многом зависит от готовности организации к изменениям, вовлеченности сотрудников и наличия необходимых компетенций [3, с. 27].

Одним из ключевых барьеров на пути внедрения Agile является сопротивление изменениям со стороны персонала, привыкшего к традиционным иерархическим моделям управления [4, с. 148]. Как справедливо замечает И. В. Чернова, преодоление этого барьера требует целенаправленной работы по формированию Agile-культуры, основанной на ценностях сотрудничества, открытости и постоянного совершенствования. Важную роль здесь играют лидерство и личный пример руководителей, демонстрирующих приверженность новым принципам работы [4, с. 149].

Не менее значимым фактором успеха Agile-трансформации является выстраивание эффективных каналов коммуникации и обмена знаниями как внутри организации, так и с внешними стейкхолдерами [5, с. 145]. Как показывает практика, недостаток информации и непонимание целей изменений существенно снижают вовлеченность сотрудников и их готовность принимать новые подходы к работе. В этой связи критически важно обеспечить регулярное информирование персонала о ходе трансформации, создать площадки для открытого диалога и обратной связи.

Еще одним серьезным вызовом на пути Agile-трансформации является интеграция новых методов работы в существующие бизнес-процессы и ИТ-ландшафт органи-

зации [6, с. 361]. Как правило, внедрение Agile требует пересмотра устоявшихся практик и инструментов, что может вызывать трудности и конфликты на стыке подразделений. Решение этой проблемы лежит в плоскости комплексного управления изменениями, предполагающего синхронизацию усилий различных функциональных направлений и выработку общего видения будущего состояния организации.

Наконец, нельзя не отметить важность стратегического подхода к управлению конкурентоспособностью в контексте Agile-трансформации. Как справедливо подчеркивает А. А. Сергеев, внедрение гибких методологий само по себе не гарантирует повышения конкурентных позиций компании, если оно не сопровождается глубоким анализом рыночной ситуации, пониманием своих сильных сторон и четким позиционированием [7, с. 75]. Иными словами, Agile должен стать не самоцелью, а инструментом реализации продуманной конкурентной стратегии, учитывающей специфику отрасли и бизнес-модели организации.

Рассматривая вопрос конкурентных преимуществ компаний, нельзя обойти вниманием концепцию динамических способностей, тесно связанную с идеями Agile. Как отмечает Е.Ф. Ягафарова, в условиях высокой турбулентности внешней среды залогом успеха становится умение организации своевременно идентифицировать возможности и угрозы, перестраивать свои ресурсы и компетенции под меняющиеся рыночные реалии [8, с. 183]. Agile-подход как раз и нацелен на развитие таких адаптивных способностей за счет итеративности, постоянного обучения и тесного взаимодействия с клиентами.

Подводя итог, можно констатировать, что Agile-трансформация является непростым, но необходимым шагом для многих современных организаций, стремящихся повысить свою конкурентоспособность и эффективность в условиях ускоряющихся изменений. Успех этого процесса зависит от комплексного подхода к управлению изменениями, предполагающего работу с корпоративной культурой, коммуникациями, бизнес-процессами и стратегией развития компании. При этом важно помнить, что Agile – это не волшебная палочка, а мощный инструмент, требующий осознанного применения и адаптации к специфике конкретного бизнеса. Только в этом случае гибкие методологии смогут стать реальным источником конкурентных преимуществ и драйвером устойчивого роста организации.

Список литературы

1. Фролов М. А. Определение конкурентных преимуществ компании // Вопросы науки и образования. 2017. № 6 (7). С. 70–73.
2. Абаева Н. П., Старостина Т. Г. Конкурентоспособность организации. Ульяновск : УлГТУ, 2018. 259 с.
3. Андреева А. Е. Многофакторный анализ конкурентоспособности предприятия // Наука и бизнес: пути развития. 2017. № 3. С. 25–28.
4. Чернова И. В. Управление конкурентоспособностью предприятия // Экономика и управление: анализ тенденций и перспектив развития. 2018. № 15. С. 146–149.
5. Марченко Т. И. Уровневое управление конкурентоспособностью предприятия // Экономика и управление: новые вызовы и перспективы. 2014. № 6. С. 144–146.
6. Хайруллина Д. И. Методические аспекты анализа конкурентоспособности предприятий АПК // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. 2015. № 2 (24). С. 359–363.
7. Сергеев А. А. Стратегический подход и методология управления конкурентоспособностью организации // Знание. 2016. № 5-2 (34). С. 70–76.
8. Ягафарова Е. Ф. Взгляд на конкурентное преимущество фирмы с позиций экономической теории // Журнал экономической теории. 2018. № 4. С. 181–185.

ЦИФРОВАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ В ВИРТУАЛЬНОМ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОМ ПРОСТРАНСТВЕ

М. С. Бельдинова

*ФГАОУ ВО «Самарский национальный исследовательский университет имени академика
С. П. Королева», Институт информатики и кибернетики, г. Самара, Россия*

Аннотация. Рассмотрены виды современных киберугроз виртуального социально-экономического пространства, зафиксированные в российской практике, и доступные способы защиты.

Ключевые слова: цифровая безопасность, киберугрозы, кибермошенничество, виртуальное социально-экономическое пространство

Благодарности: научный руководитель – к.х.н. В. В. Варфоломеева.

Большая часть жизни современного человека переместилась в виртуальное социально – экономическое пространство [1, с. 47]. Сегодня виртуальное социально – экономическое пространство основано на использовании интерактивных возможностей, которые имеют специфические черты, отличающие виртуальные экономические отношения от обычных «оффлайновых». Одновременно это один из видов пространства наряду с физическим и традиционным социальным, которое образовано социальными связями и отношениями, складывающимися между элементами виртуальных социальных систем [1, с. 47].

Личная цифровая безопасность направлена на мониторинг цифровых данных, поэтому потенциальная опасность при определённых обстоятельствах может реализоваться в виде ущерба. Этому способствуют множество факторов среды обитания человека, в том числе, виртуальная среда, где он делится большими объёмами личной информации в интернет пространстве. С одной стороны, это упрощает деятельность человека, с другой, одновременно увеличивает риски столкновения с «киберугрозами». Понимание принципов безопасного поведения в виртуальном социально – экономическом пространстве сегодня тесно связано с цифровым ключом, предназначенным для подписания электронных документов, сдачи отчётности, регистрации онлайн-кассы, работы на госпорталах и т.д.

Известно, что к «киберугрозам» современное общество относит вирусы, фишинг, кражу данных, использование вредоносного программного обеспечения, атаки «кибершпионских» групп, атаки «хактивистов», атаки финансово мотивированных операторов шифровальщиков, фишинговые атаки и «скам», анализ теневых площадок. Фишинговые атаки являются одним из самых распространённых методов «кибератак», их мошенники используют для кражи личных данных человека.

Таким образом, основы цифровой безопасности необходимы обществу для умения защитить себя в виртуальном пространстве. Для ясности и наглядности на рисунке 1 представлена динамика инцидентов в области цифровой безопасности по данным отчета компании «РТК – Солар», которая специализируется на разработке технологий для защиты информационных активов. Компания осуществляет управление информационной безопасностью и входит в кластер информационной безопасности группы ПАО «Ростелеком». «Ростелеком – информационная безопасность» (для работы с госструктурами) [2].

Сегодня в России многие сервисы предлагают меры безопасности. Это антивирусное программное обеспечение, защита устройств с помощью антивирусов и «файрволлов». Российские программы предлагают различные уровни защиты, от базового сканирования до защиты в реальном времени и блокировки подозрительных действий [3, с. 118].

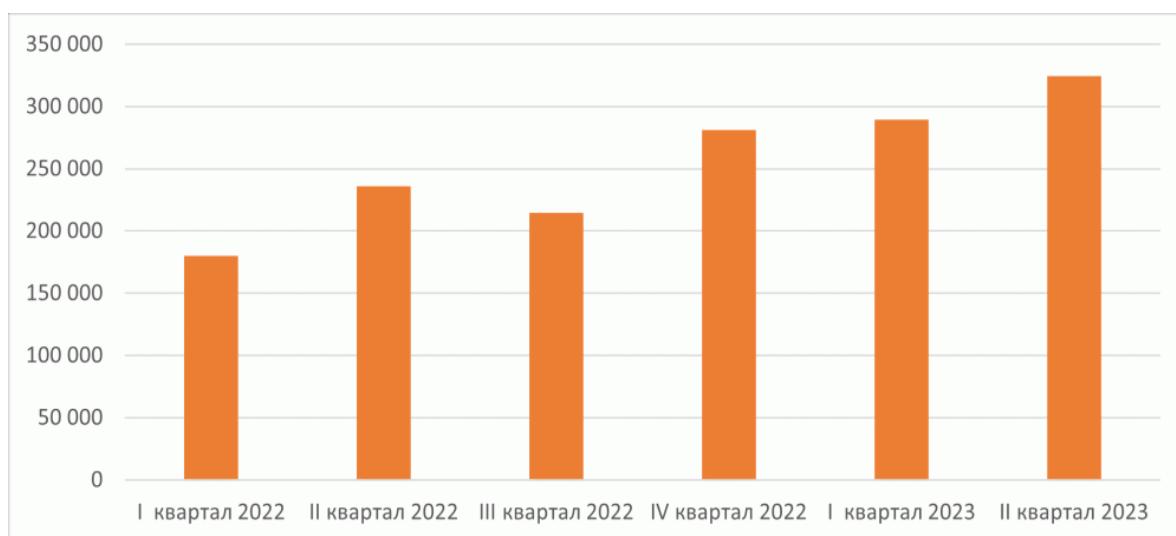


Рис. 1. Динамика инцидентов в области цифровой безопасности по данным отчета компании «РТК – Солар»

Защита личной информации в социальных сетях необходима и с целью предотвращения экономических «киберпреступлений». Именно социальные сети создают плодородную почву для различных угроз цифровой экономической безопасности. Ежедневно пользователи социальных сетей могут сталкиваться с фейковыми аккаунтами «кибермошенников» [4, с. 21].

В России количество зафиксированных случаев проявления мошенничества растёт. Мошенники создают поддельные страницы, выдавая себя за известных людей или реально существующие организации, с одной целью – присвоить денежные средства. Один из способов защиты – настройки конфиденциальности, которые важно регулярно обновлять в социальных сетях. Это позволит контролировать доступ к личным данным. Другой способ защиты – соблюдение осторожности при размещении личной информации и, конечно, внимательность. Даже такие, казалось бы, незначительные данные как дата рождения, ИНН, СНИЛС или домашний адрес могут быть инструментом совершения экономического преступления в руках «кибермошенников». Использование образовательных программ по «кибергигиене» смогут поднять уровень личной безопасности, и, может быть, снизят угрозы «киберпреступлений».

Кроме того, повышение цифровой грамотности населения, в том числе на площадках социальных сетей позволит снизить атаки «кибермошенников». Важно также ограничить доступ пользователей, которые не обладают минимальными знаниями о правилах поведения в киберпространстве.

В эпоху цифровизации экономики и быта человека, значимая часть коммуникаций переносится в виртуальное пространство, в этой связи – вопросы цифровой безопасности становятся всё более актуальными.

Важно понимать, что безопасное использование киберпространства – это не есть задача одних только IT-специалистов и разработчиков сайтов, социальных сетей, мессенджеров. Это – обязанность любого пользователя программного обеспечения. Это понимание необходимости соблюдать осторожность и меры безопасности поведения в «киберпространстве».

Безопасность в интернете – это совместные усилия пользователей, разработчиков и государственных структур. Только совместной работой можно достичь значительного прогресса в обеспечении безопасности в цифровом мире.

Список литературы

1. Леушкин Р. В. Структура виртуального социального пространства. Коммуникации, конструкторы, капитал. Ульяновск : УлГТУ, 2017. 157 с.
2. «РТК-Солар» разделит бизнес на коммерческий и государственный сегменты // Интерфакс. 2023. 14 сентября. URL: <https://www.interfax.ru/business/920893> (дата обращения: 04.11.2024).
3. Чернова Э. Р. Правовое обеспечение информационной безопасности в Российской Федерации // Актуальные проблемы борьбы с преступлениями и иными правонарушениями. 2021. № 21-2. С. 197–198. EDN: FAWMES
4. Казанцев С. Я., Шевко Н. Р. Информационные технологии в юридической деятельности : учебник М. : ЮСТИЦИЯ, 2020. 318 с.
5. Степанов О. А. Противодействие кибертерроризму в цифровую эпоху : монография. М. : Юрайт, 2022. 103 с.
6. Дубень А. К. Информационная безопасность в системе национальной безопасности: актуальные проблемы информационного права // Вопросы безопасности. 2023. № 1. С. 51–57. doi: 10.25136/2409-7543.2023.1.40078 EDN: AOZZYF

УДК 65.1

ПРИМЕНЕНИЕ ЦИФРОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В УПРАВЛЕНИИ ИННОВАЦИЯМИ И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВЕ

Го Чжицзяо¹, Цзян Юйхэн², Цинь Ичжо³, Янь Чэньжань⁴

*^{1,2,3,4}Пензенский филиал ФГБОУ ВО «Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации», г. Пенза, Россия*

Аннотация. Рассматриваются влияние цифровых технологий на процессы управления инновациями, цифровые инструменты для стимулирования предпринимательской активности, роль и значение цифровых платформ в инновационном управлении, интеграция цифровых решений в стратегии управления инновациями, вызовы и перспективы использования цифровых технологий в предпринимательстве.

Ключевые слова: цифровые технологии, предпринимательство, инновации, менеджмент

Благодарности: научный руководитель – к.э.н., доцент М. А. Танина.

В современном мире цифровые технологии стали неотъемлемой частью бизнес-процессов, включая управление инновациями и предпринимательством. Они открывают новые возможности для компаний всех размеров, помогая им эффективно внедрять инновационные идеи, следить за рыночными трендами и успешно конкурировать на глобальном рынке.

Использование цифровых технологий в управлении инновациями позволяет компаниям быстрее адаптироваться к изменяющимся условиям и требованиям рынка, создавать уникальные продукты и услуги, а также оптимизировать процессы внутри организации. В данной статье мы рассмотрим ключевые аспекты применения цифровых технологий в области управления инновациями и предпринимательства, а также выявим основные преимущества и вызовы, с которыми сталкиваются компании при переходе к цифровому формату деятельности.

Внедрение цифровых технологий в управление инновациями приводит к значительным изменениям в процессах разработки и внедрения новых продуктов и услуг. Одним из ключевых преимуществ является ускорение всех этапов жизненного цикла инновации. Благодаря современным цифровым инструментам команды могут быстрее обмениваться идеями, проводить анализ рынка и конкурентов, адаптировать стратегии и внедрять новшества. Это позволяет компаниям оперативнее реагировать на изменения

во внешней среде и удерживать конкурентное преимущество. Кроме того, цифровые платформы позволяют собирать, анализировать и использовать большие объемы данных для принятия более обоснованных решений в области инноваций. В итоге, надлежащее использование цифровых технологий оптимизирует процессы управления инновациями, повышает эффективность и способствует созданию более конкурентоспособных продуктов и услуг.

Одним из ключевых аспектов применения цифровых технологий в управлении инновациями и предпринимательстве является использование цифровых инструментов для стимулирования предпринимательской активности. Современные технологии позволяют предпринимателям быстрее и эффективнее запускать и масштабировать свои проекты.

Одним из таких инструментов является цифровой маркетинг, который позволяет достигать целевой аудитории через различные онлайн-платформы и социальные сети. Благодаря целенаправленной рекламе и аналитике результатов, предпринимателям легче определить эффективные стратегии продвижения своих товаров или услуг.

Современные платформы для онлайн-продаж также играют важную роль в стимулировании предпринимательской активности. Они предоставляют возможность создавать электронные магазины, управлять инвентарем, обрабатывать платежи и улучшать пользовательский опыт. Это способствует увеличению продаж и расширению рынка для предпринимателей.

Другие цифровые инструменты, такие как программы управления проектами, аналитические платформы и системы автоматизации бизнес-процессов, также помогают предпринимателям эффективно реализовывать свои идеи и управлять инновациями. Все эти инструменты в совокупности способствуют развитию предпринимательства и инноваций в цифровую эпоху.

Цифровые платформы играют ключевую роль в современном инновационном управлении и предпринимательстве. Они обеспечивают доступ к цифровым инструментам и ресурсам, ускоряют процессы принятия решений, повышают эффективность коммуникации и сотрудничества. С помощью цифровых платформ компании могут быстро адаптироваться к изменяющимся условиям рынка, проводить тестирование новых идей и концепций, а также взаимодействовать с клиентами и партнерами на более глубоком уровне. Благодаря аналитике данных, доступной на цифровых платформах, управляющие могут принимать обоснованные и информированные решения, основываясь на реальных цифрах и трендах. Таким образом, цифровые платформы помогают компаниям эффективно управлять инновациями и развивать свой бизнес в динамичной и конкурентной среде [1].

Интеграция цифровых решений в стратегии управления инновациями сегодня становится необходимостью для успешного развития предпринимательской деятельности. Цифровые технологии не только упрощают и автоматизируют процессы управления инновациями, но и способствуют значительному увеличению эффективности и конкурентоспособности компаний. Одним из ключевых аспектов интеграции цифровых решений является использование аналитики данных для принятия обоснованных и стратегически обоснованных решений по развитию инноваций.

Цифровые технологии предоставляют уникальную возможность для сбора, обработки и анализа данных о потребностях рынка, поведении потребителей, тенденциях развития отраслей и конкурентной среде. Это позволяет компаниям создавать более точные и релевантные инновационные продукты и услуги, а также оптимизировать процессы и процедуры управления инновациями [2].

Интеграция цифровых решений также способствует повышению скорости внедрения инноваций на рынок и сокращению времени и затрат на их разработку. Благодаря автоматизации и оптимизации процессов, компании могут быстрее реагировать на

изменения внешней среды и предлагать своим клиентам более инновационные и актуальные решения.

Эффективное использование цифровых технологий в стратегиях управления инновациями позволяет компаниям не только выживать в условиях быстро меняющегося рынка, но и успешно развиваться и оставаться конкурентоспособными в долгосрочной перспективе.

Цифровые технологии открывают перед бизнесом огромные возможности и преимущества, однако их применение в предпринимательстве не проходит без вызовов. Одним из ключевых вызовов является необходимость постоянного обновления и адаптации к новым технологиям, что требует как финансовых, так и временных ресурсов. Еще одним вызовом является необходимость обеспечения кибербезопасности данных при использовании цифровых технологий, что требует экспертного подхода и инвестиций в защиту информации [3].

С другой стороны, применение цифровых технологий в предпринимательстве имеет множество перспектив. Они позволяют существенно улучшить процессы управления инновациями, ускорить разработку новых продуктов и услуг, оптимизировать производственные процессы и снизить издержки. Благодаря цифровым технологиям предприниматели получают доступ к новым рынкам, расширяют географию своего бизнеса и улучшают взаимодействие с клиентами.

Таким образом, применение цифровых технологий в предпринимательстве представляет собой сложный, но важный процесс, требующий гибкости, инноваций и постоянного обучения. При правильном использовании эти технологии могут стать катализатором для развития бизнеса и обеспечить конкурентное преимущество на рынке.

Список литературы

1. Джабраилов Д. Х., Бексултанова Х. А., Унаева Р. Х. Маркетинг инноваций как направление развития предприятия на рынке инноваций // Тенденции развития науки и образования. 2022. № 84-3. С. 59–61.
2. Исраилов М. И., Тайгашинова К. Т., Ержанов А. К. Основы инновации, жизненный цикл инновации // Статистика, учет и аудит. 2023. № 2 (89). С. 3–39.
3. Kurpayanidi K. I. Innovation and innovative activity in a transforming economy // Scientific and analytical journal Science and Practice of the Plekhanov Russian University of Economics. 2023. Vol. 15, № 2 (50). P. 70–79.

УДК 004.42

РОЛЬ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В УПРАВЛЕНИИ БИЗНЕС-ПРОЦЕССАМИ СТРОИТЕЛЬНОЙ КОМПАНИИ

Е. А. Дулибская

*Пензенский филиал ФГОБУ ВО «Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации», г. Пенза, Россия*

Аннотация. Рассматривается роль информационных технологий в управлении бизнес-процессами строительных компаний. Анализируются основные инновационные технологии, а также риски и перспективы дальнейшего внедрения информационных систем.

Ключевые слова: информационные технологии, строительная отрасль, бизнес-процессы, инновации, автоматизация, оптимизация процессов, искусственный интеллект

Благодарности: научный руководитель – к.э.н., доцент М. А. Танина.

В современном мире, где конкуренция в строительной отрасли усиливается с каждым днем, компании вынуждены искать новые пути повышения эффективности и оптимизации бизнес-процессов. Информационные технологии (ИТ) играют все более важную роль в решении этой задачи, предоставляя инструменты для автоматизации, интеграции и анализа данных, что позволяет повысить производительность, снизить затраты и улучшить качество продукции.

Бизнес-процессы в строительной компании включают в себя все этапы – от проектирования и планирования до реализации и завершения строительных работ. К основным процессам можно отнести:

- проектирование и разработка документации;
- закупка материалов и управление цепочками поставок;
- управление строительными работами;
- контроль качества и безопасность;
- финансовое управление.

Эффективное управление этими процессами требует интеграции различных инструментов и технологий, что возможно только с помощью современных информационных систем.

Современные информационные технологии позволяют строительным компаниям решать широкий спектр задач, от управления проектами и ресурсами до планирования и контроля качества строительства. Рассмотрим наиболее распространенные тенденции [1, с. 36–37].

Системы управления проектами, такие как Microsoft Project, Primavera и другие, позволяют строителям планировать, контролировать и координировать все этапы проекта. Эти системы помогают отслеживать сроки выполнения задач, бюджетирование и распределение ресурсов, что способствует более эффективному управлению проектами.

Building Information Modeling (BIM) представляет собой революционный подход к проектированию и строительству. BIM позволяет создавать трехмерные модели зданий с интегрированной информацией о всех компонентах, что значительно упрощает процесс проектирования, сокращает количество ошибок и улучшает взаимодействие между участниками проекта.

Системы управления ресурсами предприятия (ERP) обеспечивают интеграцию всех бизнес-процессов компании в единую информационную систему. Это позволяет эффективно управлять финансами, закупками, производством и человеческими ресурсами. В строительстве ERP-системы помогают оптимизировать управление проектами, контролировать затраты и увеличивать прозрачность операций [3, с. 345–346].

Мобильные приложения позволяют сотрудникам получать доступ к необходимой информации в любое время и из любого места, что особенно важно для рабочих на строительных площадках. Облачные технологии обеспечивают хранение данных и совместный доступ к ним, что способствует улучшению коммуникации между участниками проектов. Примером может служить CRM-система.

При этом нельзя не сказать о преимуществах использования информационных технологий в управлении бизнес-процессами строительных компаний.

1. Повышение эффективности. Внедрение информационных технологий позволяет значительно сократить время на выполнение задач, минимизируя ручной труд и вероятность ошибок. Автоматизация процессов, таких как составление смет или управление графиками работ, освобождает сотрудников для более творческой работы.

2. Снижение затрат. Оптимизация бизнес-процессов и автоматизация рутинных задач позволяет сократить издержки, связанные с выполнением работ. Использование ИТ позволяет оптимизировать расходы на материалы и ресурсы. Например, системы управления запасами помогают избежать избыточных закупок и потерь, связанных с неэффективным использованием ресурсов.

3. Повышение качества. Использование информационных технологий повышает точность планирования, обеспечивает контроль качества на всех этапах строительства и минимизирует риски ошибок. Современные технологии позволяют проводить более тщательный контроль качества на всех этапах строительства. Использование BIM-технологий обеспечивает высокую точность проектирования, а системы мониторинга позволяют оперативно выявлять и устранять проблемы на строительной площадке.

4. Улучшение коммуникации. Электронные системы связи и управления документами обеспечивают эффективную коммуникацию между членами команды, подрядчиками и заказчиками.

5. Улучшение принятия решений. Анализ данных и прогнозирование позволяют принимать более обоснованные решения, основанные на объективной информации.

6. Повышение уровня безопасности. ИТ также способствуют повышению уровня безопасности на строительных площадках. Использование программного обеспечения для управления рисками и соблюдения норм безопасности помогает минимизировать вероятность несчастных случаев [4, с. 59–61].

Несмотря на очевидные преимущества, внедрение ИТ в строительной отрасли также связано с определенными вызовами и рисками, например высокие начальные инвестиции, так как внедрение ИТ-систем требует значительных финансовых затрат на покупку программного обеспечения, обучением персонала и техническую поддержку. Также довольно очевидным риском является сопротивление изменениям, поскольку некоторые сотрудники могут сопротивляться внедрению новых технологий из-за страха потерять рабочие места или необходимости осваивать новые навыки.

Использование информационных технологий становится неотъемлемой частью успешного управления бизнес-процессами в строительной компании. Инновационные решения позволяют повысить производительность, снизить затраты, улучшить качество и обеспечить конкурентоспособность в динамично развивающейся отрасли. Однако для успешного внедрения ИТ необходимо учитывать вызовы и риски, а также грамотно планировать и управлять процессами внедрения [2, с. 110–111].

С учетом стремительного развития технологий можно ожидать дальнейшего внедрения инновационных решений в строительную отрасль. Искусственный интеллект (ИИ), машинное обучение открывают новые горизонты для оптимизации бизнес-процессов. Например, ИИ может анализировать большие объемы данных для прогнозирования сроков выполнения работ и выявления потенциальных проблем еще до их возникновения.

Информационные технологии играют важнейшую роль в управлении бизнес-процессами строительных компаний, способствуя повышению эффективности, снижению затрат и улучшению качества услуг. В условиях современного рынка строительство становится все более зависимым от технологий, что открывает новые возможности для компаний, готовых инвестировать в инновации. Будущее отрасли будет определяться тем, насколько успешно компании смогут интегрировать новые технологии в свои бизнес-процессы и адаптироваться к быстро меняющимся условиям рынка.

Список литературы

1. Информационные ресурсы и технологии в строительной отрасли : учеб. пособие / под ред. А. Н. Романова. М. : Вузовский учебник, 2018. С. 36–37.
2. Лычкина Н. Н., Морозова Ю. А., Фель А. В., Корепин В. Н. Информационные системы управления производственной компанией : учебник и практикум / Высш. шк. экономики. М. : Юрайт, 2017. С. 110–111.
3. Прохорский Г. В. Информационные технологии в архитектуре и строительстве. М. : КноРус, 2016. С. 345–346.
4. Часовских В. П., Воронов М. П., Лабунец В. Г., Стариков Е. Н. Управление ИТ-разработкой и внедрением : учеб. пособие. Екатеринбург : Изд-во УрГЭУ, 2021. С. 59–61.

ТРЕНДЫ В ЭЛЕКТРОННОЙ КОММЕРЦИИ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ

Е. А. Дулибская

*Пензенский филиал ФГБОУ ВО «Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации», г. Пенза, Россия*

Аннотация. Рассматриваются ключевые тренды в сфере электронной коммерции, такие как персонализация покупательского опыта, мобильная коммерция и внедрение технологий AI.

Ключевые слова: электронная коммерция, онлайн-торговля, разработка мобильных приложений, автоматизация процессов, внедрение технологий искусственного интеллекта

Благодарности: научный руководитель – к.э.н., доцент М. А. Танина.

Электронная коммерция (e-commerce) – это процесс покупки и продажи товаров, услуг и информационных продуктов в интернете.

В такой модели бизнес использует онлайн-площадки: интернет-магазины, сервисы и приложения [1, с. 115–116].

Главные преимущества электронной коммерции:

- быстрый запуск;
- экономия на аренде площадей и зарплате сотрудников;
- широкая география продаж;
- простая аналитика.

Электронная коммерция включает в себя множество аспектов, таких как:

- онлайн-торговля, например продажа товаров через интернет-магазины;
- электронные платежи, использование онлайн-платежных систем (например, PayPal, Яндекс.Деньги) для осуществления финансовых транзакций;
- маркетинг, например продвижение товаров и услуг с помощью интернет-рекламы, SEO и социальных сетей;
- логистика, например организация доставки товаров покупателям.

Электронная коммерция значительно изменила способы ведения бизнеса, предоставив компаниям возможность расширить свои рынки и улучшить взаимодействие с клиентами.

Электронная коммерция переживает стремительное развитие, формируя новый облик торговли и взаимодействия с клиентами. Основные тренды в этой сфере определяют, как компании ведут бизнес и как потребители делают покупки. Рассмотрим ключевые направления, определяющие будущее электронной коммерции.

1. Персонализация покупательского опыта. Персонализация является одним из наиболее значимых трендов в e-commerce. По мере роста объемов данных, собираемых компаниями о своих клиентах, технологии анализа данных и алгоритмы машинного обучения позволяют предоставлять персонализированные рекомендации и предложения.

Рекомендательные системы – модели, использующие исторические данные о покупках и взаимодействиях клиентов, помогают предлагать именно те товары, которые могут быть интересны конкретному пользователю. Примеры успешных имейлов с рекомендациями показывают значительно более высокие показатели кликов и конверсий.

Персонализированные маркетинговые кампании – бренды используют данные о поведении пользователей для создания целевых рекламных кампаний, что повышает их эффективность. Например, использование сегментации по интересам и поведению позволяет ориентироваться на конкретные группы клиентов с максимально актуальными предложениями.

2. Мобильная коммерция. С ростом использования мобильных устройств m-commerce становится важной частью электронной торговли. Удобные интерфейсы и мобильные приложения предоставляют пользователям возможность совершать покупки в любое время и в любом месте.

Используя адаптивный дизайн, мобильные версии сайтов и приложений должны быть удобны для использования на устройствах с разными экранами. Это требует от компаний разработки адаптивного дизайна, оптимизации скорости загрузки и удобства навигации по сайту.

Разработка мобильных приложений с функционалами, такими как сканирование QR-кодов для получения скидок или новых предложений, позволяет брендам взаимодействовать с пользователями более активно [3, с. 23].

3. Социальные сети как каналы продаж. Социальные сети становятся неотъемлемой частью стратегии электронной коммерции. Платформы, такие как ВКонтакте и TikTok, активно внедряют функции, позволяющие совершать покупки прямо на своих страницах.

Возможность создания витрин товаров и покупки через посты или рекламные объявления позволяет значительно упростить процесс покупки. Бренды создают контент, который вызывает интерес у пользователей и ведет их к покупкам.

Сотрудничество с блогерами и влиятельными лицами помогает продвигать товары среди специфических аудиторий, вызывая доверие за счет личного рения.

4. Устойчивое развитие и социальная ответственность. Современные потребители все чаще делают выбор в пользу брендов, которые заботятся об экологии и социальной ответственности. Это требует от компаний пересмотра своей политики и внедрения практик, направленных на устойчивое развитие.

Переход на перерабатываемую и биоразлагаемую упаковку не только помогает снизить негативное воздействие на окружающую среду, но и привлекает потребителей, заботящихся о природе.

Бренды, активно участвующие в социальных проектах и предприятиях, получают положительный имидж и повышают лояльность клиентов.

5. Автоматизация и использование AI. Автоматизация процессов и внедрение технологий искусственного интеллекта (AI) становятся стандартом в сфере электронной коммерции.

Использование AI в клиентском сервисе позволяет обеспечить круглосуточную поддержку, отвечая на вопросы пользователей и помогая с заказами. Это повышает уровень обслуживания и снижает нагрузку на сотрудников.

AI помогает управлять запасами и предсказывать спрос, что позволяет избежать дефицита или избыточного склада товаров [2, с. 56–57].

6. Быстрая доставка и новые модели логистики. Потребители ожидают быстрых сроков доставки: многие крупные компании предоставляют возможность доставки в течение 24 часов или даже в день заказа.

Наряду с традиционной логистикой, развитие технологий дрон-доставки может существенно сократить время и расходы на доставку.

Создание сети доставки и возможность самовывоза из близлежащих пунктов становятся стандартом в крупных городах, обеспечивая гибкость для потребителей.

7. Криптовалюты и блокчейн. С ростом популярности криптовалют, многие компании начинают использовать их в качестве способа оплаты. Это становится трендом, так как потребители ищут более анонимные и безопасные способы совершения покупок.

Внедрение новых методов оплаты, например оплата криптовалютой, позволяет привлекать клиентов, имеющих криптовалютные активы, и способствует развитию нового сегмента рынка.

Блокчейн для безопасности – эта технология помогает обеспечить безопасность и прозрачность транзакций, что может повысить доверие потребителей к интернет-магазинам [4].

Следуя последним трендам, компании электронной коммерции могут адаптироваться к быстро меняющимся потребительским ожиданиям и технологиям. Углубленное понимание персонализации, мобильной торговли, социальной коммерции, устойчивого развития, автоматизации, быстрой доставки и использования новых технологий позволит большинству брендов оставаться конкурентоспособными и успешными на динамично развивающемся рынке. Эти тренды не только помогают улучшить клиентский опыт, но и в конечном итоге способствуют росту бизнеса.

Список литературы

1. Гришаева А. Ю. Электронная коммерция: теория и практика. М. : Юрайт, 2020. С. 115–116.
2. Мошков А. С. Социальная коммерция: современные тренды и их влияние на рынок. М. : Высшая школа экономики, 2022. С. 56–57.
3. Титов А., Смирнова М. Как развить бизнес в условиях цифровой экономики. М. : ИНФРА-М, 2021. С. 23.
4. Иванов И. Блокчейн и его применение в электронной коммерции. URL: <https://www.example2.com> (дата обращения: 13.11.2024).

УДК 004.8

ВЛИЯНИЕ ИСКУССТВЕННОГО ИНТЕЛЛЕКТА НА ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТЬ ТРУДА

Е. А. Дулибская

*Пензенский филиал ФГБОУ ВО «Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации», г. Пенза, Россия*

Аннотация. Рассматриваются влияние искусственного интеллекта на производительность труда, а также его потенциальные преимущества и вызовы, с которыми сталкиваются работники и работодатели.

Ключевые слова: искусственный интеллект, автоматизация процессов, безопасности данных, производительность труда, внедрение технологий искусственного интеллекта, использование человеческого потенциала

Благодарности: научный руководитель – к.э.н., доцент М. А. Танина.

В последние годы искусственный интеллект (AI) стал важным инструментом в различных секторах экономики. Его внедрение значительно изменяет подходы к работе, улучшая производительность труда, повышая эффективность процессов и помогая в принятии решений.

Искусственным интеллектом называют системные и программные решения, способные выполнять задачи, требующие человеческого интеллекта. К ним относятся машинное обучение, обработка естественного языка, распознавание образов и робототехника.

Выделяются следующие виды искусственного интеллекта:

- узкий AI: системы, разработанные для выполнения конкретных задач (например, чат-боты, голосовые помощники);
- общий AI: гипотетические системы, которые могут выполнять любые интеллектуальные задачи на уровне человека [1, с. 25].

Искусственный интеллект позволяет автоматизировать повторяющиеся и низкоквалифицированные задачи, что освобождает время сотрудников для более сложной

и креативной работы. Например, в бухгалтерии AI может обрабатывать счета и выполнять расчеты быстрее и с меньшими шансами на ошибку [4, с. 187–188].

Системы на базе AI могут анализировать большие объемы данных и предоставлять рекомендации, что позволяет менеджерам принимать более обоснованные решения. Например, в области маркетинга AI может предложить оптимальные стратегии на основании анализа поведения потребителей.

Искусственный интеллект может анализировать предпочтения клиентов и предлагать пользователям персонализированные решения и услуги, что повышает уровень удовлетворенности и лояльности клиентов, а значит, и производительность труда сотрудников, занятых в обслуживании.

Также искусственный интеллект может использоваться для создания адаптивных образовательных платформ, которые помогают сотрудникам развивать необходимые навыки в зависимости от их текущего уровня компетентности и потребностей компании.

Рассмотрим несколько примеров внедрения искусственного интеллекта в различных секторах экономики.

1. Производственный сектор. В производстве AI используется для предсказания неисправностей оборудования (предиктивная аналитика), управления запасами и оптимизации производственных процессов. Например, компании, использующие IoT и AI для мониторинга состояния машин, могут значительно снизить время простоя.

2. Финансовый сектор. В банках и инвестиционных компаниях AI помогает в анализе рисков, управлении инвестициями и выявлении мошенничества. Алгоритмы могут анализировать транзакции в реальном времени, обнаруживая подозрительные действия быстрее, чем традиционные методы.

3. Сектор услуг. В отельном бизнесе AI может автоматизировать процессы бронирования, обработки запросов клиентов и управления отзывами, что значительно повышает качество обслуживания и снижает нагрузку на сотрудников [2, с. 13–14].

Но помимо всех преимуществ внедрения искусственного интеллекта существуют существенные риски для внедрения. Одним из основных опасений является угроза замещения рабочих мест AI. Автоматизация может привести к сокращению количества работников в некоторых отраслях, что вызовет социальные и экономические проблемы.

Использование AI вызывает вопросы конфиденциальности, безопасности данных и соблюдения этических норм. Компании должны разрабатывать четкие правила и процедуры для защиты данных пользователей.

С введением AI меняются требования к работникам. Для успешной работы в условиях, когда AI становится все более распространенным, необходимо развивать новые навыки и компетенции, что требует времени и ресурсов.

Эксперты прогнозируют, что к 2030 году искусственный интеллект (AI) продолжит развиваться и внедряться во все сферы бизнеса, что приведет к значительному увеличению производительности труда. Компании, которые адаптируются к этим изменениям и инвестируют в обучение сотрудников, будут в более выгодном положении [3, с. 36–37].

Будущее производительности труда заключается не в борьбе между человеком и машинами, а в их сотрудничестве. AI будет дополнять способности человека, помогая ему справляться с более сложными задачами, что приведет к более эффективному использованию человеческого потенциала.

Искусственный интеллект имеет значительное влияние на производительность труда, предлагая множество преимуществ, таких как автоматизация, улучшение качества решений и персонализация обслуживания. Однако внедрение AI также сопряжено с вызовами, включая замещение рабочих мест и необходимость в новых навыках. Компании должны осознанно подходить к процессам внедрения AI, чтобы максимально использовать его потенциал, предотвращая возможные негативные последствия.

Список литературы

1. Долгих А. В. Искусственный интеллект в бизнесе: от идеи до реализации. М. : Изд. Дом ГУУ, 2020. С. 25.
2. Ключев В. И. Как искусственный интеллект меняет рынки труда. СПб. : Изд-во Политехнического ун-та, 2021. С. 13–14.
3. Соколов М. И., Сидорова Н. А. AI и будущее труда: вызовы и возможности. М. : ИНФРА-М, 2022. С. 36–37.
4. Шевелев А. П. Искусственный интеллект и его влияние на экономическую эффективность. Казань : Казанский федеральный университет, 2022. С. 187–188.

УДК 004.8

РОЛЬ МАРКЕТПЛЕЙСОВ В ЦИФРОВОЙ ТРАНСФОРМАЦИИ БИЗНЕСА И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ

А. А. Ермакова

*Пензенский филиал ФГБОУ ВО «Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации», г. Пенза, Россия*

Аннотация. В условиях цифровой трансформации, охватывающей все сферы экономики, маркетплейсы становятся ключевым инструментом для адаптации компаний к новым условиям рынка и эффективного взаимодействия с потребителями. Рассматриваются основные тенденции развития маркетплейсов и их влияние на рыночную реальность.

Ключевые слова: маркетплейсы, электронная коммерция, цифровая трансформация, тренды, персонализация, искусственный интеллект

Благодарности: научный руководитель – к.э.н., доцент М. А. Танина.

Информационные технологии в настоящее время выступают катализатором глобальных трансформаций, задавая новые правила в бизнесе, продажах, логистике и маркетинге. Это приводит к стремительному развитию электронной коммерции (e-commerce), где маркетплейсы занимают ведущие позиции, превращаясь в доминирующую модель онлайн-торговли и создавая вызовы для традиционных интернет-магазинов. Маркетплейсы представляют собой цифровые платформы, где множество продавцов могут размещать свои товары или услуги, а покупатели – приобретать их. Основное преимущество маркетплейсов заключается в создании экосистемы, которая объединяет продавцов и покупателей, минимизируя транзакционные издержки и обеспечивая удобные условия для покупок.

Одним из ключевых факторов роста маркетплейсов является изменение потребительских предпочтений. Современные покупатели все чаще выбирают онлайн-шопинг, что связано с удобством, доступностью и разнообразием предлагаемых товаров. Согласно статистике, более 71 % пользователей предпочитают совершать покупки через интернет, подчеркивая важность маркетплейсов как основной платформы для торговли [1].

В условиях глобализации и высокой конкуренции компании стремятся адаптироваться к новым условиям, и маркетплейсы становятся важным инструментом для достижения этой цели. С начала пандемии COVID-19 в 2020 году наблюдалось значительное ускорение развития e-commerce в России. Ограничения, вызванные пандемией, заставили компании осознать важность онлайн-продаж как ключевого канала реализации. По данным исследований, около 75 % компаний планируют увеличить инвестиции в цифровые технологии, что свидетельствует о стратегиях долгосрочного роста, связанных с маркетплейсами. Это также подразумевает необходимость комплексного подхода к управлению бизнесом, где цифровые инструменты становятся основным двигателем роста.

По данным Ассоциации компаний интернет-торговли (АКИТ) в первом квартале 2024 года объем электронной торговли на маркетплейсах вырос на 39 % по сравнению с аналогичным периодом прошлого года, составив 1,9 трлн рублей. Это иллюстрирует растущую популярность данной модели в бизнесе.

Цифровая трансформация предполагает не только внедрение новых технологий в бизнес-процессы, но и кардинальные изменения в подходах к клиентскому обслуживанию, управлению данными и организационным структурам. Маркетплейсы играют ключевую роль в этом процессе, позволяя бизнесам быстро интегрироваться в цифровую экономику и получать доступ к новым рынкам. Они способствуют реализации концепции «омниканальности», которая обеспечивает высокое качество взаимодействия между бизнесом и клиентом благодаря интеграции каналов в единую систему. Маркетплейсы выступают связующим звеном между различными каналами, обеспечивая клиентам бесшовный опыт взаимодействия с брендом через несколько платформ и устраняя барьеры между ними. Это создает более удобную и эффективную среду для покупок, что, в свою очередь, способствует повышению уровня удовлетворенности и лояльности клиентов.

Использование маркетплейсов предоставляет бизнесу множество преимуществ. Во-первых, это возможность выхода на новую аудиторию, что позволяет бизнесам расширять клиентскую базу и увеличивать продажи. Во-вторых, маркетплейсы предлагают готовую инфраструктуру для продаж, включая обработку платежей, логистику и поддержку клиентов, что значительно упрощает процесс ведения бизнеса. В-третьих, использование маркетплейсов снижает затраты на маркетинг и рекламу, так как платформы уже имеют установленную аудиторию и активно продвигают товары. В-четвертых, это возможность получения аналитики и данных о потребительских предпочтениях, что помогает компаниям лучше адаптировать свои предложения к запросам рынка.

Согласно последним тенденциям, ожидается дальнейшее развитие маркетплейсов в 2025 году. Одной из основных тенденций, определяющих будущее маркетплейсов, является персонализация предложений, поскольку она позволяет создать уникальный опыт для каждого пользователя. С помощью анализа больших данных и алгоритмов машинного обучения компании могут собирать и обрабатывать информацию о предпочтениях, покупательском поведении и интересах клиентов. Это позволяет не только предлагать товары, соответствующие индивидуальным потребностям, но и формировать персонализированные рекомендации, что значительно увеличивает вероятность совершения покупки.

Внедрение искусственного интеллекта (ИИ) также открывает новые горизонты для маркетплейсов. ИИ может быть использован для автоматизации различных процессов, таких как создание товарных описаний, управление запасами и оптимизация логистики. Это не только снижает операционные издержки, но и повышает эффективность работы платформы. Более того, ИИ может помочь в прогнозировании спроса, что позволяет продавцам лучше планировать свои запасы и минимизировать риски.

Гибкие условия оплаты становятся еще одной важной тенденцией, способствующей развитию маркетплейсов. Услуги, такие как «плати по частям» (BNPL) или «плати потом», становятся все более популярными, что позволяет покупателям совершать покупки без необходимости полной предоплаты. Это создает дополнительные стимулы для потребителей и увеличивает объемы продаж на платформах.

Растущий интерес к нишевым маркетплейсам становится заметной тенденцией в электронной коммерции. Эти платформы сосредоточены на узких сегментах товаров и услуг, что позволяет продавцам эффективно достигать целевой аудитории [4]. В зарубежных странах функционируют десятки тысяч специализированных платформ, в то время как в России нишевые маркетплейсы только начинают активно развиваться.

Таким образом, маркетплейсы являются ключевым фактором цифровой трансформации бизнеса, обеспечивая доступ к новым рынкам, снижая затраты и улучшая клиентский опыт. Их влияние на торговые процессы в экономике значительно. Использование маркетплейсов как стратегического инструмента дает компаниям конкурентное преимущество в условиях изменяющихся потребительских предпочтений и технологического прогресса. Цифровая трансформация становится не просто тенденцией, а необходимостью для долгосрочного успеха.

Список литературы

1. По маркетплейсам: тренды онлайн-потребления 2024 // Всероссийский центр изучения общественного мнения. URL: <https://wciom.ru/analytical-reviews/analiticheskii-obzor/po-marketpleysam-trendy-onlain-potreblenija-2024> (дата обращения: 07.11.2024).
2. Воробьева Е. С., Юсубова З. А., Гасанов М. А. Развитие маркетплейсов в условиях цифровой трансформации как результат структурных сдвигов в экономике // Вестник университета. 2021. № 2. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/razvitie-marketpleysov-v-usloviyah-tsifrovoy-transformatsii-kak-rezultat-strukturnyh-sdvigov-v-ekonomike> (дата обращения: 11.11.2024).
3. Маркетплейсы 2019–2025: что было, есть и будет с бизнесом. URL: <https://www.i-media.ru/blog/stati-i-analitika/marketpleysy-2019-2025-cto-bylo-est-i-budet-s-biznesom/> (дата обращения: 11.11.2024).
4. Денисов И. В., Цалковский В. Л., Сураев Н. С. Движение рынка в сегменте e-commerce: будущее за маркетплейсами // Экономика, предпринимательство и право. 2023. Т. 13, № 6. С. 1803–1816. doi: 10.18334/epp.13.6.117845

УДК 004.946

МАРКЕТИНГ В МЕТАВСЕЛЕННОЙ: НОВЫЕ ГОРИЗОНТЫ ИННОВАЦИЙ

А. Д. Еськина

*Пензенский филиал ФГБОУ ВО «Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации», г. Пенза, Россия*

Аннотация. Рассматриваются возможности и вызовы, которые открывает метавселенная для маркетологов, а также новые инструменты и стратегии, которые могут быть применены для взаимодействия с потребителями в виртуальной среде.

Ключевые слова: метавселенная, маркетинг, инновации, стратегии, потребители

Благодарности: научный руководитель – к.э.н., доцент М. А. Танина.

Метавселенная представляет собой цифровую среду, где люди могут взаимодействовать, работать и развлекаться через аватары и различные виртуальные пространства. Эволюция технологий, таких как виртуальная (VR) и дополненная реальность (AR), позволяет пользователям создавать уникальные взаимодействия, что открывает новые горизонты для маркетинга. Разработчики и компании все чаще осознают важность присутствия в этой среде для достижения своей целевой аудитории.

Метавселенная – это объединение физических и цифровых миров, обеспечивающее пользователям непрерывный опыт взаимодействия. Она включает в себя такие элементы, как виртуальные миры, социальные платформы, а также экономические системы на основе блокчейн-технологий, позволяющие пользователям создавать и торговать цифровыми активами [2, с. 44].

Метавселенная открывает для маркетологов следующие возможности:

1. Новый уровень вовлечённости. Пользователи могут взаимодействовать с брендами более естественно и интуитивно, что способствует укреплению лояльности.

2. Персонализация. Возможность создавать персонализированные виртуальные пространства и опыт для каждого пользователя.

3. Новые форматы рекламы. Виртуальные билборды, виртуальные магазины, виртуальные события – всё это открывает широкие возможности для креативных рекламных кампаний.

4. Сбор данных. Анализ поведения пользователей в метавселенной позволяет получить ценные данные для оптимизации маркетинговых стратегий.

Выделим некоторые инструменты и стратегии, которые можно использовать для взаимодействия с потребителями в виртуальной среде:

1. Виртуальные магазины и шоурумы. Создание виртуальных пространств, где пользователи могут «примерить» товары, пообщаться с консультантами и совершить покупку.

2. Виртуальные события. Организация виртуальных презентаций, конференций, концертов и других мероприятий, чтобы привлечь внимание аудитории и создать незабываемые впечатления.

3. Совместные проекты с инфлюенсерами. Привлечение виртуальных инфлюенсеров для продвижения продуктов или услуг.

4. NFT и виртуальные товары. Создание уникальных цифровых активов, которые пользователи могут коллекционировать и обмениваться.

Среди вызовов, которые метавселенная ставит перед маркетологами, – необходимость разработки новых стратегий в связи с усилением конкуренции, оптимальной реализацией имеющихся финансовых, технологических и человеческих ресурсов, решение управленческих задач, таких как обеспечение кибербезопасности, конфиденциальности данных [1, с. 129].

В 2023 году Maff провели исследование – проанализировали бренды, вышедшие в метавселенные, изучили их стратегии, а главное – определили их количество.

Наблюдается значительный скачок активности: с 5 кейсов в 2021 году до 21 в 2022 и 16 в первом полугодии 2023 года (общий показатель – 42 кейса за три года). Хотя доминирующее участие в данном процессе демонстрируют крупные компании, заметна тенденция к вовлечению в метавселенную и субъектов малого и среднего бизнеса, что свидетельствует о демократизации доступа к данной инновационной маркетинговой платформе.

Полученные данные указывают на метавселенную как на эффективный инструмент расширения целевой аудитории и создания инновационного потребительского опыта. В подтверждение данной гипотезы представлены три репрезентативных кейса, продемонстрировавших высокую эффективность использования метавселенных в 2023 году:

1. Befree. Российский бренд выпустил коллекцию одежды для аватаров в Roblox в виде NFT-токенов. Бренд сделал токены бесплатными, выпустил всего 1 000 штук и разыграл их в своём телеграм-канале. Обладатели токенов получили пожизненную скидку на вещи от Befree.

2. Omoda. В метавселенной W3rlds бренд построил шоурум и устроил презентацию новой линейки автомобилей. Из 15 тыс. посетителей они получили 112 заявок на тест-драйв. Этот кейс иллюстрирует, как метавселенные решают проблему продаж продукта. За время работы виртуального шоурума продажи выросли на 15 %.

3. Компания «М.Видео». Первая в России открыла свой шоурум в метавселенной Roblox. С помощью своих цифровых двойников «посетители» могли прогуляться вдоль стеллажей, а также получить баллы за участие в игре «М.Гонки» и использовать их в реальном мире [3, с. 730–731].

Полученные результаты подтверждают потенциал метавселенной как перспективной платформы для брендинга. Однако, для максимальной реализации потенциала

метавселенной и создания долгосрочной ценности, компаниям необходимо разработать комплексные стратегии, учитывающие влияние метавселенной на все аспекты деятельности: продажи, операции, производство, исследования и разработки, а также управление персоналом. Раннее планирование и активная реализация стратегий в настоящее время обеспечат компаниям максимальное конкурентное преимущество в будущем развитии метавселенной.

Список литературы

1. Лукьячникова А. С. Рекламные возможности в метавселенных // Гуманитарные науки. Вестник Финансового университета. 2023. № 4. С. 128–133.
2. Радионцева Е. С. Метавселенные как инструмент продвижения брендов: новый подход к эстетике коммуникации // Коммуникология. 2024. № 2. С. 44–55.
3. Рудик Е. Д. Как бренды могут использовать метавселенные в своих маркетинговых целях // Вестник науки. 2024. № 1 (70). С. 729–735.

УДК 004.8

ЭТИЧЕСКИЕ ВОПРОСЫ ПРИМЕНЕНИЯ ИСКУССТВЕННОГО ИНТЕЛЛЕКТА В МАРКЕТИНГЕ

А. Д. Еськина

*Пензенский филиал ФГБОУ ВО «Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации», г. Пенза, Россия*

Аннотация. Рассматриваются моральные аспекты использования искусственного интеллекта в маркетинге, исследуется влияние на потребителей, а также предложены рекомендации по улучшению этических стандартов в данной области.

Ключевые слова: искусственный интеллект, этика, маркетинг, защита данных, потребители, рекомендации

Благодарности: научный руководитель – к.э.н., доцент М. А. Танина.

Искусственный интеллект стал неотъемлемой частью современного маркетинга, позволяя компаниям эффективно анализировать данные, предсказывать поведение потребителей и оптимизировать рекламные стратегии. Однако, с учетом его воздействия на пользователей, необходимо провести глубокий анализ этических вопросов, связанных с защитой данных и манипуляцией потребителями. Эти аспекты требуют тщательного изучения, чтобы избежать негативных последствий для потребителей и сохранить доверие к компаниям.

Искусственный интеллект (ИИ) – это область науки, которая занимается разработкой компьютерных систем и программ, способных имитировать интеллектуальные функции человека, такие как распознавание образов, обработка естественного языка и принятие решений [3, с. 1].

При разработке маркетинговых стратегий, основанных на искусственном интеллекте, необходимо учитывать следующие этические вопросы:

1. **Защита данных клиентов.** Применение искусственного интеллекта в маркетинге требует соблюдения строгих норм конфиденциальности и законодательства, регулирующего обработку персональных данных. Необходимо гарантировать надлежащее шифрование, хранение и использование информации, предотвращая несанкционированный доступ и раскрытие данных.

2. **Прозрачность алгоритмов.** Потребители имеют право на понимание того, как их данные используются в рамках маркетинговых процессов, основанных на ИИ.

Компании обязаны предоставлять ясную и доступную информацию о применяемых алгоритмах, методах сбора данных, их назначении и способах защиты. Отсутствие прозрачности может вызвать недоверие и опасения со стороны потребителей.

3. Снижение предвзятости алгоритмов. ИИ-алгоритмы обучаются на данных, и некорректные данные могут привести к дискриминации или неэтичному поведению со стороны маркетинговых систем. Необходимо использовать свободные от предубеждений наборы данных для обучения алгоритмов, чтобы минимизировать риски дискриминации и неравенства в маркетинговых практиках.

4. Дегуманизация отношений с клиентами. Чат-боты и другие автоматизированные системы иногда могут неадекватно реагировать на эмоциональные потребности клиентов, что приводит к снижению удовлетворённости пользователей.

5. Чрезмерная стандартизация маркетинговых стратегий. Алгоритмы искусственного интеллекта, стремясь оптимизировать результаты, могут способствовать повторению тактик, которые срабатывали в прошлом. Это ограничивает разнообразие творческих и инновационных подходов, тем самым снижая способность компаний выделяться на конкурентном рынке.

6. Предотвращение манипуляций. Возможности ИИ собирать и анализировать обширные объёмы данных о потребительском поведении создают потенциальные риски для манипулирования. Компании должны соблюдать строгие этические стандарты и законодательные требования, избегая использования ИИ для создания маркетинговых кампаний, потенциально влияющих негативно на эмоциональное и психологическое состояние клиентов. Важно гарантировать добровольность и осознанность участия клиентов в маркетинговых процессах [1, с. 41].

7. Информационная перегрузка потребителей. Это создает негативный пользовательский опыт со слишком большим количеством раздражителей и потерей уверенности в релевантности сообщений.

Кодекс этики в сфере искусственного интеллекта, принятый в 2021 году, носит рекомендательный характер и не обеспечивает достаточного регулирования. Данные опроса ВЦИОМ (2024 год) демонстрируют высокую поддержку общественностью (85 %) необходимости регулирования этики применения ИИ-технологий, при этом существенно преобладает предпочтение обязательного, а не добровольного, регламента. Необходим переход к законодательному закреплению принципов этического использования искусственного интеллекта. Это позволит повысить ответственность участников рынка ИИ, создать дополнительные гарантии защиты прав граждан и, потенциально, снизить риски неэтичного применения ИИ в маркетинге. Необходимость законодательного регулирования применения ИИ в маркетинге подтверждается высоким уровнем поддержки данной инициативы среди россиян.

Переход к законодательному статусу Кодекса этики поможет выработать ответственный подход, добавит юридических ограничений для нарушений прав и свобод граждан и предоставит чёткую правовую базу для применения ИИ. Это может быть реализовано через создание отдельного федерального закона или интеграцию положений о функционировании ИИ в действующее законодательство, например, в закон «Об информации, информационных технологиях и о защите информации» [2, с. 78].

Кроме того, можно выделить следующие рекомендации по решению этических вопросов применения искусственного интеллекта в маркетинге:

1. Прозрачность маркетинговых практик. Обеспечить пользователей правом выбора и информировать их о целях рекламных усилий, чтобы избежать манипулятивных тактик.

2. Целевая сегментация. Использовать ИИ для создания высококачественной целевой сегментации, чтобы отправлять клиентам только релевантные и интересные сообщения.

3. Осуществить возможность моментального и незаметного перехода на живого оператора, когда чат-бот или система не может адекватно ответить на запрос клиента.

4. Эмоциональный интеллект. Разрабатывать системы искусственного интеллекта, которые учитывают эмоциональные реакции пользователей и предлагают соответствующие ответы.

Искусственный интеллект предоставляет маркетинговым организациям мощные инструменты для улучшения стратегий и повышения эффективности. Однако этические дилеммы, связанные с его применением, требуют внимательного рассмотрения и разработки надежных этических стандартов. Внедрение прозрачных, ответственных и контролируемых систем использования ИИ в маркетинге критически важно для создания доверительных отношений с потребителями и обеспечения долгосрочной устойчивости бизнеса.

Список литературы

1. Герасименко В. В. Цифровая этика применения искусственного интеллекта в бизнесе: осознание новых возможностей и рисков // Научные исследования экономического факультета. Электронный журнал. 2023. № 1. С. 37–47.

2. Слищкая А. Е. Применение искусственного интеллекта в маркетинге: этический аспект // Практический маркетинг. 2023. № 12. С. 76–80.

3. Хачатурян К. С., Пономарева С. В., Корюшов Н. В. Искусственный интеллект в маркетинге как новая концепция и бизнес-возможность для повышения эффективности компаний // Вестник евразийской науки. 2023. Т. 15, № 3. С. 1–9.

УДК 330.47

НЕЙРОСЕТЕВЫЕ МОДЕЛИ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ ФИНАНСОВЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ: ПРИМЕНЕНИЕ В КОРПОРАТИВНЫХ ФИНАНСАХ

А. М. Абушахманова¹, А. А. Ермакова², Я. В. Игнатьева³

*^{1,2,3}Пензенский филиал ФГБОУ ВО «Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации», г. Пенза, Россия*

Аннотация. Рассматривается использование нейросетевых моделей для прогнозирования финансовых показателей в корпоративных финансах. Исследуются преимущества и ограничения этого подхода, а также приводятся примеры успешного применения нейросетей в корпоративных финансах.

Ключевые слова: нейросети, финансовые показатели, корпоративные финансы, прогнозирование, машинное обучение, анализ данных, инвестиции, риски, оптимизация

Благодарности: научный руководитель – к.э.н., доцент О. Н. Лескина.

Современная финансовая экосистема представляет собой сложную и многогранную структуру, отличающуюся высокой степенью неопределенности и волатильности. Финансовое прогнозирование представляет собой неотъемлемую часть современного управления корпоративными финансами, обеспечивая предприятия необходимыми инструментами для оценки будущих финансовых результатов, планирования бюджета и формирования стратегий. В условиях стремительного развития технологий и увеличения объемов данных, используемых в корпоративных финансах, нейросетевые модели прогнозирования становятся ключевыми инструментами для эффективного финансового анализа.

Применение традиционных методов финансового прогнозирования теряет актуальность из-за сложности современных финансовых данных и их нелинейных зависимостей. Нейросетевые модели способны обрабатывать большие объемы данных, выяв-

лять скрытые паттерны и адаптироваться, что улучшает прогнозы с новыми данными. Они также эффективно анализируют неструктурированные данные, такие как текстовые отчеты, в то время как традиционные методы ограничены структурированными данными. Развитие вычислительных мощностей сделало нейросети более доступными и эффективными инструментами для финансового прогнозирования [1].

К основным типам нейронных сетей, применяемых в сфере финансового прогнозирования, относятся полносвязные нейронные сети (FNN), рекуррентные нейронные сети (RNN) и сверточные нейронные сети (CNN).

Полносвязные нейронные сети (FeedforwardNeuralNetworks, FNN) являются основополагающей архитектурой в области искусственного интеллекта. Эти сети состоят из последовательности слоёв нейронов, где каждый нейрон одного слоя связан со всеми нейронами следующего.

FNN используются для решения множества задач, от бинарной классификации до регрессионного анализа, и особенно эффективны, когда входные и выходные данные четко определены. Например, компания может использовать FNN для прогнозирования квартальных доходов на основе предыдущих данных о продажах за несколько последних лет.

К преимуществам FNN можно отнести простоту и понятность структуры, легкость обучения и хорошую адаптируемость. Однако они менее эффективны при обработке данных с временными или пространственными зависимостями и могут сталкиваться с переобучением на сложных моделях.

Сверточные нейронные сети (CNN или ConvNets) являются одной из основных архитектур в глубоком обучении, особенно эффективной для анализа визуальных данных. Их уникальная структура позволяет автоматически и эффективно извлекать признаки из изображений благодаря таким характеристикам, как локальное восприятие и совместное использование весов. В отличие от полносвязных нейронных сетей, где нейроны получают информацию от всех входных данных, в CNN каждый нейрон обрабатывает информацию из ограниченной области входного изображения, известной как рецептивное поле, что способствует формированию пространственных иерархий признаков [2].

CNN находят широкое применение в прогнозировании финансовых показателей компаний, они могут быть адаптированы для анализа временных рядов, что позволяет выявлять закономерности в финансовых показателях, таких как цены акций. Данные представляются в виде матриц, где одна ось отражает временные интервалы, а другая – различные финансовые показатели, что способствует формированию пространственных иерархий признаков. Кроме того, CNN способны обрабатывать графики, например, свечные, для выявления паттернов и трендов, которые могут предсказать будущее движение цен активов. Они также эффективно анализируют визуальные и текстовые данные из финансовых отчетов, что позволяет извлекать полезную информацию, влияющую на финансовые результаты компании. Данную сеть используют для обнаружения аномалий в финансовых данных, что может сигнализировать о мошенничестве или других негативных трендах. Также возможен сентимент-анализ, где CNN оценивают общественное мнение и настроение инвесторов, влияющее на финансовые показатели.

Рекуррентные нейронные сети (RecurrentNeuralNetwork, RNN) – представляют собой класс нейронных сетей, оптимизированных для работы с последовательными данными, такими как временные ряды, текст или аудио. Их основная особенность – наличие петель обратной связи, которые позволяют сохранять и учитывать предыдущую информацию при обработке текущих данных. Это делает RNN идеальными для задач, где важен контекст, и позволяет обрабатывать входные данные разной длины.

Использование RNN позволяет прогнозировать спрос на товары и услуги, оптимизируя запасы и производственные процессы. Преимущества RNN заключаются в их

способности создавать как краткосрочные, так и долгосрочные прогнозы, а также в адаптивности к изменениям в данных, что особенно важно в динамичных финансовых условиях.

Таким образом, RNN являются мощным инструментом для организаций, стремящихся к более точному прогнозированию своих финансовых показателей, основанному на анализе исторических данных и учете временных зависимостей [3].

Несмотря на потенциал нейросетевых моделей, их применение в финансовом прогнозировании имеет недостатки. Во-первых, модели, обученные на исторических данных, могут плохо работать на новых из-за переобучения. Обучающая выборка формируется из исходных данных с помощью метода скользящих окон. Нехватка качественных данных также является проблемой, требующей поиска дополнительных источников или улучшения существующих данных через очистку и стандартизацию. Использование альтернативных источников информации, таких как социальные сети и новостные сайты, позволяет расширить доступные данные для анализа.

Рассмотренные недостатки нейронных сетей не останавливают их активное применение. Так, в России нейросети активно используют Центральный банк, Налоговая инспекция, более 30 банков и 60 финансовых компаний для оценки рисков, моделирования банкротств и прогнозирования. В США и Японии такие технологии также широко применяются, подчеркивая их экономическую значимость [4, 5]. Благодаря появлению новых методов и моделей использование нейросетей продолжает расти, и в будущем они будут играть ключевую роль в трансформации финансового сектора, открывая новые горизонты для анализа и прогнозирования.

Список литературы

1. Абдуллаев Н. В. О., Баранова М. А. Применение искусственных нейронных сетей в экономике // Наука Красноярья. 2023 Т. 12, № 1/2. С. 22–28.
2. Базаров С. А., Томилова Н. И. Архитектуры нейронных сетей для систем прогнозирования // Актуальные исследования. 2024. № 15 (197). С. 98–105.
3. Трощенко К. Д. Применение нейросетей в прогнозировании экономических процессов // Обществознание и социальная психология. 2023. № 9-3 (39). С. 85–89.
4. Нейронные сети как инструмент прогнозирования в экономике // Экономика и бизнес. URL: <https://заработать-приумножить.рф/audit-analiz-control/nejronnye-seti-kak-instrument-prognirovaniya-v-jekonomike/> (дата обращения: 20.10.2024).
5. Sokolova I., Leskina O., Orlovtsseva O. [et al.]. Application of artificial intelligence capabilities for practical needs of participants in economic processes // Education Excellence and Innovation Management through Vision 2020 : proceedings of the 33rd International Business Information Management Association Conference, IBIMA 2019 (Granada, April 10–11, 2019). Granada, 2019. P. 8592–8602.

УДК 338

ЦИФРОВАЯ ТРАНСФОРМАЦИЯ КОРПОРАТИВНОГО СЕКТОРА СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ

А. К. Ишмаева¹, В. М. Рыжасова², М. В. Видманова³, М. А. Абрамова⁴

*^{1,2,3,4}Пензенский филиал ФГБОУ ВО «Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации», г. Пенза, Россия*

Аннотация. Рассматриваются стратегии и модели цифровой трансформации корпораций, анализ организаций, активно внедряющих цифровые технологии в производство, и вызовы, с которыми сталкиваются компании.

Ключевые слова: цифровая трансформация, корпорации, IT-специалисты, технологии, роботизация

Благодарности: научный руководитель – к.э.н., доцент О. Н. Лескина.

В последнее время цифровая трансформация стала ключевым элементом стратегии развития для многих компаний и организаций по всему миру, и Россия не стала исключением [1]. В условиях стремительного технологического прогресса, изменение потребительских предпочтений и глобальной конкуренции компании сталкиваются с необходимостью адаптации к новым реалиям [2]. Цифровая трансформация охватывает не только внедрение новых технологий, но и изменение бизнес-моделей, культурных аспектов и управления.

За прошедшие два года число организаций, действующих в рамках утвержденной стратегии цифровой трансформации, сократилось в 1,5 раза до 48 %. С одной стороны, для части организаций иметь стратегию цифровой трансформации закреплено на государственном уровне, с другой – в опросе Naumen акцент был сделан именно на том, что стратегия используется и реализуется, а не просто существует в номинальном виде. В опросе 2023 года 100 % банков ответили о наличии утвержденной и реализуемой стратегии трансформации. На втором месте оказались страховые и предприятия химической промышленности с показателем в 70 %. Количество доступных на рынке ИТ-решений значительно сократилось – часть иностранных производителей прекратила продажу лицензий и приостановила поддержку своих продуктов на территории страны. В процессе адаптации многие представители крупного бизнеса стали отказываться от долгосрочного планирования цифровой трансформации в пользу запуска цифровых инициатив «по запросу» [3].

Несмотря на положительные тенденции в появлении и стремительном распространении новых информационных технологий и цифровых решений бизнес-задач, многие компании сталкиваются с рядом вызовов:

- недостаток квалифицированных специалистов: многие предприятия испытывают трудности с поиском и удержанием ИТ-специалистов, способных реализовать амбициозные проекты;
- сопротивление изменениям: в организациях часто наблюдается инерция, сопротивление изменениям как со стороны управленческого аппарата, так и сотрудников;
- дефицит ресурсов: для успешной цифровой трансформации требуются значительные инвестиции, которые не всегда доступны.

Отсутствие поддержки цифровых проектов со стороны руководителей и сотрудников из года в год тормозит цифровизацию российского бизнеса: в 2021 году на явное внутреннее сопротивление персонала изменениям жаловались 34 % компаний, а на безразличие руководства – 7 % («Цифровая трансформация российских компаний 2021», NaumenResearch). Многие крупные организации (70 %) пытаются ускорить реализацию цифровых проектов через введение такой роли, как ответственный за цифровую трансформацию. Чаще всего на эту позицию назначают руководителей по цифровой трансформации (CDTO) и ИТ-директоров (CIO) – эти должности указали во время опроса по 26 % респондентов. В задачи ответственного за цифровую трансформацию входят разработка и реализация стратегии цифровизации, создание корпоративного центра компетенций, координирование департаментов и команд, задействованных в запуске цифровых инициатив.

Цифровая трансформация становится ключевым фактором для повышения конкурентоспособности и устойчивости компаний в меняющейся деловой среде. В России процесс трансформации активно обсуждается на уровне правительства, бизнеса и научного сообщества. Он вводит новые подходы, технологии и бизнес-модели, которые способствуют адаптации и инновациям в корпоративном секторе.

Стратегии цифровизации и цифровой трансформации часто называют цифровыми стратегиями (digitalstrategy), под которыми понимается применение цифровых технологий для изменения бизнес-моделей и создания нового конкурентного потенциала бизнеса.

В последние годы доступность и открытость технологий для бизнеса с позиции стоимости и готовности инфраструктуры сформировали два разнополюсных подхода к процессу цифровой трансформации:

от технологии к бизнес-потребности – бизнес вовлечен в гонку за новейшими технологиями, оценка результатов внедрения обычно вторична, фокус направлен на получение конкурентных преимуществ за счет владения технологией. Следование такому подходу приносит «цифровым модникам» (fashionistas) лишь краткосрочный эффект ввиду отсутствия связи с бизнес-стратегией;

от бизнес-потребности к технологии – оценка желаемого результата и определение источников создания ценности предшествуют выбору конкретной технологии и ее последующему внедрению. Данный подход подкреплён стратегическими целями компании и носит долгосрочный характер.

Необходимо подчеркнуть, что внедрение цифровых технологий даёт эффект как в отраслевом разрезе, так и в различных сферах деятельности каждого предприятия. При этом внедрение той или иной технологии напрямую зависит от специфики отрасли. По мнению специалистов компании BCG, в таких отраслях, как металлургия, нефтегазовая и транспортная отрасли, телекоммуникации, электроэнергетика, машиностроение, ключевыми возможностями для трансформации на основе цифровых технологий выступают: Интернет вещей, роботизация, внедрение автоматизированных систем управления производством (SAP ERP, EnterpriseResourcePlanning), BigData, технологии машинного зрения. В ближайшем будущем в этот перечень можно будет включить технологию дополненной реальности. Сейчас опыт внедрения технологии на российских предприятиях ограничен в силу высокой стоимости.

В целом анализ информации из открытых источников с официальных сайтов российских лидеров цифровизации (например, ПАО «Газпром нефть», АО «Зарубежнефть», ПАО «Ростелеком», ПАО «Сбербанк России»), результаты исследований крупнейших консалтинговых компаний (Accenture, PwC, BCG, Deloitte, KPMG и пр.), разбор и анализ цифровых проектов преимущественно зарубежных компаний подчеркивают факт наличия успешных, а также множество неудачных цифровых проектов. На российском рынке ПАО «Сбербанк» активно использует технологии машинного обучения и искусственного интеллекта для оптимизации своих услуг. В свою очередь, компании, такие как «Яндекс», демонстрируют, как можно эффективно интегрировать цифровые решения в традиционные бизнес-модели.

Цифровая трансформация является критически важной для корпоративного сектора в России в условиях глобальных изменений и конкурентной среды. Компании, которые активно принимают цифровые технологии и развивают модели цифровизации, получают явные преимущества в виде повышения конкурентоспособности, улучшения клиентского опыта и возможности адаптации к изменениям на рынке. Формирование стратегий и моделей ЦТ требует от организаций гибкости, инновационного мышления и готовности к постоянным изменениям.

Список литературы

1. Лескина О. Н. Мировая экономика и международные экономические отношения : учеб. пособие. Саратов : Ай Пи Ар Медиа, 2019. 154 с.
2. Лосева О. В., Лескина О. Н. Макроэкономическое планирование и прогнозирование: курс лекций : учеб. пособие. Пенза : Изд-во ПГУ, 2014.
3. Цифровая трансформация в России 2023. URL: <https://research.naumen.ru/archive/tsifrovaya-transformatsiya-v-rossii-2023/>
4. Анохина Л. В. Перспективные направления формирования регуляторной среды цифровой экономики России // Экономика и бизнес: теория и практика. 2019. № 2.

5. Позмогов А. И., Гергиев И. Э., Мардеян Н. А. [и др.]. Цифровая трансформация российского бизнеса : монография / под ред. А. И. Позмогова. М. : Русайнс, 2019. 455 с. URL: <https://book.ru/book/933886> (дата обращения: 08.11.2024).

6. Корпоративные финансы в цифровой экономике : монография / под общ. ред. Л. Г. Паштовой. М. : Русайнс, 2019. 267 с. URL: <https://book.ru/book/932792> (дата обращения: 08.11.2024).

УДК 001.12

РОЛЬ МАТЕМАТИЧЕСКИХ МЕТОДОВ ОПТИМИЗАЦИИ В УСПЕШНОМ МЕНЕДЖМЕНТЕ

И. С. Кормышов

*Пензенский филиал ФГБОУ ВО «Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации», г. Пенза, Россия*

Аннотация. Исследуется роль математических методов оптимизации в успешном менеджменте на примере сферы логистики. Показано их влияние на повышение эффективности управления в сфере логистики. Особое внимание уделено анализу того, каким образом применение этих методов позволяет сократить издержки, минимизировать временные затраты и повысить общую производительность логистической системы.

Ключевые слова: математические методы, оптимизация, менеджмент, искусственный интеллект, логистические цепочки, управление запасами, прогнозирование спроса, снижение расходов

Благодарности: научный руководитель – к.ф.-м.н., доцент М. В. Глебова.

В современном мире математические методы всё активнее применяются в различных сферах жизни: в экономике [1], психологии [2], экологии, юриспруденции и других сферах жизни.

Математические методы оптимизации логистических цепочек играют важную роль в повышении эффективности и снижении затрат в менеджменте. Логистика играет ключевую роль в современном бизнесе, обеспечивая своевременную доставку товаров и услуг, тем самым удовлетворяя потребности клиентов и поддерживая конкурентоспособность компаний. В этой связи применение математических методов для оптимизации логистических процессов является необходимым условием для успешного ведения бизнеса.

Одним из наиболее распространенных методов оптимизации является линейное программирование. Этот метод позволяет решать задачи, связанные с определением наилучших значений переменных при наличии определенных ограничений и условий. Линейное программирование применяется для оптимизации маршрутов доставки, распределения ресурсов, планирования производственных процессов и других задач [3].

Другим важным методом является динамическое программирование, которое используется для решения задач, связанных с многократным принятием решений. Данный метод позволяет анализировать множество возможных сценариев и находить оптимальное решение, принимая во внимание временные и пространственные факторы.

Методы стохастического моделирования используются для анализа и оптимизации логистических процессов в условиях неопределенности. Эти методы позволяют прогнозировать возможные изменения и риски, что помогает менеджерам принимать обоснованные решения и разрабатывать стратегии по минимизации затрат.

Использование математических методов оптимизации позволяет значительно повысить эффективность логистических цепочек. Одним из ключевых аспектов является снижение времени доставки товаров и услуг. Оптимизация маршрутов и распределения

ресурсов позволяет ускорить процессы и уменьшить простои, что приводит к более быстрому удовлетворению потребностей клиентов.

Кроме того, математические методы позволяют улучшить управление запасами и складированием. Это достигается за счет оптимизации уровней запасов, что позволяет снизить издержки на хранение и уменьшить риск возникновения дефицита или избытка товаров.

Оптимизация логистических процессов также способствует улучшению управления транспортными средствами. С помощью математических моделей можно эффективно планировать загрузку транспортных средств, оптимизировать их маршруты и графики, что позволяет снизить затраты на топливо и техническое обслуживание [4].

Применение математических методов оптимизации позволяет существенно снизить затраты на логистику. Одним из основных факторов является снижение затрат на транспортировку. Оптимизация маршрутов и графиков перевозок позволяет уменьшить пробег транспортных средств, что приводит к снижению затрат на топливо, оплату труда водителей и техническое обслуживание.

Кроме того, использование математических моделей позволяет снизить издержки, связанные с хранением товаров. Оптимизация уровней запасов и эффективное управление складскими площадями позволяют уменьшить затраты на аренду и содержание складов, а также минимизировать риск потерь и повреждений товаров.

Снижение затрат также достигается за счет оптимизации процессов снабжения и закупок. С помощью математических методов можно эффективно планировать закупки, выбирать оптимальных поставщиков и определять наилучшие условия контрактов, что позволяет сократить затраты на материалы и услуги.

Одним из примеров успешного применения математических методов оптимизации является компания Amazon. Благодаря использованию передовых методов аналитики и оптимизации, компания смогла значительно улучшить свои логистические процессы, что позволило сократить время доставки и снизить операционные затраты.

Еще один пример – компания DHL, которая активно использует математические модели для оптимизации маршрутов доставки и управления транспортными средствами. Это позволяет компании обеспечивать высокую степень надежности и эффективности в процессе предоставления логистических услуг.

Машинное обучение можно применять для предсказания спроса на товары и услуги, что позволяет более точно планировать запасы и уменьшить затраты на их хранение. Искусственный интеллект способен анализировать множество факторов, таких как погодные условия, экономические показатели, поведение конкурентов и предпочтения клиентов, что позволяет принимать более обоснованные решения и увеличивать эффективность логистических операций.

Роботизация и автоматизация также играют важную роль в оптимизации логистических цепочек. Использование роботизированных складов, автоматизированных транспортных систем и дронов позволяет значительно ускорить и упростить процессы доставки, снижая затраты на трудозатраты и минимизируя человеческий фактор.

Не менее важным аспектом является влияние математических методов оптимизации на экологическую устойчивость логистических процессов. Оптимизация маршрутов транспорта и снижение пробега позволяют уменьшить выбросы вредных веществ в атмосферу, что способствует улучшению экологической ситуации. Использование электрических и гибридных транспортных средств, а также оптимизация загрузки транспорта позволяет сократить расход топлива и уменьшить углеродный след.

Умное управление запасами и складированием также позволяет сократить отходы и потери продукции, что положительно сказывается на окружающей среде. Внедрение практик рециклинга и переработки отходов позволяет минимизировать воздействие на экологию и способствует устойчивому развитию компаний.

Внедрение математических методов оптимизации в логистические процессы оказывает каскадный эффект на всю цепочку поставок и смежные отрасли. Сокращение затрат и улучшение эффективности логистики приводит к снижению цен на продукцию и услуги, что в свою очередь увеличивает доступность товаров для потребителей. Это способствует росту удовлетворенности клиентов и укреплению лояльности, что является важным фактором для долгосрочного успеха компании.

Эффективное управление логистикой также способствует улучшению отношений с поставщиками и партнерами. Оптимизация процессов снабжения и закупок позволяет устанавливать более выгодные условия сотрудничества, что повышает финансовую устойчивость всей цепочки поставок и способствует развитию стратегических партнерств.

Математические методы оптимизации логистических цепочек являются неотъемлемой частью современного менеджмента. Введение передовых технологий, таких как машинное обучение, искусственный интеллект, роботизация и автоматизация, открывает новые возможности для дальнейшего улучшения логистических процессов.

Примеры успешных компаний, таких как Amazon и DHL, демонстрируют значимость и потенциал использования математических методов для оптимизации логистики. Эти методы позволяют компаниям не только повышать свою конкурентоспособность, но и способствовать устойчивому развитию в условиях глобальной экономики.

В итоге, математические методы оптимизации логистических цепочек играют ключевую роль в успешном менеджменте в современном мире, обеспечивая компании необходимыми инструментами для эффективного управления ресурсами, сокращения затрат и повышения удовлетворенности клиентов. Применение данных методов является важной составляющей стратегического руководства и залогом долгосрочного успеха в условиях постоянно меняющейся бизнес-среды.

Список литературы

1. Глебова М. В., Тамбовцева М. А. Применение случайных величин и их характеристик в экономике // Управление реформированием социально-экономического развития предприятий, отраслей, регионов : сб. науч. тр. IX Междунар. науч.-практ. конф. студентов, аспирантов, преподавателей и практиков, посвящ. ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации» (г. Пенза, 29 мая 2018 г.) / под ред. В. В. Бондаренко, Т. В. Харитоновой, Е. М. Щербакова, О. А. Зябликовой. Пенза : Изд-во ПГУ, 2018. С. 262–264.

2. Глебова М. В., Солдатова Е. В. Некоторые аспекты математической подготовки будущего психолога // Педагогический институт им. В. Г. Белинского: традиции и инновации : материалы Всерос. науч. конф., посвящ. 80-летию Педагогического института им. В. Г. Белинского Пензенского государственного университета (г. Пенза, 12 декабря 2019 г.). Пенза : Изд-во ПГУ, 2019. С. 56–58.

3. Глазьев С. Ю. Оценка эффективности логистических цепочек с помощью математических методов. М. : Транспорт, 2021.

4. Киселев И. А. Математические методы оптимизации в логистике. М. : Эксмо, 2019.

УДК 004.8

АНАЛИЗ ВНЕДРЕНИЯ ИСКУССТВЕННОГО ИНТЕЛЛЕКТА В БИЗНЕС-ПРОСТРАНСТВО

А. О. Кремнева

*Пензенский филиал ФГОБУ ВО «Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации», г. Пенза, Россия*

Аннотация. Рассматривается анализ внедрения искусственного интеллекта в бизнес-пространство, а также предоставлено определение искусственного интеллекта. Рассматриваются наиболее популярные

цифровые технологии в России, представлен индекс готовности приоритетных отраслей экономики РФ к внедрению искусственного интеллекта. Проанализирована динамика рынка искусственного интеллекта в период с 2019 по 2024 г. (с прогнозом на 2025 г.), а также выделены ключевые статистические данные по выявлению преимуществ использования искусственного интеллекта в бизнесе.

Ключевые слова: искусственный интеллект, анализ, бизнес, цифровые технологии, инновация, рынок
Благодарности: научный руководитель – к.э.н., доцент М. А. Танина.

На сегодняшний день общепринятого определения искусственного определения (ИИ) не существует; это связано с тем, что данное понятие находится в постоянном развитии, что делает его терминологически сложным для точного определения.

Согласно Национальной стратегии развития ИИ до 2023 г., утвержденной Указом Президента РФ от 10.10.2019 г., согласно статье 5 данного документа ИИ – это «совокупность технологических решений, способных имитировать когнитивные функции человека и достигать результатов, как минимум сопоставимых с человеческим интеллектом, что также включает в себя способность к самообучению и поиску решений без заранее заданных алгоритмов» [1].

Одной из тенденции развития экономики стала цифровизация коммерческой деятельности, цель которой повышения эффективности и автоматизация бизнес-процессов. На рис. 1 представлены самые популярные цифровые технологии, которые применяют в бизнесе.

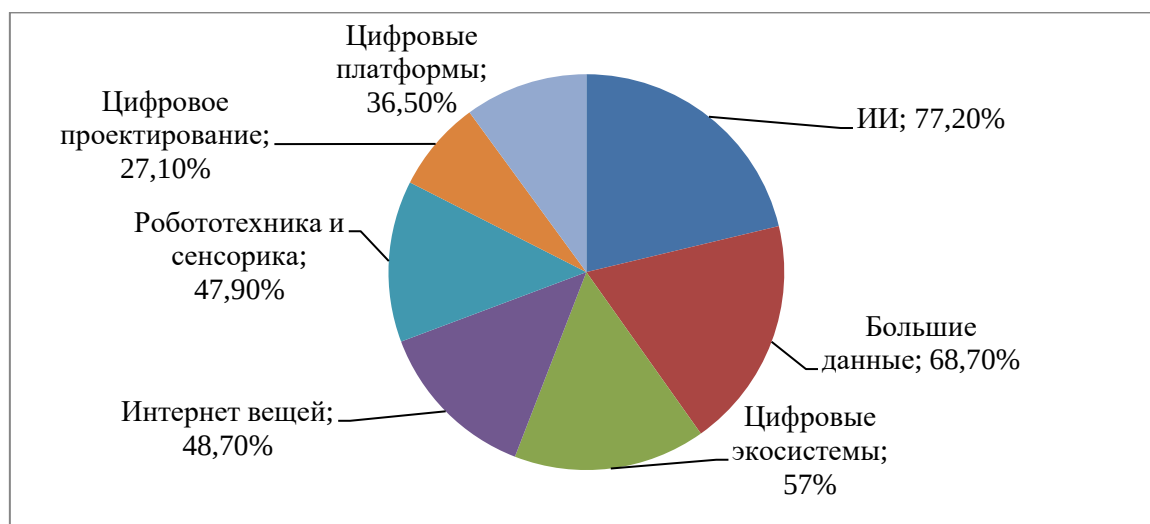


Рис. 1. Цифровые технологии, использующиеся в бизнесе на 2024 г. (%) [3]

Согласно данным из рис. 1, можно сказать, что самая большая доля приходится на внедрение ИИ, порядка 77,2 %.

По официальным данным, в 2024 г. уровень внедрения искусственного интеллекта в экономике России составляет 20 %. По мнению экспертов исследования, Россия относится к числу стран с высоким потенциалом внедрения ИИ. Правительство планирует увеличить показатель до 50 % к 2024 г. На поддержку проектов, связанных с ИИ, из федерального бюджета планируется выделить 5,4 млрд руб. [3].

На рис. 2 представлен Индекс готовности приоритетных отраслей экономики РФ к внедрению ИИ.

По внедрению ИИ лидируют финансовый и ИТК секторы. Уровень внедрения технологий искусственного интеллекта здесь доходит до 53 % компаний. Согласно данным рис. 2, большинство компаний применяют ИИ в логистике, а планируют больше использовать и внедрять ИИ в сельском хозяйстве.

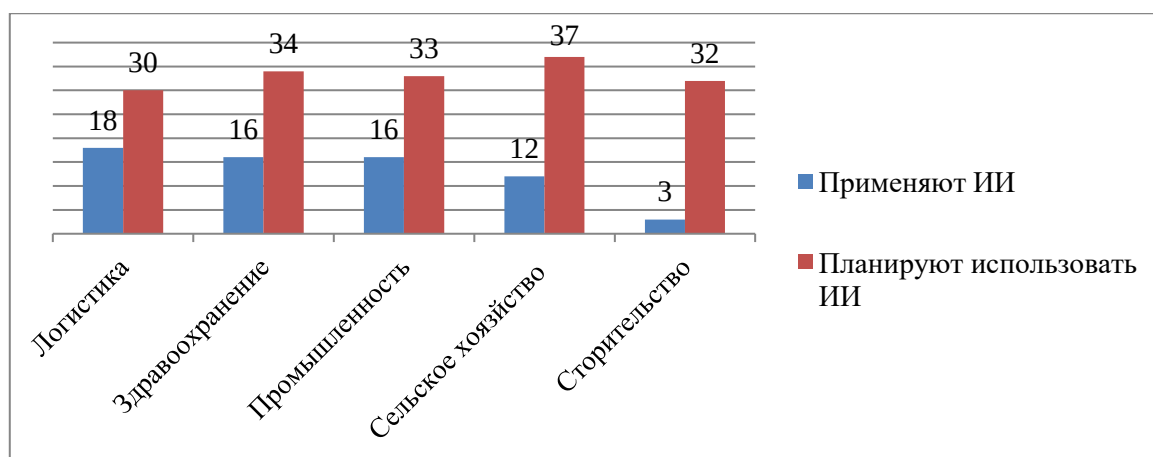


Рис. 2. Индекс готовности приоритетных отраслей экономики РФ к внедрению ИИ (%) [2]

Современные экономисты и ИТ-аналитики полагают, что уровень развития технологий искусственного интеллекта во многом свидетельствует об экономической силе, технологическом и научном потенциале государства. Ежегодно на рынке запускаются десятки новых проектов на базе ИИ. На рис. 3 представлена динамика рынка ИИ в РФ.

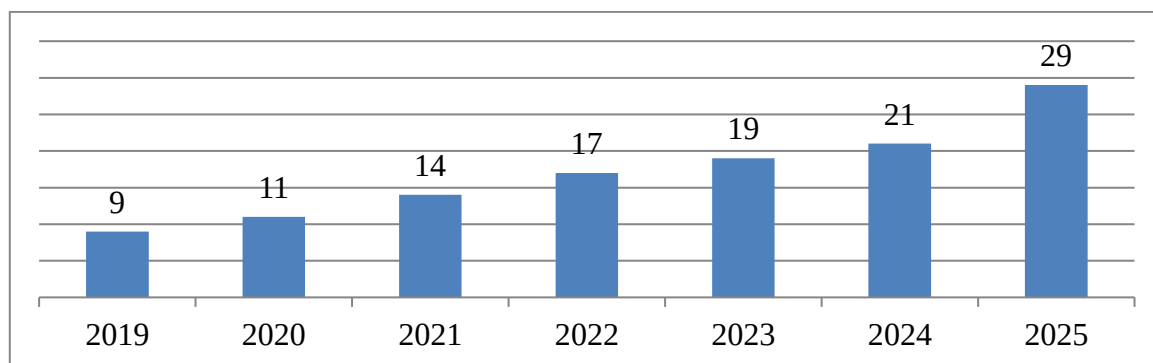


Рис. 3. Динамика рынка ИИ в РФ (млрд руб.) [2]

Согласно данным рисунка 3, можно отметить, что в период с 2019 по 2024 гг. рынок ИИ вырос на 12 млрд руб., также по прогнозам специалистов в 2025 г. рынок ИИ в РФ достигнет порядка 29 млрд руб.

Наибольшее число внедренных ИИ-технологий (6 %) были разработаны компанией СБЕР, что связано с широкомасштабным развитием компании в разных направлениях. Второе место занял прошлогодний лидер – Яндекс (5,7 %). Также 3,1 % кейсов приходится на Группу компаний «Центр речевых технологий» и по 2,3 % – на Вконтакте и МТС (2 %) [3].

Компании, которые используют ИИ для проектирования, разработки и производства продукции, фиксируют индекс экономии в 30 раз больше, чем те, кто не применяет ИИ.

Четверть компаний внедряют ИИ для решения проблемы нехватки квалифицированных специалистов. Примерно 20 % организаций используют ИИ под давлением внешних факторов, таких как ожидания клиентов или конкуренция. Порядка 94 % руководителей убеждены, что ИИ есть ключевой фактор успеха в бизнесе; 54 % компаний, использующих ИИ, могут существенно сократить расходы и повысить эффективность своей работы.

Внедрение ИИ в производство позволяет компаниям опережать конкурентов, повышая свою эффективность на 12 % по сравнению с теми, кто не использует ИИ [3].

Примеры цифровых технологий для разных сфер бизнеса с использованием ИИ (табл. 1).

Таблица 1

Примеры решений для разных сфер бизнеса с использованием ИИ [составлено по: 2]

Наименование	Характеристика
Транспорт и логистика	Система управления движением судов «Нави-Мастер»; Система разработки, интеллектуального поиска и содержательного анализа документов ОАО «РЖД» (ЕИС НД).
Видеоаналитика	Гибридная система видеоаналитики на основе использования нейросетей (ПК «ВАДИ»); <i>Angel.Vision</i> обеспечивает высокое качество записи и аналитику, улучшая безопасность и эффективность видео-мониторинга.
Чат-боты и голосовые помощники	<i>TalkBank Platform</i> (первый в мире виртуальный банк в мессенджерах); <i>ChatNavigator</i> (помогает оператору ускорить ответ посетителю); «Автоматизированный Голосовой Агент. Версия 2.0».
Медицина	ПО для работы с цифровыми медицинскими изображениями <i>Retina.AI</i> . ПО для анализа маммографических снимков «ТриОДМ-МТ».

Таким образом, можно сделать вывод, что на сегодняшний день ИИ активно развивается и внедряется во все сферы жизнедеятельности, особенно играет большую роль в бизнесе. Ожидается, что ИИ будет продолжать трансформироваться. ИИ не только оптимизирует существующие информационные системы, но и сможет открывать новые горизонты для инноваций и развития бизнес-пространства.

Список литературы

1. О развитии искусственного интеллекта в Российской Федерации : указ Президента Российской Федерации от 10.10.2019. URL: <http://www.kremlin.ru/acts/bank/44731> (дата обращения: 29.09.2024).
2. Будущее сейчас. Как технологии искусственного интеллекта влияют на экономику и бизнес. URL: <https://sber.pro/digital/publication/budushhee-sejchas-kak-tehnologii-iskusstvennogo-intellekta-vliyayut-na-ekonomiku-i-biznes/> (дата обращения: 29.09.2024).
3. Статистика искусственного интеллекта (сентябрь 2024). URL: <https://inclient.ru/ai-stats/> (дата обращения: 29.09.2024).

УДК 658.3.07

РИСКИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ В ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ КОГНИТИВНЫХ СИСТЕМ ИСКУССТВЕННОГО ИНТЕЛЛЕКТА

А. И. Лойко

Белорусский национальный технический университет, г. Минск, Беларусь

Аннотация. Рассматриваются особенности когнитивной системы генеративного искусственного интеллекта и риски использования этой системы в цифровой экономике из-за свойственных искусственному интеллекту галлюцинаций.

Ключевые слова: когнитивная система, цифровая экономика, искусственный интеллект, предвзятость, галлюцинации

В менеджменте ключевым стало внимание к созданию эффективных промышленных технологических процессов и работа с банками и инвесторами. Пример дал Г. Форд, который генерировал технологический проект конвейера с тем, чтобы убедить кредиторов в эффективности производства.

На фоне внимания к технике и технологиям важная роль отводилась повышению производительности труда рабочих. Подобные исследования стали основными для Ф. Тейлора. Их результаты опубликованы в книгах «Управление фабрикой» (1903), «Принципы научного управления» (1911), «Показания перед специальной комиссией Конгресса» (1912). Было предложено ведение строго регламента на применение материалов и инструментов; стандартизацию инструментов, рабочих операций; точный учет рабочего времени; исследование трудовых операций путем разложения их на составные элементы и хронометража, установления контроля каждой операцией. Задачу внедрения совершенных методов работы Ф. Тейлор увязывал со стандартизацией инструментов, с учетом особенностей конкретных видов работы. Его последователями стали инженер Г. Л. Гант, Ф. Б. Гилберт и Л. Гилберт.

Г. Л. Гант применил аналитические методы для исследования производственных операций. Он разработал методы планирования последовательности производственных операций. Предметом исследования стали человеко-машинные системы производства. Ф. Б. Гилберт и Л. Гилберт показали, что основные элементы производственных операций не зависят от содержания работы. Они разработали методику микроанализа движений, что положило начало научной организации рабочих мест. Стал очевидным акцент на рационализацию рабочих мест и технологических процессов.

На фоне сформулированных опасений относительно последствий технологического прогресса для человечества технологический и экономический детерминизм во взаимном интересе продолжали доминировать в практике деятельности человечества.

Под термином «информационное общество» понимают социальную систему, основную роль в которой играют транснациональные корпорации, ориентированные на создание и развитие рынка цифровых информационных услуг. Этот рынок локализован социальными и корпоративными цифровыми технологиями. Он сопряжен со структурами индустриального и постиндустриального обществ через практики автоматизации этих структур.

Общество было информационным всегда, поскольку общение (информация) играло ключевую роль в формировании и функционировании его институтов. Долгое время общество пользовалось аналоговыми технологиями передачи и хранения информации. В них большую роль на индустриальной стадии играли почта, книгопечатание, телеграф, а затем, радио и телевидение.

По мере роста объемов информации в принятии решений возникла ситуация, когда менеджеры без поддержки цифровых технологий не могли принимать эффективных решений. Идея этих технологий была сформулирована в Новое время. Б. Паскаль сконструировал счетную машинку в помощь своему отцу бухгалтеру. Г. Лейбниц сформулировал принцип работы цифровых технологий по аналогии с вычислениями. Дж. Буль разработал для этой цели аппарат математической логики.

Вскоре в технологии цифровой коммуникации возникла проблема предвзятости искусственного интеллекта [1]. Сформировалось цифровое пространство рисков и угроз, которое стало предметом изучения [2]. Используются методы цифровой этнографии и юридических наук [3]. Сформулирована потребность в конституционно-правовом регулировании нейронных технологий и искусственного интеллекта [4]. Обсуждаются преимущества и риски искусственного интеллекта в бизнесе и на рынке труда [5]. Предметом рассмотрения стала бизнес – среда [6]. Анализируется использование технологий искусственного интеллекта в маркетинговой деятельности зарубежных и российских ритейл-компаний [7].

Технологии искусственного интеллекта нуждались в аппаратной части, операционной системе и программном обеспечении. Когда они были созданы, возникла проблема качества искусственного интеллекта. Она обусловлена тем, что свойственные генеративному искусственному интеллекту галлюцинации и предвзятость сдерживают

активное использование этих технологий, поскольку ошибки искусственного интеллекта могут иметь выражение в форме судебных исков к компаниям, использующим эти технологии. Поэтому специалисты из области технологий искусственного интеллекта сосредоточились на решении проблемы галлюцинаций [8].

Список литературы

1. Лойко А. И. Предвзятости естественного и искусственного интеллекта. Саарбрюккен : LAP, 2024. 108 с.
2. Применение искусственного интеллекта на финансовом рынке. Доклад для общественных консультаций. М. : Центральный банк Российской Федерации, 2023. 52 с.
3. Харитонов Ю. С., Савина В. С., Паньини Ф. Предвзятость алгоритмов искусственного интеллекта: вопросы этики и права // Вестник Пермского университета. Юридические науки. 2021. Вып. 53. С. 488–515.
4. Филонова И. А. Искусственный интеллект и нейротехнологии: потребности в конституционно-правовом регулировании // Lex russica. 2021. Т. 74, № 9. С. 119–130.
5. Абсаямова Г. Ф., Рафиков Р. И. Преимущества и риски искусственного интеллекта в бизнесе и рынке труда // Вопросы студенческой науки. 2023. № 5 (81). С. 434–438.
6. Мустафина А. Ф. Технология искусственного интеллекта в контексте бизнес-среды // Стратегии бизнеса. 2019. № 7 (63). С. 8–13.
7. Миргородская О. Н., Иванченко О. В. Использование технологий искусственного интеллекта в маркетинговой деятельности зарубежных и российских компаний // Вестник Российского государственного экономического университета (РИНХ). 2021. № 3 (75). С. 87–96.
8. Loiko A. I. Philosophy of artificial intelligence : textbook on general education discipline “Philosophy” for students of all forms of study / Belarusian National Technical University, Department of “Philosophical Teachings”. Minsk : BNTU, 2024. 172 p. URI: <https://rep.bntu.by/handle/data/149610>

УДК 378.1:658.8

АКТУАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ МАРКЕТИНГОВОГО УПРАВЛЕНИЯ СОВРЕМЕННЫМ ВУЗОМ

Э. В. Сахнова

*Пензенский филиал ФГОБУ ВО «Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации», г. Пенза, Россия*

Аннотация. В условиях растущей конкуренции эффективное маркетинговое управление становится критически важным для современных вузов. Исследование посвящено ключевым аспектам разработки и реализации маркетинговой стратегии, направленной на привлечение студентов и достижение стратегических целей вуза.

Ключевые слова: маркетинговое управление, высшее образование, цифровой маркетинг, инновации в образовании

Благодарности: научный руководитель – к.э.н., доцент М. А. Танина.

Современные высшие учебные заведения сталкиваются с рядом вызовов в области маркетинга, требующих комплексного и инновационного подхода к управлению. В условиях постоянной конкуренции за привлечение студентов и финансовых ресурсов актуальность маркетингового управления вузом неизбежно возрастает.

Одним из ключевых аспектов успешного функционирования современного вуза является разработка эффективной маркетинговой стратегии, способствующей повышению привлекательности образовательного учреждения для целевой аудитории.

В современных условиях конкуренции и изменяющихся потребностей студентов, важно, чтобы вузы осознавали важность маркетингового управления. Это позволяет

учебным заведениям эффективно продвигать свои программы обучения, привлекать и удерживать студентов, а также повышать свою репутацию на рынке образовательных услуг. Основы маркетингового управления в вузе включают в себя анализ аудитории, разработку привлекательных образовательных предложений, использование эффективных каналов коммуникации и контроль результатов маркетинговых действий. Понимание этих основ позволяет современным вузам быть успешными и конкурентоспособными в динамичной среде образовательного рынка [3].

Инновационные подходы к маркетингу в образовании играют ключевую роль в успешном управлении современным вузом. В современном высшем образовании все более важными становятся технологии, цифровизация, аналитика данных. Для привлечения и удержания студентов необходимо использовать современные инструменты маркетинга, такие как целевой маркетинг, персонализация предложений, управление репутацией вуза в онлайн-пространстве. Важно также уметь адаптироваться к изменениям рынка высшего образования, внедрять инновации в области маркетинга для достижения конкурентных преимуществ и удовлетворения потребностей студенческой аудитории. Развитие и применение инновационных методов и технологий маркетинга в сфере образования помогает увеличить эффективность вуза, улучшить репутацию, а также привлечь больше студентов [4, с. 24].

Для современного вуза крайне важно разработать эффективные стратегии привлечения студентов. Одним из ключевых моментов является создание уникального образа учебного заведения, который привлечет бы внимание потенциальных студентов и выделил бы его на фоне конкурентов. Для этого необходимо активно использовать маркетинговые инструменты, такие как социальные сети, цифровой маркетинг, участие в образовательных выставках и конференциях [1, с. 34].

Важным элементом стратегии привлечения студентов является также обеспечение высокого качества образовательных услуг и удовлетворение потребностей современных учащихся. Это можно достичь через активное взаимодействие с целевой аудиторией, проведение опросов и исследований для выявления их потребностей и предпочтений. Также важно создать эффективную систему взаимодействия с абитуриентами, предоставляя им необходимую информацию и поддержку на каждом этапе поступления.

Помимо этого, стратегия привлечения студентов должна включать в себя работу с имиджем университета, создание привлекательного контента и продвижение своих достижений и преимуществ перед конкурентами. Важно также выстраивать партнерские отношения с другими образовательными учреждениями и предприятиями для расширения сферы влияния и привлечения новых студентов. Все эти мероприятия помогут увеличить привлекательность вуза и увеличить число поступающих студентов [1, с. 39].

Анализ эффективности маркетинговых кампаний в вузе является ключевым шагом для оптимизации затрат и достижения поставленных целей. Последовательное изучение результатов проведенных мероприятий позволяет выявить успешные стратегии и определить причины неудач. Разработка метрик, отслеживание ключевых показателей и последующая аналитика позволяют оценить реальное воздействие кампаний на целевую аудиторию. Важно учитывать не только количественные показатели, но и качественные аспекты, такие как уровень удовлетворенности студентов и привлекательность вуза на рынке образовательных услуг. Только тщательный анализ и системный подход позволяют эффективно управлять маркетинговыми кампаниями в современном вузе [3].

Современные вузы стремятся использовать цифровые инструменты в маркетинге для улучшения своей конкурентоспособности и привлечения студентов. Роль цифровых инструментов в развитии маркетинга в образовании становится все более значимой. Они позволяют сегментировать аудиторию, персонализировать коммуникацию, проводить

аналитику эффективности кампаний. С помощью различных инструментов маркетингологи могут адаптировать стратегии под конкретные потребности и ожидания студентов, улучшая вовлеченность и удовлетворенность обучающихся. Необходимо постоянно следить за тенденциями цифрового маркетинга, чтобы быть в курсе новых возможностей и оптимизировать управление маркетингом вуза в соответствии с современными требованиями.

Список литературы

1. Кайдашова А. К. Маркетинг профессиональных образовательных услуг : учеб. пособие. 3-е изд., стер. М. : ФЛИНТА, 2020. 99 с. URL: <https://znanium.com/catalog/product/1149655>
2. Малыгина В. Д., Корчига Л. И. Маркетинг отношений с ключевыми партнерами в сфере образования : монография. М. : ИНФРА-М, 2024. 197 с. URL: <https://znanium.ru/catalog/product/2155768>
3. Нетёсова А. В. Маркетинговые исследования факторов и мотивов потребительского выбора на рынке образовательных услуг // Наукоедение. 2023. № 2 (21). URL: <https://znanium.com/catalog/product/482227>
4. Савенкова Е. В. Проектирование маркетинговой деятельности в образовательной организации : учеб.-метод. пособие. М. : МПГУ, 2023. 128 с. URL: <https://znani-um.ru/catalog/product/2157565>

УДК 378:658.8

ВНЕДРЕНИЕ ИНСТРУМЕНТОВ ЦИФРОВОГО МАРКЕТИНГА В ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ВУЗОВ

Э. В. Сахнова

*Пензенский филиал ФГБОУ ВО «Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации», г. Пенза, Россия*

Аннотация. Цифровой маркетинг стал необходимым инструментом для современных вузов, стремящихся привлечь студентов, улучшить репутацию и расширить свое влияние. В данной работе рассмотрены основные принципы и возможности внедрения цифрового маркетинга в деятельность вузов, а также примеры успешных кейсов использования данных инструментов.

Ключевые слова: цифровой маркетинг, вуз, социальные медиа, контент-маркетинг, цифровые инструменты

Благодарности: научный руководитель – к.э.н., доцент М. А. Танина.

В современном мире цифровые технологии перестали быть роскошью и стали необходимостью для эффективного продвижения любого бизнеса, включая образовательные учреждения. Вузы, стремящиеся привлечь больше студентов, улучшить свою репутацию и расширить свое влияние, все чаще обращаются к инструментам цифрового маркетинга.

Использование социальных сетей, контекстной рекламы, email-маркетинга и других онлайн-инструментов позволяет университетам создавать эффективные кампании по привлечению абитуриентов, улучшению коммуникации с текущими студентами и выпускниками, а также продвижению научных достижений и услуг.

Основы цифрового маркетинга играют ключевую роль в развитии современных вузов, обеспечивая эффективное привлечение студентов, преподавателей и партнеров. Цифровые инструменты позволяют университетам расширить свою аудиторию, повысить узнаваемость и конкурентоспособность. Важно осознать, что в современном мире онлайн-присутствие является неотъемлемой частью успешной деятельности любого

учебного заведения. Правильное использование социальных сетей, поисковой оптимизации, контент-маркетинга и других инструментов цифрового маркетинга позволяет вузам улучшить свою видимость в сети, привлечь новых студентов и поддерживать взаимодействие с текущими. Эффективное применение цифровых стратегий помогает учебным заведениям адаптироваться к быстро меняющимся требованиям рынка и обеспечить свою долгосрочную успешную деятельность [2, с. 89].

Интеграция социальных медиа становится все более важным элементом успешной маркетинговой стратегии вузов. Платформы социальных сетей и мессенджеры, такие как Вконтакте и Telegram, предоставляют возможность привлечь внимание целевой аудитории, укрепить имидж учебного заведения и установить прямой контакт с потенциальными студентами.

Одним из основных инструментов в интеграции социальных медиа в план маркетинга вуза является создание и поддержание активных профилей в социальных сетях. Публикация качественного контента, включающего фотографии кампуса, видео-экскурсии, интервью с преподавателями и студентами, анонсы мероприятий и новостей, позволяет привлекать внимание и поддерживать интерес к университету [1, с. 80].

Дополнительно, важно взаимодействовать с аудиторией через комментарии, лайки, репосты и проведение различных акций и конкурсов. Это способствует формированию сообщества студентов, аспирантов, выпускников и потенциальных абитуриентов вокруг университета, что способствует укреплению бренда и репутации вуза.

Интеграция социальных медиа в маркетинговую стратегию вуза также включает анализ эффективности кампаний, постов и взаимодействия с аудиторией. Использование инструментов аналитики позволяет отслеживать ключевые показатели, определять успешные и неэффективные стратегии, корректировать планы и повышать результативность взаимодействия с потенциальными студентами.

Эффективная стратегия контент-маркетинга играет ключевую роль в привлечении студентов вузов. Основа успешной стратегии – это создание качественного и уникального контента, который будет интересен и полезен целевой аудитории. В контексте вузов контент может включать в себя информацию о программе обучения, проекты и исследования университета, интервью с преподавателями и студентами, новости и события кампуса.

Для привлечения студентов стоит использовать разнообразные форматы контента: статьи, видео, вебинары, подкасты, социальные медиа и другие. Важно учитывать особенности аудитории и предпочтения студентов в выборе формата контента. Кроме того, контент должен быть оптимизирован для поисковых систем, чтобы привлекать больше потенциальных студентов через поисковые запросы [3, с. 119–121].

Необходимо также учитывать платформы, на которых находится целевая аудитория, и адаптировать контент под эти платформы. Важно поддерживать постоянное взаимодействие с аудиторией, отвечать на комментарии, проводить опросы и анкетирование для сбора обратной связи.

Используя эффективную стратегию контент-маркетинга, вузы могут привлечь больше студентов, укрепить свою позицию на рынке образования и увеличить свою репутацию. Важно постоянно анализировать результаты и вносить коррективы в стратегию для повышения ее эффективности и достижения поставленных целей.

Оптимизация веб-сайта вуза играет важную роль в привлечении студентов и улучшении общего восприятия учебного заведения. Для эффективной работы необходимо следовать нескольким ключевым шагам. Во-первых, провести анализ сайта с помощью специальных инструментов, таких как Google Analytics и Яндекс.Метрику, чтобы выявить слабые места и потенциальные области для улучшения. Далее, определить основные **Ключевые слова**, соответствующие целям и направлениям вуза, и использовать их в контенте. Важно также оптимизировать мобильную версию сайта,

учитывая растущее количество пользователей, заходящих с мобильных устройств. Для улучшения функционала и привлекательности сайта рекомендуется использовать инструменты для создания интерактивных форм, онлайн тестов и чат-ботов. Следует также уделить внимание скорости загрузки страниц и удобству навигации, что напрямую влияет на удержание посетителей. Внедрение инструментов цифрового маркетинга в оптимизацию веб-сайта вуза позволит значительно повысить эффективность его работы и привлечь больше заинтересованных студентов [4, с. 78].

Мониторинг и аналитика играют ключевую роль в успешной реализации цифрового маркетинга в вузах. Систематический сбор данных о поведении целевой аудитории на онлайн платформах позволяет эффективно оценивать эффективность маркетинговых кампаний и корректировать стратегию в реальном времени. Для этого применяются различные методы и инструменты, такие как веб-аналитика, мониторинг социальных медиа, отслеживание конверсий и многое другое.

Анализ собранных данных помогает выявить ключевые тренды, предпочтения студентов и потенциальных абитуриентов, а также оценить эффективность различных коммуникационных каналов. На основе этих данных вузы могут оптимизировать свои маркетинговые усилия, улучшить взаимодействие с целевой аудиторией и увеличить конверсию.

Правильно настроенный мониторинг и аналитика обеспечивают вузам возможность оперативно реагировать на изменения в потребностях студентов и рынке образовательных услуг, что позволяет быть более конкурентоспособными и успешными. Все это делает методы и практики цифрового маркетинга неотъемлемой частью деятельности современных вузов, способствуя их развитию и достижению стратегических целей.

Список литературы

1. Кайдашова А. К. Маркетинг профессиональных образовательных услуг : учеб. пособие. 3-е изд., стер. М. : ФЛИНТА, 2020. 99 с. URL: <https://znanium.com/catalog/product/1149655>
2. Лунева Е. А., Реброва Н. П. Цифровой маркетинг : учеб. пособие. М. : Прометей, 2021. 164 с. URL: <https://znanium.ru/catalog/product/2124899>
3. Савенкова Е. В. Проектирование маркетинговой деятельности в образовательной организации : учеб.-метод. пособие. М. : МПГУ, 2023. 128 с. URL: <https://znani-um.ru/catalog/product/2157565>
4. Шевченко Д. А. Цифровой маркетинг : учебник. М. : Директ-Медиа, 2022. 185 с. URL: <https://znani-um.ru/catalog/product/2141346>

УДК 65.1

СТРАТЕГИИ УПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИЯМИ ДЛЯ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ В ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОМ СЕКТОРЕ В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НАПРЯЖЕННОСТИ

С. М. Солиев¹, Чжан Ибо², Ян Лу³, М. А. Танина⁴

*^{1,2,3,4}Пензенский филиал ФГБОУ ВО «Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации», г. Пенза, Россия*

Аннотация. Рассматриваются оценка текущего уровня инновационного потенциала предпринимательского сектора, идентификация ключевых вызовов и возможностей для инновационного развития, разработка стратегии управления инновациями в условиях экономической напряженности, внедрение инновационных практик и мероприятий для повышения конкурентоспособности, мониторинг и оценка эффективности применяемых стратегий управления инновациями.

Ключевые слова: инновации, стратегии, конкурентоспособность, предпринимательский сектор

В условиях современной экономической напряженности предпринимателям становится все сложнее обеспечить конкурентоспособность своего бизнеса. Один из ключевых факторов, способных повысить успех и выживаемость компании, – это эффективное управление инновациями. Стратегии управления инновациями приобретают особую важность в условиях нестабильного рынка и жесткой конкуренции.

Именно поэтому в данной статье мы рассмотрим различные стратегии управления инновациями, которые могут помочь предприятиям улучшить свою конкурентоспособность. Мы проанализируем примеры успешного внедрения инноваций в различных отраслях и выявим основные принципы, ориентированные на достижение целей бизнеса. Развитие инноваций является неотъемлемой частью стратегического планирования и может стать ключевым фактором для долгосрочного успеха компании.

Для успешного управления инновациями в предпринимательском секторе в условиях экономической напряженности необходимо начать с оценки текущего уровня инновационного потенциала. Это позволит определить способность компаний к созданию, внедрению и масштабированию новых идей и технологий [1].

Оценка инновационного потенциала включает в себя анализ имеющихся технологических знаний, научных разработок, уровня инвестиций в исследования и разработки, а также кадрового потенциала компании. Значимым критерием является также уровень приверженности руководства и персонала к инновационному процессу.

Кроме того, важно оценить степень готовности предпринимательского сектора к изменениям внешней среды и конкурентной борьбе. Это включает анализ готовности компаний к адаптации к новым тенденциям, изменениям в законодательстве, технологическим изменениям и изменениям в потребительском спросе.

Проведение всесторонней оценки инновационного потенциала предпринимательского сектора позволит выявить слабые места в инновационной стратегии компаний и разработать эффективные меры для повышения их конкурентоспособности в условиях экономической напряженности [2].

Идентификация ключевых вызовов и возможностей является первоочередной задачей при разработке стратегий управления инновациями для повышения конкурентоспособности в предпринимательском секторе. В условиях экономической напряженности предпринимателям необходимо выявить те области, где инновации могут принести наибольшую ценность и преимущество перед конкурентами. Анализ внешних и внутренних факторов поможет определить потенциальные угрозы и возможности, связанные с изменениями в экономической среде. Необходимо проанализировать конкурентную среду, изменения в потребительском спросе, технологические тренды и законодательные ограничения.

Ключевые вызовы могут включать в себя нехватку ресурсов для инновационной деятельности, недостаточное понимание потребностей рынка, слабое управление инновационными процессами или неэффективное использование имеющихся технологий. Одновременно с выявлением вызовов важно определить возможности для инноваций, которые могут стать основой для разработки конкурентных стратегий. Это могут быть новые технологии, изменения в потребительском поведении, стратегические партнерства или обзор внутренних процессов с целью оптимизации и улучшения [3].

Идентификация вызовов и возможностей для инновационного развития позволит предпринимателям более осознанно и целенаправленно создавать стратегии управления инновациями, что в свою очередь способствует повышению конкурентоспособности бизнеса в условиях экономической нестабильности.

Для повышения конкурентоспособности в предпринимательском секторе в условиях экономической напряженности необходимо разработать эффективную стратегию управления инновациями. В первую очередь, компания должна провести анализ текущей ситуации на рынке и определить основные вызовы, с которыми сталкивается. Далее

необходимо выделить ключевые области, в которых возможно внедрение инноваций для улучшения конкурентного положения.

Разработка стратегии должна включать в себя определение целей и приоритетов компании в области инноваций, а также определение необходимых ресурсов и инвестиций для их достижения. Важно также учитывать возможные изменения в законодательстве или рыночной среде, которые могут повлиять на реализацию стратегии.

Ключевыми этапами разработки стратегии управления инновациями являются исследование потребностей клиентов, анализ конкурентов, создание инновационной культуры внутри компании, а также оценка рисков и возможностей внедрения инноваций. Постоянный мониторинг и анализ эффективности стратегии помогут компании быстро реагировать на изменения внешней среды и сохранять конкурентное преимущество.

Для успешного управления инновациями и повышения конкурентоспособности в условиях экономической напряженности предпринимателям следует активно внедрять инновационные практики и мероприятия. Это подразделение организации на ключевые направления инноваций, выделение финансовых и человеческих ресурсов для их реализации, а также создание структуры, способствующей инновационному мышлению.

Для начала необходимо провести анализ внутренних и внешних факторов, определить области, где инновации могут быть наиболее эффективными. Затем разработать стратегию, включающую в себя конкретные шаги и цели по внедрению инноваций. Необходимо также обеспечить обучение и поддержку сотрудников в процессе изменений, чтобы они смогли успешно реализовывать новые идеи.

Одной из важных инновационных практик является открытое инновационное взаимодействие с внешними партнерами, такими как стартапы, университеты или исследовательские центры. Это позволяет быстрее реагировать на изменения внешней среды и использовать свежие идеи для улучшения продуктов и услуг компании.

Внедрение инновационных практик в управление предприятием требует гибкости, открытости к новым идеям и постоянного мониторинга результатов. Компании, успешно внедряющие инновации, получают конкурентное преимущество, способствующее их росту и стабильности даже в условиях экономической напряженности.

Мониторинг и оценка эффективности применяемых стратегий управления инновациями являются ключевыми шагами для успешного повышения конкурентоспособности в предпринимательском секторе в условиях экономической напряженности. Для этого необходимо систематически отслеживать результаты реализации инновационных проектов и анализировать их влияние на бизнес. Оценка эффективности стратегий управления инновациями позволяет выявить успешные и неэффективные подходы, а также корректировать планы дальнейших действий. Для эффективного мониторинга следует использовать ключевые показатели производительности, а также проводить анализы степени удовлетворенности клиентов и обратной связи от сотрудников и партнеров. Регулярное обновление данных и адаптация стратегий на основе полученных результатов помогут предприятиям оперативно реагировать на изменения внешней среды и укреплять свои позиции на рынке. В итоге, мониторинг и оценка эффективности стратегий управления инновациями играют важную роль в повышении конкурентоспособности и развитии предпринимательских структур.

Список литературы

1. Джабраилов Д. Х., Бексултанова Х. А., Унаева Р. Х. Маркетинг инноваций как направление развития предприятия на рынке инноваций // Тенденции развития науки и образования. 2022. № 84-3. С. 59–61.
2. Исраилов М. И., Тайгашинова К. Т., Ержанов А. К. Основы инновации, жизненный цикл инновации // Статистика, учет и аудит. 2023. № 2 (89). С. 32–39.

УДК 65.1

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ В УПРАВЛЕНИИ ИННОВАЦИЯМИ И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВЕ: ВЫЗОВЫ И ВОЗМОЖНОСТИ

С. М. Солиев¹, Чжан Ибо², Ян Лу³, М. А. Танина⁴

*^{1,2,3,4}Пензенский филиал ФГБОУ ВО «Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации», г. Пенза, Россия*

Аннотация. Рассматриваются эволюция подходов к управлению инновациями, технологические тренды в предпринимательстве, инновационные стратегии успешных компаний, роль цифровизации в современном управлении инновациями, глобальные вызовы и локальные возможности для предпринимателей.

Ключевые слова: инновации, тенденции, возможности, предпринимательский сектор

В современном мире инновации и предпринимательство играют ключевую роль в развитии бизнеса и общества в целом. Быстрое изменение технологий, рыночных условий и потребностей потребителей требует от компаний постоянного обновления своих продуктов и сервисов, а также активного поиска новых путей для роста и развития.

Однако среди многообразия возможностей, которые открывает перед предпринимателями сфера инноваций, существуют и значительные вызовы. В статье мы рассмотрим современные тенденции в управлении инновациями и предпринимательстве, выявим основные проблемы, с которыми сталкиваются компании в этой области, а также проанализируем перспективы развития данной сферы в будущем [1].

В современном бизнесе наблюдается эволюция подходов к управлению инновациями, вызванная скоростью технологических изменений и глобализацией. Традиционные модели инноваций уступают место гибким и быстрым методам, таким как дизайн-мышление и Agile-разработка. Организации все чаще применяют открытые инновации, вовлекая в процесс внешние стейкхолдеры, что способствует созданию более конкурентоспособных продуктов. Эволюция подходов к управлению инновациями требует гибкости и адаптивности со стороны компаний, чтобы успешно конкурировать на рынке и соответствовать ожиданиям потребителей [2].

Современные тенденции в управлении инновациями и предпринимательстве отражают различные вызовы и возможности, среди которых особое внимание уделяется технологическим трендам. В настоящее время технологии играют ключевую роль в развитии предпринимательства, обуславливая изменения в стратегиях и моделях бизнеса. Одним из главных трендов является цифровизация, которая проникает во все сферы деятельности компаний, упрощая процессы, улучшая взаимодействие с клиентами и повышая эффективность работы. Распространение искусственного интеллекта также существенно меняет предпринимательскую среду, создавая новые возможности для автоматизации процессов, анализа больших данных и улучшения принятия решений. Другим важным технологическим трендом является интернет вещей (IoT), открывающий перспективы для создания умных устройств и сервисов, улучшающих качество жизни и предоставляющих новые возможности для бизнеса. Все эти технологические тренды не только представляют вызовы, такие как необходимость постоянного обновления знаний и инвестиций в развитие IT-инфраструктуры, но и открывают новые горизонты для предпринимательства, стимулируя инновации, улучшение продуктов и расширение бизнеса.

Инновационные стратегии успешных компаний занимают центральное место в современном управлении инновациями и предпринимательстве. В условиях быстро меняющегося рынка и технологического прогресса компании вынуждены постоянно реагировать на вызовы и находить новые возможности для развития [3]. На сегодняшний день основные направления инновационных стратегий успешных компаний включают в себя активное внедрение новых технологий и цифровых решений, стратегические партнерства с другими компаниями и стартапами, развитие инновационной культуры внутри организации, а также инвестирование в исследования и разработки. Ключевым фактором успеха становится способность компании не только адаптироваться к изменениям, но и выстраивать собственные инновационные пути для долгосрочной устойчивости и конкурентоспособности. Важно также учитывать особенности отрасли и конкретной компании при разработке и внедрении инновационных стратегий, чтобы обеспечить успешное достижение поставленных целей и задач.

Роль цифровизации в современном управлении инновациями становится все более значимой в современном мире. Цифровые технологии не только упрощают процессы разработки и внедрения новых идей, но и значительно ускоряют их реализацию. Одним из ключевых элементов цифровизации является использование big data и аналитики для выявления потребностей рынка и определения наиболее перспективных направлений для инноваций.

Кроме того, цифровые платформы и онлайн-инструменты позволяют упростить процессы коммуникации между участниками проектов и улучшить координацию действий. Это способствует более эффективному управлению инновационными процессами и повышению скорости принятия решений.

Еще одним важным аспектом роли цифровизации является возможность создания виртуальных платформ для коллаборации и совместного творчества. Такие платформы объединяют специалистов из различных областей, что способствует появлению новых идей и их более быстрой реализации.

Итак, цифровизация играет ключевую роль в современном управлении инновациями, предоставляя огромные возможности для развития новаторских идей, улучшения коммуникации и ускорения процессов внедрения инноваций. Важно осознавать эти возможности и активно использовать их для достижения успеха в современном предпринимательстве.

Современные тенденции в управлении инновациями и предпринимательстве предоставляют как глобальные вызовы, так и локальные возможности для бизнеса. Глобальные вызовы включают в себя конкуренцию на мировом рынке, изменяющиеся технологии и требования потребителей. Предприниматели должны быть готовы к быстрым изменениям и адаптации к новым условиям.

В то же время, существуют локальные возможности для предпринимателей, такие как доступ к местным ресурсам, поддержка со стороны государства или инвесторов, и прочие. Знание местного рынка и умение внедрять инновации, адаптированные под специфику региона, могут стать ключевым преимуществом для успешного бизнеса.

Поэтому предпринимателям необходимо находить баланс между глобальными вызовами и локальными возможностями, используя современные методы управления инновациями и предпринимательством. Важно постоянно мониторить рынок, изучать новейшие технологии и тренды, а также быть гибкими в принятии решений и быстрыми в реализации идей для обеспечения конкурентоспособности и успеха в бизнесе.

Список литературы

1. Джабраилов Д. Х., Бексултанова Х. А., Унаева Р. Х. Маркетинг инноваций как направление развития предприятия на рынке инноваций // Тенденции развития науки и образования. 2022. № 84-3. С. 59–61.

2. Исраилов М. И., Тайгашинова К. Т., Ержанов А. К. Основы инновации, жизненный цикл инновации // Статистика, учет и аудит. 2023. № 2 (89). С. 32–39.

3. Kurpayanidi K. I. Innovation and innovative activity in a transforming economy // Scientific and analytical journal Science and Practice of the Plekhanov Russian University of Economics. 2023. Vol. 15, № 2 (50). P. 70–79.

УДК 004.4

ТОКЕНИЗАЦИЯ РЕАЛЬНЫХ АКТИВОВ

Тахил Карим¹, А. А. Абрамов²

*^{1,2}Пензенский филиал ФГБОУ ВО «Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации», г. Пенза, Россия*

Аннотация. Исследование посвящено анализу токенизации реальных активов как перспективного направления развития финансовых технологий. В работе рассматриваются основные понятия, преимущества и вызовы, связанные с токенизацией. Проанализированы мировые тенденции, описаны проблемы и перспективы токенизации реальных активов, а также представлен обзор используемых инструментов и платформ.

Ключевые слова: токенизация, блокчейн, финансовые технологии, реальные активы, финтех, цифровые активы

Токенизация реальных активов представляет собой процесс цифрового представления прав на реальные активы (недвижимость, драгоценные металлы, произведения искусства и др.) в виде цифровых токенов, основанный на технологии блокчейн. Эта технология открывает значительные возможности для повышения эффективности финансовых операций, расширения доступа к инвестициям и трансформации различных секторов экономики.

Токенизация – это процесс цифрового представления активов с использованием технологии блокчейн. В ходе токенизации создаются цифровые токены, которые отражают права на реальный актив, такой как недвижимость, драгоценные металлы, произведения искусства или даже финансовые инструменты [1, с. 9]. Токенизация позволяет выйти на новый уровень – создать единую цифровую систему, где транзакции осуществляются моментально и вся информация доступна всем участникам сети в режиме реального времени.

Токенизация занимает важное место в развитии финансовых технологий (финтех), поскольку она позволяет: повысить эффективность и прозрачность финансовых операций; снизить издержки; демократизировать доступ к инвестициям; создавать новые финансовые инструменты и рынки.

Одним из ярких примеров токенизации реальных активов является рынок токенизированного золота. На рис. 1 представлены примеры таких токенов, которые уже обращаются на рынке.

ЭМИТЕНТ	БЛОКЧЕЙН	ТОКЕН	ЕД. ИЗМЕРЕНИЯ	ОБЪЕМ В ОБРАЩЕНИИ
Paxos	Ethereum	PAXG	1 тройская унция	271 тыс.
Trovia	Ethereum	PMGT	1 тройская унция	1 тыс.
DigixDAO	Ethereum	DGX	1 грамм	80 тыс.*
Tether	Ethereum, Tron	XAUT	1 тройская унция	246 тыс.
Meld	Algorand	MCAU	1 грамм	90 млн*

* объем размещения

Рис. 1. Токены на золото: мировой опыт

Из рис. 1 мы видим различные проекты, которые выпускают токены, обеспеченные физическим золотом. Это демонстрирует востребованность данного инструмента среди инвесторов, которые стремятся диверсифицировать свои портфели, включая в них защитные активы. Токенизированное золото позволяет инвестировать в этот драгоценный металл без необходимости его физического хранения и транспортировки, что существенно упрощает процесс инвестирования и снижает издержки. Кроме того, токены на золото обладают высокой ликвидностью, так как их можно легко купить или продать на криптовалютных биржах.

В последние годы наблюдается значительный рост интереса к токенизации со стороны как финансовых институтов, так и частных инвесторов. Это подтверждается данными о количестве выпусков токенизированных активов и объеме этого рынка. К примеру, за последний год доля крупных финансовых организаций, работающих с цифровыми активами и технологией распределенных реестров, выросла в 1,5 раза (с 47 % в 2022 году до 74 % в 2023 году) [3, с. 9].

Изначально токенизация применялась преимущественно для цифрового представления финансовых инструментов, таких как акции и облигации. Однако сейчас наблюдается тенденция к расширению спектра токенизируемых активов, включая недвижимость, драгоценные металлы, произведения искусства, интеллектуальную собственность и даже товары [3, с. 9].

Активное участие в формировании блокчейн системы принимают такие крупные банки, как Goldman Sachs, Citi, J.P.Morgan, BNY Mellon, HSBC. Они активно инвестируют в блокчейн-проекты и создают собственные платформы для работы с цифровыми активами [5].

Перспективные направления:

1. Токенизация недвижимости. Позволит упростить и удешевить процессы купли-продажи недвижимости, а также сделать ее более доступной для инвесторов [2].

2. Токенизация произведений искусства. Сделает инвестиции в искусство более доступными и ликвидными, а также поможет в борьбе с подделками [2].

3. Токенизация интеллектуальной собственности. Упростит процесс лицензирования и коммерциализации патентов, авторских прав и других объектов интеллектуальной собственности [2].

Несмотря на значительный потенциал и активное развитие, токенизация реальных активов сталкивается с рядом проблем и вызовов, которые необходимо преодолеть для дальнейшего успешного развития этого рынка.

1. Регуляторная неопределенность [1, с. 27]. В многих странах мира законодательство в области токенизации еще не сформировано окончательно, что создает неопределенность для участников рынка и может сдерживать его рост. Отсутствие четких правовых норм и стандартов затрудняет разработку и внедрение новых продуктов и сервисов, а также повышает риски для инвесторов.

2. Проблемы с интероперабельностью [1, с. 63]. На данный момент рынок токенизированных активов характеризуется фрагментацией – существует множество разных платформ и блокчейн-сетей, которые не всегда совместимы между собой. Это затрудняет проведение транзакций между разными платформами и снижает ликвидность токенизированных активов.

3. Недостаток доверия со стороны инвесторов. Некоторые инвесторы все еще опасаются инвестировать в токенизированные активы из-за их новизны и недостаточного понимания технологии блокчейн. Для преодоления этого барьера важно повышать финансовую грамотность населения и формировать доверие к рынку ЦФА.

4. Сложность оценки стоимости токенизированных активов. Оценка стоимости токенизированных активов может быть сложной задачей, так как она зависит от множества факторов, в том числе от стоимости базового актива, ликвидности рынка и репутации эмитента.

Токенизация реальных активов, несмотря на имеющиеся вызовы, представляет собой перспективное направление в развитии финансовых технологий. Преодоление проблем регуляторной неопределенности, интероперабельности, кибербезопасности и обеспечения доверия инвесторов, позволит в полной мере реализовать потенциал данной технологии для трансформации финансового рынка. Дальнейшие исследования должны быть направлены на разработку эффективных механизмов решения обозначенных проблем и формирование устойчивой и прозрачной регуляторной среды.

Список литературы

1. Токенизация. Международный опыт токенизации активов. М. : Финтех Ассоциация, 2024. 74 с.
2. Токенизация реальных активов: что это? // Финансовый журнал «Финам», 2024. URL: <https://www.finam.ru/publications/item/tokenizatsiya-realnykh-aktivov-chto-eto-20240523-1847/>
3. Цифровые финансовые активы. Версия 2.0. М. : Атомайз, 2024. 70 с.
4. Blockdaemon. Tokenization Data Insights by Blockdaemon. 2024. 30 с. URL: <https://clck.ru/3EExnD>
5. Securities Services Evolution. 2023. 41 с. URL: https://www.citibank.com/mss/docs/Citi_Securities_Services_Evolution_2023.pdf

УДК 331.101.5

РОЛЬ И РАЗВИТИЕ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВИЗАЦИИ

М. А. Фошина

*Пензенский филиал ФГБОУ ВО «Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации», г. Пенза, Россия*

Аннотация. Рассматривается развитие человеческого капитала в условиях цифровизации, акцентируется внимание на изменениях, происходящих в этой сфере. Цифровизация трансформирует не только производственные процессы, но и требования к навыкам сотрудников. В работе также представлены ключевые направления развития человеческого капитала в условиях цифровизации. Особое внимание уделяется роли государства в этом процессе, которое должно создавать условия для формирования конкурентоспособного человеческого капитала через поддержку образовательных инициатив и социальные программы.

Ключевые слова: человеческий капитал, цифровизация, рынок труда, цифровые компетенции, человеческий потенциал

Благодарности: научный руководитель – к.э.н., доцент М. А. Танина.

Развитие цифровых технологий не только обеспечивает широкий спектр возможностей для повышения конкурентоспособности регионов, но и подпитывает беспокойство высокими темпами автоматизации и ожидание существенных структурных изменений на рынке труда. Ключевой характеристикой рабочей силы становится запас релевантных для рынка труда профессиональных компетенций, или человеческий капитал, поскольку он является стабильным предиктором различий в заработках в условиях интенсивных технологических изменений, обуславливая также риск безработицы.

Принимая во внимание тенденции формирования цифровой экономики, именно концепция управления человеком как один из последних этапов в эволюции управления человеческими ресурсами будет приоритетным направлением в теории кадрового менеджмента и в управлении цифровым предприятием. Это будет связано с привлечением быстро адаптирующихся сотрудников, формированием и развитием цифровых компетенций персонала, разработкой и реализацией соответствующих программ мотивации, обеспечением вовлеченности в процесс изменений в целом. В связи с этим в условиях

цифровой экономики особенно важно развивать инновационные подходы к управлению человеческим капиталом с учетом новых взглядов на традиционные кадровые проблемы и проблемы менеджмента в целом [1, с. 36].

Человеческий капитал – важнейший элемент социально-экономической системы, который испытывает влияние глобальных тенденций и развивается в соответствии с динамикой требований. К числу таких факторов относится цифровизация, усиление влияния цифровых технологий на различные аспекты жизнедеятельности общества [2].

Развитие человеческого капитала определяется, с одной стороны, потенциалом самого человека, с другой – новыми формами и методами работы, характерными для нового экономического уклада.

Основная особенность развития человеческого капитала под воздействием цифровизации заключается в повышении значимости цифровых навыков и умений, развитии цифровой грамотности, позволяющих индивиду взаимодействовать с цифровой средой. Для успешной работы в цифровом мире необходимы не только технические навыки, но и софт-скиллы. К ним относятся:

1. Критическое мышление – умение анализировать информацию и принимать обоснованные решения.
2. Командная работа – способность эффективно работать в команде, особенно в условиях удаленной работы.
3. Адаптивность – готовность к изменениям и способность быстро осваивать новые технологии.
4. Творческое мышление – умение находить нестандартные решения и генерировать идеи.

На первое место выдвигается интеллектуальный и творческий потенциал. Люди, обладающие высоким уровнем знаний, навыков и творческого мышления, способны продуцировать более конкурентоспособные идеи, разрабатывать инновационные продукты и услуги, обеспечивать увеличение стоимости бизнеса [3, с. 97].

Цифровизация влияет и на процесс формирования и использования человеческого капитала. Происходит трансформация образования, направленная на повышение доступа к качественным образовательным ресурсам, изменение способа взаимодействия обучающегося и наставника, движение к персонализации образовательного процесса.

Можно выделить следующие ключевые направления развития человеческого капитала:

1. Реформирование системы образования. Обучение должно быть направлено на развитие компетенций, востребованных в цифровой экономике.
2. Повышение цифровой грамотности. Необходимо обучать население основам цифровых технологий, а также развивать критическое мышление и цифровые навыки.
3. Поддержка переобучения и профессиональной переподготовки. Необходимо предоставить людям возможность освоить новые профессии и навыки, необходимые для успешной работы в цифровой экономике.
4. Создание инфраструктуры для удаленной работы. Необходимо обеспечить доступ к интернету и цифровым технологиям для всех, а также создать условия для успешной удаленной работы [4, с. 76].

В области рынка труда влияние цифровизации на человеческий капитал также многогранно – происходит увеличение доли интеллектуального труда, изменение характера занятости, автоматизация производственных процессов, децентрализация управления трудовыми процессами, изменение спроса на профессии, исчезновение или устаревание ряда из них.

Основная задача государства в этих условиях состоит в переориентировании образовательной системы на подготовку специалистов, отвечающих запросам рынка. Необходимо внедрение в практику обучения актуальных образовательных технологий

в форме дистанционного обучения, продолжительной производственной практики, краткосрочных учебных модулей и прочего [5, с. 97].

Государство должно создать условия для развития человеческого капитала через инвестиции в образование и поддержку инноваций, т.е. стимулирование стартапов и новых технологий через гранты и налоговые льготы.

Таким образом, развитие человеческого капитала как основного средства, объекта и субъекта в условиях цифровизации является залогом высокой конкурентоспособности любой национальной экономики и общества в целом. Развитие человеческого капитала в условиях цифровизации – это возможность для создания более гибкой и инновационной экономики. Инвестируя в образование и обучение, как государство, так и бизнес могут обеспечить устойчивый рост и конкурентоспособность в быстро меняющемся мире. Человеческий капитал станет основой для успешного будущего, где инновации и технологии будут служить на благо общества.

Список литературы

1. Управление человеческими ресурсами : учебник / под ред. Ю. Г. Одегова, М. В. Полевой, В. С. Половинко. М. : КноРус, 2024. 584 с.
2. Черненко И. М. Возможности и угрозы цифровизации для развития человеческого капитала на индивидуальном и региональном уровнях // Экономика региона. 2021. Т. 17, вып. 4. С. 1239–1255.
3. Володина О. В. Развитие человеческого капитала в условиях цифровой трансформации организации // Наука и искусство управления. 2023. № 3. С. 96–106.
4. Карпенко Е. З. Формирование отечественного человеческого капитала в условиях перехода к инновационной экономике : монография. М. : РУСАЙНС, 2020. 174 с.
5. Половян А. В., Сеницына К. И. Стратегическое планирование развития экономики в условиях цифровизации: инструменты, способы, методы : монография / под ред. д-ра экон. наук А. В. Половяна. М. : Магистр : ИНФРА-М, 2024. 304 с.

УДК 338.24

ОТВЕТСТВЕННОЕ УПРАВЛЕНИЕ ИННОВАЦИЯМИ: СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ И УСТОЙЧИВОЕ РАЗВИТИЕ

М. А. Фошина

*Пензенский филиал ФГБОУ ВО «Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации», г. Пенза, Россия*

Аннотация. В условиях растущей глобализации и технологического прогресса инновации становятся ключевым фактором экономического роста и социального развития. Однако неконтролируемое внедрение новых технологий может привести к негативным социальным и экологическим последствиям. Поэтому ответственное управление инновациями, основанное на принципах социальной ответственности и устойчивого развития, становится неотъемлемой частью современного бизнеса. Рассматриваются основные принципы ответственного управления инновациями, а также его влияние на социальную ответственность и устойчивое развитие.

Ключевые слова: инновации, ответственное управление, социальная ответственность, устойчивое развитие, этика, общество, экология

Благодарности: научный руководитель – к.э.н., доцент М. А. Танина.

Современный мир переживает эпоху беспрецедентного технологического прогресса, который приносит как новые возможности, так и новые вызовы. Инновации ста-

новятся двигателем экономического роста, повышают уровень жизни и открывают новые горизонты для развития человечества. Однако, неконтролируемое внедрение новых технологий может привести к нежелательным последствиям, таким как:

1. Увеличение социального неравенства.
2. Потеря рабочих мест.
3. Угроза окружающей среде.

Поэтому, ответственное управление инновациями, основанное на принципах социальной ответственности и устойчивого развития, становится неотъемлемой частью современного бизнеса [1, с. 67].

Концепция социальной ответственности бизнеса начала формироваться еще в XIX веке, в ответ на негативные последствия промышленной революции. Эксплуатация труда, загрязнение окружающей среды – эти проблемы заставили задуматься об этической стороне предпринимательской деятельности. В XX веке, с ростом масштабов производства и появлением новых технологий, эта тема стала еще более актуальной. Развитие атомной энергетики, химической промышленности и генной инженерии показало, что инновации могут нести серьезные риски для человечества и планеты.

Истоки концепции социально ответственного управления можно проследить до середины XX века, когда начали активно обсуждаться вопросы экологии и социальной справедливости. В 1970-х годах появились первые научные работы, посвященные устойчивому развитию, а в 1987 году Всемирная комиссия по окружающей среде и развитию выпустила доклад «Наше общее будущее», который стал основополагающим для дальнейших исследований в этой области.

В конце XX – начале XXI века концепция устойчивого развития стала доминирующей парадигмой, объединяющей экономический рост, социальную справедливость и охрану окружающей среды. Это привело к пониманию, что инновации должны быть не только эффективными, но и ответственными.

С тех пор концепция устойчивого развития эволюционировала, охватывая различные аспекты – от экономической эффективности до социальной справедливости. В последние десятилетия внимание к вопросам ответственности в бизнесе возросло, что связано с глобальными вызовами, такими как изменение климата, неравенство и нехватка ресурсов [2, с. 112].

Ответственное управление инновациями – это подход к управлению технологическими изменениями, который учитывает социальные, экологические и этические последствия инноваций. Оно основывается на принципах прозрачности процессов разработки и внедрения инноваций, ответственности за последствия инноваций, соблюдения этических норм при разработке и внедрении инноваций, обеспечения долгосрочной устойчивости инноваций, участия различных заинтересованных сторон, включая общество, в процессе разработки и внедрения инноваций [3, с. 136].

В России и мире активно развивается стандартизация в области ответственного управления инновациями и устойчивого развития. Хотя прямых ГОСТов, посвященных именно «ответственному управлению инновациям», пока нет, существует ряд стандартов, регулирующих отдельные аспекты этой области. ГОСТ Р ИСО 26000–2012 «Руководство по социальной ответственности» дает рекомендации по интеграции социальной ответственности во все аспекты деятельности организации, включая инновационную. Серия стандартов ГОСТ Р ИСО 14000 посвящена системам экологического менеджмента и помогает снизить негативное воздействие инноваций на окружающую среду. ГОСТ Р 54964–2012/OHSAS 18001:2007 «Системы менеджмента профессиональной безопасности и охраны труда. Требования» обеспечивает безопасность и охрану труда при внедрении новых технологий.

Кроме того, существуют международные стандарты и инициативы, такие как Global Reporting Initiative (GRI) и ISO 26000, которые способствуют развитию ответственного управления инновациями в глобальном масштабе [4, с. 139].

Социальная ответственность – это обязательство бизнеса учитывать интересы общества и заботиться о его благополучии. Ответственное управление инновациями способствует социальной ответственности следующим образом:

1. Создание новых рабочих мест.
2. Улучшение качества жизни.
3. Решения социальных проблем, таких как доступ к образованию, здравоохранению и безопасной среде.

Основная цель социальной ответственности – достижение целей устойчивого развития общества. Это предполагает удовлетворение потребностей современного общества без создания угроз для удовлетворения потребностей будущих поколений.

Устойчивое развитие – это развитие, которое удовлетворяет потребности настоящего, не ставя под угрозу возможность будущих поколений удовлетворять свои собственные потребности.

Ответственное управление инновациями способствует устойчивому развитию в следующих ключевых аспектах.

Во-первых, снижение негативного воздействия на окружающую среду. Например, инновации могут способствовать снижению выбросов парниковых газов, рациональному использованию ресурсов и развитию «зеленых» технологий.

Во-вторых, инновации стимулируют развитие «зеленой» экономики, которая опирается на принципы устойчивого развития.

В-третьих, инновации способствуют переходу к ресурсоэффективным технологиям, которые минимизируют потребление ресурсов и сокращают отходы.

Таким образом, можно сделать вывод, что ответственное управление инновациями – это не просто модный тренд, а необходимый элемент современного бизнеса. Оно обеспечивает социальную ответственность, устойчивое развитие и позволяет компаниям получить долгосрочное конкурентное преимущество.

Список литературы

1. Беликова И. П., Левушкина С. В. Управление инновациями : учеб. пособие. Ставрополь : Ставропольский государственный аграрный университет, 2023. 242 с.
2. Кузьмина Е. Ю., Петрова И. А. Управление инновациями как часть корпоративного управления // Экономические системы. 2022. № 2. С. 111–119.
3. Чурсин А. А., Абуева М. М. С. Управление инновациями : учебник для студентов, магистрантов, аспирантов, преподавателей экономических вузов и специалистов, занимающихся вопросами управления инновациями. М. : ИНФРА-М, 2024. 331 с.
4. Чудинов О. О. Корпоративная социальная ответственность и устойчивое развитие. М. : КноРус, 2024. 246 с.

УДК 338.24

КРОСС-ИННОВАЦИИ: КАК СОВМЕСТНОЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ТЕХНОЛОГИЙ МЕЖДУ ОТРАСЛЯМИ МОЖЕТ ПРИВЕСТИ К НОВЫМ БИЗНЕС-МОДЕЛЯМ

М. А. Фошина

*Пензенский филиал ФГБОУ ВО «Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации», г. Пенза, Россия*

Аннотация. В условиях стремительного технологического развития и возрастающей конкуренции кросс-инновации становятся ключевым фактором для создания новых бизнес-моделей и достижения устойчивого конкурентного преимущества. Исследуется феномен кросс-инноваций, анализируются механизмы переноса технологий между отраслями, их влияние на формирование новых рынков и бизнес-моделей,

а также возможности, связанные с этим процессом. Особое внимание уделяется роли открытых инноваций и сотрудничества в стимулировании кросс-инноваций.

Ключевые слова: кросс-инновации, технологии, бизнес-модель, технологический трансфер, межотраслевые инновации

Благодарности: научный руководитель – к.э.н., доцент М. А. Танина.

Традиционно инновации рассматривались в рамках отдельных отраслей. Однако, современные технологические тренды, такие как цифровизация, искусственный интеллект и интернет вещей, размывают границы между отраслями и создают благоприятную среду для кросс-инноваций. Кросс-инновации представляют собой процесс, в котором технологии, разработанные для одной отрасли, адаптируются и применяются в другой, не связанной с ней отрасли, что приводит к созданию новых продуктов, услуг и бизнес-моделей.

Кросс-инновации не просто о заимствовании технологии. Суть заключается в глубоком понимании и адаптации. Влияние кросс-инноваций на технологические процессы традиционных отраслей можно описать термином «эффект перелива». Сущность этого эффекта состоит в том, что инновации, реализованные в одной отрасли экономики, начинают влиять на другие производственные сферы, и таким образом происходит своеобразный «перелив» знаний и технологий из одной области в другую. В результате создаются условия для технологического прорыва в тех областях экономики и производства, которые находились на периферии инновационных процессов [1, с. 16].

Ключевые аспекты кросс-инновационного сотрудничества заключаются в следующем:

1. Трансфер технологии. Это наиболее очевидный механизм. Технология, разработанная для одной сферы, применяется в другой. Например, технология распознавания лиц (безопасность) используется в мобильных приложениях для разблокировки телефона. Однако, важно отметить, что простое перенесение часто недостаточно – требуется адаптация.

2. Трансфер компетенций. Перенос знаний, навыков и опыта из одной области в другую. Например, компании, специализирующиеся на логистике, могут помочь медицинским учреждениям оптимизировать доставку лекарств и материалов. Это не просто применение технологии, а использование управленческих и организационных навыков.

3. Объединение различных технологий. Сочетание технологий из разных отраслей для создания чего-то совершенно нового. Например, объединение датчиков, интернета вещей и машинного обучения для создания интеллектуальных систем управления сельским хозяйством.

4. Комбинация различных точек зрения. Интеграция разных перспектив и подходов, приводящая к нестандартным решениям. Объединение инженеров-механиков и дизайнеров одежды для создания инновационной спортивной одежды с улучшенной эргономикой и функциональностью [2, с. 2144].

В теории и практике инноваций известны различные модели. Одна из первых моделей вывода инноваций на рынок – линейная модель. Линейная модель, по сути, представляет собой закрытый процесс развития инноваций внутри опытно-конструкторских отделов компании от идеи проекта до его выхода на рынок. В такой модели инновационной деятельности, присущей традиционным областям экономики, разработка исследовательского проекта и внедрение его в производство осуществляется в границах компании по линейной схеме, при этом в большинстве случаев инновационная деятельность осуществляется командой компании, внутри компании, силами и ресурсами самой компании [3, с. 117].

С появлением новых отраслей, новых высокотехнологичных продуктов и услуг разработка и вывод инноваций на рынок в рамках линейной модели оказывается мало

пригодной именно в силу ее закрытости. В этой связи, ведущие международные фирмы стали практиковать внедрение других моделей кросс-инноваций, в результате чего сформировалась целая концептуальная парадигма, которая получила название открытой модели кросс-инноваций. Суть модели открытых инноваций состоит в пересмотре внутренних процессов управления инновациями в сторону их открытости, диффузии технологий на основе совместных усилий университетов, лабораторий, стартап компаний, поставщиков, потребителей, производителей. Реализация инновационного проекта в организации предполагает широкое привлечение на разных стадиях технологического процесса продукта, предприятий и технологий из самых разных областей.

Необходимо также отметить наличие производного варианта открытой модели кросс-инноваций, которая получила название модели кросс-индустриальных инноваций. Модель кросс-индустриальных инноваций отличается от открытой модели кросс-инноваций наличием вторичных эффектов передачи знаний и компетенций, которые проявляются в создании новых продуктов и услуг, возникающих на границе различных областей знаний. В настоящее время наиболее развита именно модель кросс-индустриальных инноваций, которая также может иметь свою специфику, в зависимости от модели структурных характеристик креативных индустрий.

Стоит отметить, что кросс-инновации дают компаниям ряд преимуществ, например, увеличение рыночной доли, снижение стоимости разработок и более быструю адаптацию к внешним изменениям [4, с. 67].

На практике существует большое количество успешных примеров кросс-инновационного сотрудничества, такие как:

1. Телемедицина. В условиях пандемии COVID-19 резко возрос спрос на медицинские технологии, открыв возможности для интеграции IT и здравоохранения. Платформы для онлайн-консультаций и мониторов здоровья, использующих IoT, стали основной частью новой бизнес-модели для медицинских учреждений.

2. Автономные транспортные средства. Сотрудничество между IT-компаниями и автопроизводителями привело к разработке автономных автомобилей, которые используют искусственный интеллект, машинное обучение и системы сенсоров для навигации и управления.

3. Возобновляемая энергия. Инновационные компании в области технологии и энергетики объединяют свои усилия для создания новых решений в сфере очистки и хранения энергии, используя достижения в области химии и материаловедения.

Таким образом, кросс-инновации являются мощным инструментом для создания новых, часто дисruptивных, бизнес-моделей. Они позволяют интегрировать знания и технологии из различных областей, открывая новые возможности для роста и развития бизнеса. В условиях современного рынка, где изменения происходят с высокой скоростью, способность к кросс-инновациям становится важным фактором успеха для компаний различных масштабов.

Список литературы

1. Бабина Е. Н., Барашкина Е. В., Беганская И. Ю. [и др.]. Креативные индустрии как императив экономического роста: кросс-инновации и устойчивое развитие : монография. Самара : ПНК, 2024. 214 с.
2. Казакова М. В. Творческие кросс-инновационные кластеры как драйверы современного экономического развития // Вопросы инновационной экономики. 2023. Т. 13, № 4. С. 2143–2158.
3. Нижегородцев Р. М. Экономика инноваций : учеб. пособие. 2-е изд., испр. и доп. М. : РУСАЙНС, 2024. 154 с.
4. Гамидуллаева Л. А., Толстых Т. О. Реализация кросс-отраслевых проектов на принципах экосистемности как новый вектор инновационного развития // Инновационная экономика. 2020. № 8 (262). С. 65–74.

ПРОБЛЕМА ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ТЕХНОЛОГИЙ BIG DATA ДЛЯ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИЙ

О. А. Чернышева

*Пензенский филиал ФГБОУ ВО «Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации», г. Пенза, Россия*

Аннотация. Рассматривается использование технологий Big Data для повышения эффективности менеджмента компаний, исследуются положительные и отрицательные стороны применения данного подхода в управлении, воздействие на принятие управленческих решений и оптимизацию бизнес-процессов современных организаций.

Ключевые слова: технологии Big Data, управленческая деятельность, эффективность, менеджмент, оптимизация, анализ данных

Благодарности: научный руководитель – к.э.н., доцент М. А. Танина.

В современном мире информационные технологии становятся ключевым фактором успеха организаций. В условиях высокой конкуренции и стремительно меняющегося рынка, использование технологий «Big Data» открывает новые горизонты для повышения эффективности управленческой деятельности. Однако вызовы, связанные с обработкой и анализом больших объемов данных, требуют внимательного подхода и продуманной стратегии внедрения.

Big Data (большие данные) – это колоссальные объёмы данных, которые невозможно эффективно обработать с использованием традиционных методов. То есть с ними не справится ни обычный человек, ни простой пользовательский компьютер. Для обработки больших данных применяют специальные технологии и программное обеспечение. При этом огромные объёмы информации можно использовать для решения задач, требующих высокой точности прогнозов, поиска обоснований для тех или иных решений, персонализации сервисов и так далее. Компании используют анализ больших данных для прогнозирования трендов, анализа рынка, оптимизации цен, улучшения клиентского опыта и принятия решений на основе данных [1].

Технология Big Data активно внедряется в управленческую деятельность организаций, предлагая новые возможности для повышения их эффективности. Рассмотрим основные преимущества использования данной технологии при принятии управленческих решений и в целом в сфере менеджмента организаций.

Во-первых, Big Data позволяет собирать и анализировать огромные объёмы данных из различных источников, что способствует более глубокому пониманию рынка, клиентов и внутренних процессов компании. Это позволяет принимать обоснованные решения, основанные на фактах и аналитике, а не на интуиции. Во-вторых, технология способствует улучшению прогнозирования и планирования. С помощью аналитических инструментов компании могут выявлять тренды и паттерны, что позволяет заранее адаптироваться к изменениям на рынке и минимизировать риски.

Кроме того, технология Big Data улучшает персонализацию услуг и продуктов. На основе анализа данных о клиентах организации могут предлагать более релевантные решения, что повышает уровень удовлетворенности и лояльности клиентов. Данная технология оптимизирует внутренние процессы и повышает эффективность работы.

С применением технологии Big Data также возрастает возможность создания инновационных продуктов и услуг. Анализируя данные о предпочтениях и поведении потребителей, компании могут разрабатывать решения, которые наиболее точно соответствуют потребностям рынка. Это не только стимулирует творческий подход в разработке, но и сокращает время выхода новых продуктов на рынок.

Использование больших данных значительно способствует эффективности маркетинговых стратегий. Компании могут сегментировать свою аудиторию с высокой точностью, что позволяет нацеливаться на конкретные группы потребителей с персонализированными предложениями, тем самым повышая вероятность конверсии и снижения затрат на неэффективную рекламу.

Важным аспектом является также безопасность данных. При использовании Big Data организации должны учитывать риски, связанные с обработкой и хранением данных, что требует внедрения соответствующих протоколов и технологий для защиты информации. Это подчеркивает необходимость интеграции процессов аналитики данных с учетом этических и правовых норм.

Таким образом, Big Data становится не просто инструментом анализа, а стратегическим активом, который диктует условия ведения бизнеса в современном мире, позволяя организациям быть более гибкими, инновационными и конкурентоспособными. Технологии больших данных позволяют при разумных затратах сделать бизнес эффективнее. Вооружившись аналитическими данными о своих клиентах и их поведении, можно разрабатывать продукты и маркетинговые кампании, мониторить действия конкурентов и, основываясь на полученной информации, репозиционировать собственные услуги, предлагая конкретному потребителю необходимый именно ему продукт в режиме реального времени [2, с. 82].

Однако, несмотря на очевидные преимущества, использование больших данных сопряжено с рядом проблем. Вот некоторые из них:

1. Конфиденциальность и безопасность данных. Недостаточная защита данных может привести к утечкам и несанкционированному доступу к чувствительной информации, а также атаки хакеров могут привести к потере данных и излишним затратам на восстановление.

2. Качество данных. Недостоверные или неполные данные могут привести к неправильным выводам и решениям, присутствуют сложности в стандартизации и интеграции данных из разных источников.

3. Комплексность анализа. Обработка и анализ больших объемов данных требуют значительных ресурсов и специализированных знаний, что вызывает необходимость в высококвалифицированных специалистах (ученых данных, аналитиков), которых может не хватать на рынке труда.

4. Сложности в интерпретации результатов. Аналитические инструменты могут создавать слишком сложные модели, результаты которых сложно интерпретировать и объяснить, а разница в понимании данных между техническими специалистами и менеджерами может приводить к конфликтам и непониманию.

5. Изменение организационной структуры. Внедрение технологий Big Data может потребовать пересмотра оргструктуры и бизнес-процессов, что может вызвать сопротивление со стороны сотрудников, а внедрение новых подходов требует времени и ресурсов для адаптации.

6. Затраты на внедрение и поддержание. Проблемой являются высокие первоначальные затраты на внедрение технологий и инфраструктуры для обработки данных, а также постоянные издержки на обучение, поддержку и обновление систем.

Учитывая эти риски, организации должны тщательно планировать внедрение Big Data, обеспечивая соответствующую подготовку, ресурсы и стратегии для минимизации негативных последствий. Важным фактором также является и культурный аспект: не все сотрудники готовы к интеграции новых технологий в свою работу. Поэтому для успешного использования Big Data организациям необходимо развивать компетенции и разрабатывать стратегии, направленные на минимизацию рисков.

Таким образом, использование технологий «Big Data» предоставляет организациям уникальные возможности для повышения управленческой эффективности.

По оценкам экспертов, большие данные дают возможность принимать лучшие решения, а инструменты работы с массивом большой информации дают возможность просматривать больше информации и на более высоких скоростях, что помогает лучше структурировать входящую информацию [3, с. 249]. Тем не менее, необходимо учитывать и риски, связанные с конфиденциальностью и защитой данных, чтобы обеспечить устойчивый и безопасный рост организаций.

Список литературы

1. Васильева Д. Что такое Big Data: как собирают и где применяют большие данные // Интернет и СМИ: Лента.ру. 2023. URL: <https://lenta.ru/articles/2023/11/27/hto-takoe-big-data/> (дата обращения: 08.11.2024).
2. Астанина Д. А., Завьялова П. С., Желаева С. Э. Применение технологий «Big Data» в менеджменте // Актуальные проблемы авиации и космонавтики : сб. материалов VIII Междунар. науч.-практ. конф., посвящ. Дню космонавтики : в 3 т. Красноярск, 2022. Т. 3. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/primenenie-tehnologiy-big-data-v-menedzhmente> (дата обращения: 10.11.2024).
3. Крупеникова Л. Ш., Курбатов В. И. Big Data: новые организационные возможности и социальные риски // Государственное и муниципальное управление. Ученые записки. 2022. № 2. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/big-data-novye-organizatsionnye-vozmozhnosti-i-sotsialnye-riski> (дата обращения: 10.11.2024).

УДК 316.61

СОЦИОКУЛЬТУРНЫЕ АСПЕКТЫ АДАПТИВНОГО ЛИДЕРСТВА В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВОЙ ТРАНСФОРМАЦИИ БИЗНЕСА

А. М. Абушахманова

*Пензенский филиал ФГБОУ ВО «Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации», г. Пенза, Россия*

Аннотация. Рассматривается влияние цифровой трансформации на бизнес и необходимость адаптивного лидерства в изменяющейся среде. Основное внимание уделяется социокультурным аспектам управления, таким как культура и ценности, а также ключевым технологиям и изменениям на рынке труда.

Ключевые слова: адаптивное лидерство, цифровая трансформация, инновации в управлении, цифровизация, управление, социокультурные аспекты, культура, прогресс, изменение процессов

Благодарности: научный руководитель – к.э.н., доцент М. А. Танина.

В последние десятилетия бизнес подвергся значительным изменениям в результате стремительной цифровизации. Цифровая трансформация не только изменила методы производства и распределения товаров и услуг, но и привела к необходимости пересмотра подходов к управлению и лидерству. В условиях динамично меняющейся среды, где технологии и инновации становятся основой конкурентоспособности, адаптивное лидерство приобретает особую значимость.

Теорию адаптивного лидерства в 1994 году сформулировал профессор Гарвардского университета Рональд Хейфец в своей книге «Лидерство без легких ответов». Адаптивное лидерство подразумевает способность лидеров эффективно реагировать на изменения в окружении, гибко подстраиваться под новые условия и активно управлять человеческими ресурсами.

Эта модель помогает отказаться от авторитарности в управлении, мобилизовать ресурсы компании для адаптации к изменениям среды. Она может использоваться в качестве базовой управленческой стратегии, позволяющей бизнесу выстоять в турбулентные времена.

Однако достижения в этой области невозможно рассматривать обособленно – они непосредственно связаны с социокультурными аспектами. Именно культура, ценности и социальные нормы влияют на стиль управления, потребности сотрудников и организационные отношения. Лидеры должны оценивать влияние культурных факторов на свою команду, учитывать разнообразие взглядов и подходов, а также создавать инклюзивную среду, способствующую принятию изменений.

Культура подразумевает не только то, как сотрудники взаимодействуют друг с другом, но и их взаимодействие с технологиями, насколько развито цифровое мышление внутри компании. Культура в сочетании с правильным лидерством – это ключевые компоненты успешной цифровой трансформации. Лидеры должны иметь представление о будущем компании, бизнес-процессах, взаимодействии персонала с технологиями [1].

Цифровая трансформация – это качественные изменения в бизнес-процессах или способах осуществления экономической деятельности (бизнес-моделях) в результате внедрения цифровых технологий, приводящие к значительным социально-экономическим эффектам.

Цифровизация, которая начинает активно менять сущность организаций, их границы, взаимодействия с внешней средой, а также внутренние рабочие процессы,

в первую очередь означает внедрение некоторых технологий, таких как интернет вещей (IoT), цифровые платформы, социальные сети, искусственный интеллект (AI), машинное обучение и большие данные [2]. Интеграция новых технологий, а также работа над уже существующими технологиями могут обеспечить конкурентное преимущество, необходимое для развития.

На макроуровне переход к использованию таких технологий способствует активному изменению рынка труда, возникновению новых механизмов конкуренции и отраслевых структур. На микроуровне внедрение информационных технологий влияет на изменения в организационной структуре, использовании информации и процессах принятия решений. Подобные перемены указывают на начало нового этапа информатизации, название которому «цифровая экономика».

В последние десятилетия компании развивались в новых условиях, таких как глобализация и растущая роль технологий. Цифровизация – один из ведущих трендов на рынке труда. Кризис, вызванный пандемией COVID-19 в 2020 г. обострил эту проблему и заставил многие компании двигаться гораздо быстрее в данном направлении. Переход от индустриальной эры к цифровой бизнес-среде привел к тому, что организации начали использовать более гибкие структуры наладки работы, например, стали внедрять удаленные формы работы. Такой способ работы открывает огромные возможности для корпораций, но при этом является «вызовом» для руководителей на разных уровнях управления.

К 2025 году миллениалы (поколение Y, 1982–1995) составят 75 % рабочей силы. Журнал Time назвал их «поколением-Y». Они ценят самореализацию, свободу, увлекаются новыми впечатлениями и саморазвитием. При этом среди них много «цифровых кочевников» – людей, которые работают удаленно и часто путешествуют. Например, материальные ценности и высокие должности для них второстепенны. Миллениалы не боятся перемен, но не любят упускать выгоду, поэтому спокойно могут сменить несколько мест работы за год [3].

Технологический прогресс, цифровые технологии и искусственный интеллект оказывают сильнейшее влияние на конъюнктуру кадрового рынка. Автоматизация, развитие робототехники способствуют замене части ручных операций работой интеллектуальных машин, поэтому сокращается спрос на рутинный труд. Но остается большая потребность в управлении инновационными технологиями. Поэтому вместо спроса на ручной труд формируется спрос на новые компетенции.

Лидерам необходимо переориентировать свои приоритеты, отражая меняющиеся потребности современной рабочей силы. Возникает острая необходимость в изменении привычных процессов в управлении персоналом, построения взаимодействия между руководителями и сотрудниками [4]. В силу дефицита рабочей силы человеческие ресурсы займут центральное место в повышении качества работы для всех.

Целесообразно выделить следующие социокультурные аспекты адаптивного лидерства в условиях цифровой трансформации бизнеса, которые требуют переосмысления подходов к управлению и укрепления взаимодействия между руководителями и коллективом.

1. Лидеры должны формировать культуру, способствующую экспериментированию и принятию неудач как части процесса обучения.

2. В условиях цифровизации возрастает важность прозрачной и многоканальной коммуникации. Лидеры должны использовать различные цифровые платформы для обмена информацией и вовлечения сотрудников.

3. В условиях цифровой трансформации особое внимание следует уделять развитию навыков общения (soft-skills), критического мышления и эмоционального интеллекта.

4. Необходимость пересмотра и оптимизации бизнес-процессов в условиях цифровизации требует от лидеров стратегического подхода и системного мышления.

5. Успешное адаптивное лидерство предполагает осведомленность о последних технологических трендах, умение интегрировать новые технологии в существующие бизнес-процессы.

Адаптивное лидерство в условиях цифровой трансформации бизнеса требует учета социокультурных аспектов. Это подразумевает создание благоприятной среды для изменений, развитие навыков и поддержание открытого диалога с сотрудниками. Лидеры, способные учитывать эти факторы, обладают большими шансами на успешное внедрение инноваций и адаптацию своих организаций к новым реалиям.

Список литературы

1. Пономарева С. В., Корюшов Н. В. Влияние цифровой трансформации на эффективность бизнес-процессов и конкурентоспособность предприятий // Индустриальная экономика. 2022. Т. 6, № 5. С. 518–524.
2. Абдрахманова Г. И., Васильковский С. А., Вишневский К. О. [и др.]. Цифровая трансформация: ожидания и реальность : докл. к XXIII Ясинской (Апрельской) Междунар. науч. конф. по проблемам развития экономики и общества (г. Москва, 2022 г.) / рук. авт. кол. П. Б. Рудник ; Нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики». М. : Изд. дом Высшей школы экономики, 2022. 221 с.
3. Последствия дефицита специалистов на рынке труда и вызовы 2024 года // Центр подготовки руководителей и команд цифровой трансформации ВШГУ РАНХиГС. URL: <https://cdto.ganepa.ru/sum-of-tech/materials/178?ysclid=m2t78awek573269361> (дата обращения: 28.10.2024).
4. Спивак В. А. Управление изменениями : учебник для вузов. М. : Юрайт, 2024. 357 с. URL: <https://urait.ru/bcode/536384> (дата обращения: 28.10.2024).

УДК 37-057.875

РОЛЬ СОЦИОКУЛЬТУРНЫХ И ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ ИНСТИТУТОВ В РАЗВИТИИ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОГО ДОВЕРИЯ СРЕДИ СТУДЕНЧЕСКОЙ МОЛОДЕЖИ РОССИИ

Н. Д. Каримова

*Пензенский филиал ФГБОУ ВО «Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации», г. Пенза, Россия*

Аннотация. Рассматривается влияние социокультурных институтов на формирование доверия студенческой молодежи, роль образовательных учреждений в укреплении институционального доверия среди студентов. Анализируется динамика развития институционального доверия и факторы, влияющие на уровень доверия студентов к образовательным и социокультурным институтам.

Ключевые слова: студенческая молодежь, образовательные институты, институциональное доверие, социокультурные программы

Благодарности: научный руководитель – к.э.н., доцент М. А. Танина.

Современное общество опирается на институты, которые играют важную роль в формировании социальных отношений и структур. Среди них ключевое значение имеют социокультурные и образовательные институты, особенно для молодежи, стоящей на пороге самостоятельной жизни.

В контексте России, где институциональное доверие является одним из главных факторов развития общества, особенно важно изучать влияние социокультурных и образовательных институтов на формирование этого доверия среди студентов [1, с. 211]. В данной статье мы рассмотрим как эти институты способствуют укреплению связей между людьми, повышению качества образования и созданию благоприятной среды для развития личности.

Через общественные мероприятия, выставки, культурные мероприятия и образовательные программы социокультурные институты создают платформы для общения, обмена и взаимодействия студентов, что способствует развитию доверия и укреплению связей между ними [2, с. 53]. Эти институты часто являются местами, где студенты могут обсудить актуальные общественные вопросы, выражать свои мнения и находить союзников, что способствует формированию позитивных отношений и доверия.

Образовательные учреждения играют ключевую роль в формировании институционального доверия среди студенческой молодежи в России. Эти институты предоставляют студентам не только знания, но и ценные практические навыки, необходимые для успешной адаптации в обществе. Через активное участие в процессе обучения и внеучебной деятельности, студенты развивают навыки сотрудничества, коммуникации и уважения к мнению других. Институты образования могут быть местом, где молодежь учится ценить разнообразие культурных и социальных фонов, что является основой для укрепления институционального доверия. Важно отметить, что образовательные учреждения также могут способствовать развитию критического мышления у студентов, формированию ответственного гражданства и участию студентов в различных институциональных структурах общества.

Динамика развития институционального доверия среди студенческой молодежи в России является важным аспектом современного общества. Студенты, проводя много времени в учебных заведениях, находятся в постоянном контакте с преподавателями, администрацией, и другими студентами [3, с. 196]. Институты образования создают условия для формирования студенческого доверия через проведение открытых диалогов, участие в общественной жизни, и поддержку студенческих инициатив. Развитие отношений доверия способствует укреплению общественной стабильности и способствует созданию конструктивной диалоговой среды, необходимой для дальнейшего развития общества.

Факторы, влияющие на уровень доверия студентов к образовательным и социокультурным институтам, играют ключевую роль в формировании институционального доверия среди студенческой молодежи в России. В первую очередь, прозрачность и доступность информации о деятельности учебных заведений и культурных организаций являются важными факторами, влияющими на уровень доверия студентов. Чем более открытым и понятным является процесс принятия решений и взаимодействие со студентами, тем выше уровень доверия.

Кроме того, качество образования и культурных мероприятий, предлагаемых учреждениями, также существенно влияет на оценку студентами их деятельности и уровень доверия к ним. Если институты образования успешно справляются с обучением и предоставляют студентам возможности для развития и самореализации, это способствует формированию доверия и положительного отношения к ним. Важным фактором является также степень привлечения студентов к жизни учебных и культурных институтов. Активное участие студентов в различных мероприятиях, проектах и инициативах позволяет им почувствовать себя частью сообщества, что способствует укреплению институционального доверия.

Таким образом, различные факторы, такие как прозрачность деятельности, качество предоставляемых услуг и вовлечённость студентов, оказывают существенное влияние на уровень доверия студенческой молодежи к образовательным и социокультурным институтам России. Это свидетельствует о важности усилий по совершенствованию работы этих институтов для повышения институционального доверия и формирования гармоничной образовательной и культурной среды для студентов.

Институциональное доверие среди студенческой молодежи России играет важную роль в формировании стабильной и развитой общественной среды. Для укрепления этого доверия необходимо обратить внимание на различные перспективы, которые

могут способствовать расширению доверия студентов к социокультурным и образовательным институтам.

В современной России, где нередко возникают ситуации, подрывающие доверие к институтам, важно создать механизмы, способствующие преодолению возникших проблем. Развитие диалога между студентами и институтами, включая открытые форумы, общественные слушания и консультативные советы, может помочь установить эффективное взаимодействие и повысить уровень доверия.

Особое внимание следует уделить образовательной программе, которая должна способствовать формированию критического мышления и уважения к различным точкам зрения. Институты также могут активно поддерживать культуру открытости, прозрачности и ответственности, что способствует укреплению доверия студентов [4, с. 38].

Для успешного укрепления институционального доверия среди студентов в России необходимо активное участие всех заинтересованных сторон, включая государственные органы, образовательные институты, студенческие организации и общественность. Только при совместных усилиях можно создать благоприятную среду для развития институционального доверия и формирования стойких отношений

Список литературы

1. Танина М. А. [и др.]. Оценка институционального доверия студенческой молодежи России к системе профессионального образования // Интеграция образования. 2024. Т. 28, № 2. С. 211–231. URL: <https://doi.org/10.15507/1991-9468.115.028.202402.211-231>
2. Бондаренко В. В., Юдина В. А., Юрасов И. А., Танина М. А. Эмоциональное и рациональное доверие российской студенческой молодежи к органам власти: проблемы образов власти // Известия высших учебных заведений. Поволжский регион. Общественные науки. 2023. № 4 (68). С. 43–61. doi: 10.21685/2072-3016-2023-4-4 EDN: ЕСКСҮХ
3. Танина М. А., Бондаренко В. В., Юдина В. А., Зябликова О. А. Оценка уровня институционального доверия студенческой молодежи в современном российском обществе в условиях глобальных культурологических и цифровых трансформаций // Вестник университета. 2024. № 1. С. 192–203. doi: 10.26425/1816-4277-2024-1-192-203 EDN: ВМОВВW
4. Юдина В. А., Танина М. А., Бондаренко В. В. Развитие социально-педагогических технологий воспитания государственно-ориентированной личности в высших учебных заведениях // Вестник Кемеровского государственного университета. Серия: Политические, социологические и экономические науки. 2024. Т. 9, № 1 (31). С. 31–39. doi: 10.21603/2500-3372-2024-9-1-31-39 EDN: WXZDPM

УДК 314.316.7

ПРОБЛЕМА КРИТИКИ СОВРЕМЕННОЙ ЗАПАДНОЙ ЦИВИЛИЗАЦИИ СО СТОРОНЫ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ ЭЛИТЫ ЕВРОПЫ И АМЕРИКИ

А. В. Лесевицкий¹, И. И. Кац², А. В. Крюков³

^{1,2}Пермский филиал ФГБОУ ВО «Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации», г. Пермь, Россия

³КГАПОУ «Авиатехникум», г. Пермь, Россия

Аннотация. Рассматривается проблема восприятия современной западной цивилизации интеллектуальной элитой Европы и Америки. Европейские мыслители отрицают претензии Запада на универсальность своей культуры, которую он желает распространить на все незападные этносы (О. Шпенглер). Критикуется демографическая политика данной цивилизации, рассматривается кризис западной системы образования.

Ключевые слова: критика Европы и Америки, универсальность культуры, демографический кризис, разрушение системы образования

По аксиоматическому утверждению выдающегося социолога XX века А. А. Зинovieва, история человечества не знала идеальных обществ, – «рай на земле» является лишь художественной метафорой. Нам представляется, что критика современной западной цивилизации со стороны интеллектуальной элиты Америки и Европы имеет объективные основания, т.к. данная группа мыслителей экзистировала (существовала) именно в этом социуме, достаточно язвительно подмечая все его недостатки. Более того, мыслителей из Европы и Америки нельзя напрямую заподозрить в славянофильских акцентах мировоззрения. Нами подмечен еще один парадокс, заключающийся в том, что «фаустовскую цивилизацию» критикуют европейские и американские интеллектуалы из абсолютно разных общественно-политических и социально-философских сообществ (школ).

В чем же заключается критика современной западной цивилизации со стороны интеллектуальной элиты Европы и Америки?

1. По мнению одного из виднейших представителей немецкого консерватизма О. Шпенглера, не существует единой для всех стран «столбовой дороги», каждая цивилизация обладает своими неповторимыми чертами. В книге «Закат Европы» мыслитель настаивает на том, что попытка «коллективного Запада» навязать свои черты другим народам (социальное и экономическое устройство, менталитет, политические идеи и т.д.) обречена на тотальное поражение и крушение. О. Шпенглер отмечает, что культура любого этноса уникальна (язык, традиции, религия, мировосприятие и т.п.), она не может быть искусственно перенесена в другие геополитические условия, ибо при этом копировании необходимо учитывать динамику исторического развития, геополитические условия экзистенции цивилизации, менталитет ее представителей: «Русскому мышлению столь же чужды категории западного мышления, как последнему – категории китайского или греческого. Действительное и безостаточное понимание античных первоглаголов столь же для нас невозможно, как понимание русских и индийских, а для современного китайца и араба с их совершенно иначе устроенным интеллектом философия от Бэкона до Канта не больше, чем курьез» [1, с. 153]. И только всемирной катастрофой может окончиться практическая реализация идеи построения единой «общечеловеческой цивилизации» по западному образу и подобию. Более того, интеллектуальная элита Европы прекрасно осознает, что «прометеевская цивилизация» (В. Шубарт) неизлечимо больна, но она хочет распространить этот «вирус» на все остальное человечество, обрушив его в бездну небытия.

2. Достаточно существенной критике со стороны европейской и американской интеллектуальной элиты подвергается демографическая ситуация, бытийствующая на Западе. Бездетность, кризис семьи и традиционных ценностей, антирелигиозность возведения во всеобщий эталон, перверсионные модели гендерных взаимоотношений – все это порождает надвигающуюся на Запад демографическую катастрофу. Советник трех президентов США П. Дж. Бьюкенен писал: «Запад умирает. Народы Запада перестали воспроизводить себя, население западных стран стремительно сокращается. С самой Черной Смерти, выкосившей треть Европы в четырнадцатом столетии, мы не сталкивались с опасностью серьезнее. Нынешний кризис грозит уничтожить западную цивилизацию» [2, с. 22].

Но данный хаос может иметь и социальные последствия, влияющие на незападные этносы. По мнению политических философов, вследствие низкой рождаемости и «открытым границам», которые мешают «закрыть» доктрины «прав человека» и «либерализма», Европа перестает быть Европой. Например, Франция и Германия в обозримой перспективе будут на 40 % поглощены мигрантами из стран Африки и Азии. Один из крупнейших социологов современности И. Валлерстайн предчувствует чрезвычайно тревожную тенденцию, которая может выразиться в новом межэтническом противостоянии на территории Европы: «Что же должно произойти? В краткосрочном плане это

кажется очевидным. В богатых странах мы увидим рост правых движений, фокусирующих свою риторику на необходимости ограничения притока иммигрантов. Мы увидим, как на пути миграции будет возводиться все больше и больше юридических и физических преград. Тем не менее мы станем свидетелями роста реальной миграции – легальной и нелегальной – частично потому, что стоимость поддержания реальных барьеров слишком высока, а частично в результате широкого сговора работодателей, заинтересованных в использовании рабочей силы мигрантов» [3, с. 27]. По мнению И. Валлерстайна, мигранты будут в XXI веке весьма мощной политической силой, дестабилизирующей всю западную цивилизацию. Совершенно очевидно, что Западной Европой не будет решена и проблема депопуляции, медленного вымирания коренного населения. Неославянофил А.И. Уткин писал: «В Германии, уровень рождаемости которой равняется 1,3, к 2050 г. исчезнут 23 млн. немцев и современное население в 82 млн. человек опустится до уровня в 59 млн. (при этом треть населения будет старше 65 лет). К 2100 г. население Германии составит 38,5 млн. (уменьшение на 53 процента). В Италии (уровень рождаемости 1,2 ребенка) население к 2050 г. составит 41 млн.; население Испании (1,07 ребенка) сократится на четверть» [4, с. 457]. Полагаем, что комментарии излишни.

3. Критическую оценку получила и западная система образования. Видный итальянский философ-неомарксист А. Грамши обнаружил довольно печальную и опасную тенденцию педагогического макрокосма Западной Европы и США. Специфика данной системы заключается в том, что образовательная среда условно делится на две составляющие. Для основного конгломерата представителей западного общества существуют «массовое образование», формирующее «секуляризованную» картину мира, когда индивид становится «специалистом» только в одной практической области знания и не имеет никакого представления о других областях. Но в недрах западного общества существует и «элитарная школа», где личности предоставляют абсолютно весь багаж знаний, доступный для человека на сегодняшний день. Ведётся интенсивная и высокоинтеллектуальная подготовка по абсолютно другим программам, формирующим «университетский тип мировоззрения», дающий возможность свободно ориентироваться в современном мире, понимать всю сложность происходящих в нём процессов, а самое главное - управлять данными процессами. Но подобное образование, по мнению А. Грамши, получает лишь привилегированная элита западной цивилизации. Основная же масса «западников» (термин А.А. Зиновьева) получает массовый тип образовательной траектории, делающий их исполнителями чужой воли, индивидами, чью жизнь будут проживать другие: «Социальный отпечаток накладывается в силу того факта, что каждая социальная группа имеет школу своего типа, предназначенную увековечить в этих слоях определенную традиционную функцию, руководящую или исполнительскую» [5, с. 449].

Таким образом, в нашей статье мы проанализировали критику современной западной цивилизации со стороны интеллектуальной элиты Европы и Америки. Данное осмысление изъянов «прометеевской цивилизации» (В. Шубарт) было многомерным, касающимся большинства сегментов данного типа общества.

Список литературы

1. Шпенглер О. Закат Европы. Очерки морфологии мировой истории. М. : Мысль, 1993. 663 с.
2. Бьюкенен П. Дж. Смерть Запада. М. : АСТ, 2003. 444 с.
3. Валлерстайн И. Конец знакомого мира: Социология XXI века. М. : Логос, 2004. 368 с.
4. Уткин А. И. Подъем и падение Запада. М. : АСТ, 2008. 761 с.
5. Грамши А. Тюремные тетради : в 3 ч. М. : Политиздат, 1991. Ч. 1. 560 с.

ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЙ г. БУЗУЛУКА В ПЕРВЫЕ ГОДЫ ВЕЛИКОЙ ОТЕЧЕСТВЕННОЙ ВОЙНЫ (1941–1945 гг.)

Ю. В. Мельникова¹, В. С. Сошникова²

*Бузулукский финансово-экономический колледж – филиал
ФГОБУ «Финансовый университет при Правительстве РФ», г. Бузулук, Россия*

Аннотация. Рассматривается деятельность органов местной власти в годы Великой Отечественной войны, работа эвакуированных предприятий в чрезвычайных условиях военного времени, мероприятия по обеспечению бойцов Красной армии всем необходимым.

Ключевые слова: органы местной власти, система жизнеобеспечения, продовольственное снабжение, индивидуальное строительство, огородничество, предприятия, госпитали

Сегодня, в условиях начавшейся специальной военной операции, когда государство должно поддерживать систему жизнеобеспечения населения в приграничных районах, пострадавших от вторжения противника, значительный интерес представляет деятельность органов местной власти в годы Великой отечественной войны, когда в чрезвычайных условиях была создана централизованная система жизнеобеспечения населения, которая способствовала выживанию населения и обеспечению продовольственного снабжения.

В годы Великой отечественной войны были потеряны огромные сельскохозяйственные районы. И вся тяжесть продовольственного снабжения легла на восточные районы. Государство сконцентрировало в своих руках все запасы продовольствия. Дифференцированный подход к снабжению различных слоев населения позволил повысить производительность труда. На Южный Урал прибывало эвакуированное население, необходимо было в короткие сроки решить проблему с расселением. Производилось уплотнение жильцов. Местные органы власти начинают уделять внимание индивидуальному и коллективному строительству. В кратчайшие сроки необходимо было решать проблему продовольственного снабжения, поэтому большое значение приобретает огородничество. После начала войны в Бузулук было эвакуировано 8 предприятий. Из города Брянска прибыл завод «Красный профинтерн». Предприятие выпускало 122-миллиметровые снаряды и 50-метровые мины. Баровский машиностроительный и Карловские заводы были размещены на территории ликероводочного завода¹ [1, с. 12]. Кожгалантерейная фабрика прибыла из Черниговской области. Вместе с фабрикой приехали 23 рабочих с семьями. Работникам кожгалантерейной фабрики органы местной власти выделили деревянный сарай на территории Бузулукского ипподрома. Фабрика наладила выпуск изделий для Красной армии. Неоднократно работники кожгалантерейной фабрики награждались медалью «За доблестный труд» [2, с. 2]². Из Брянской области в Бузулук прибыла швейная фабрика с оборудованием – 200 машин, 17 семей. Фабрика производила пошив и реставрацию военной одежды и обуви, также выполнялся пошив товаров широкого потребления. Ни разу работницы швейной фабрики не сорвали план по заказам. За трудовые подвиги работницы швейной фабрики неоднократно награждались медалью «За доблестный труд» [3, с. 797]³.

В первые годы войны увеличился выпуск валовой продукции по товарам широкого потребления. Сельскохозяйственные площади засеивались картофелем. Согласно справки председателя городской плановой комиссии «О развитии подсобных хозяйств

¹ Л. И. Футорянский. Оренбуржье-Великой Победе. 28 с.

² МКУ г. Бузулука Ф. 88. Оп. 1. Д. 6. Л. 797.

³ МКУ г. Бузулука Ф. 88. Оп. 1. Д. 9. Л. 35.

в 1942 году» число подсобных хозяйств выросло с 19-ти до 34-х. Местные органы власти ставили цель не только обеспечить обработку культур. Но и их хранение. 8000 тысяч семей получили огороды. Больших успехов в посеве добились подсобные хозяйства Сельхозтехникума, Межрайторгаза, завода имени Кирова. Депутаты города активно занимались проблемой размещения, прибывшего в город Бузулук эвакуированного населения, систематически оказывалась помощь, создавались условия для нормальной жизнедеятельности. Органами местной власти проводилась агитационная работа среди населения для оказания помощи Красной Армии. В обращении депутатов города Бузулука неоднократно звучали призывы предприятиям проводить усиленную работу, увеличивать план по выпуску винтовок, пулеметов, патронов для Красной Армии. В результате агитационной работы жители города собрали в фонд обороны наличными 20 337 рублей. Участвовали в сборе средств все категории населения, включая домохозяек. Было собрано 1000 предметов теплой одежды и постельных принадлежностей для воинов Советской армии. Большая работа проводилась женщинами, работающих в госпиталях в пошивке белья для больных бойцов, обеспечивали различной посудой и всем необходимым. (сдано около 2000 предметов). В целях изыскания средств на постройку танков, самолетов и другого снаряжения распространялись билеты денежно-вещевой лотереи.

Наряду с успехами возникли и серьезные трудности. В городе не хватало топлива. Ситуация усугублялась еще и тем, что добыча торфа не производилась из-за разлива весенних вод. Росла потребность в обеспечении топливом детских, лечебных организаций, коммунальных предприятий и горожан. Данная потребность удовлетворялась лишь на 10 процентов. Городской властью была поставлена задача использовать суррогаты для топлива – бурьян, сучья пни. В отчетах коммунальных предприятий за пять месяцев 1942 года указано, что на протяжении этого времени самой острой оставалась проблема обеспечения топливом. Ежедневно городскому совету г Бузулука приходилось изыскивать топливо на следующий день, чтобы не остановить предприятия. В муниципальном архиве города Бузулука содержатся факты нарушений в снабжении города электричеством из-за простоя электростанции по причине нехватки угля.

В городе Бузулуке было введено обязательное военное обучение, всеобщая обязательная подготовка населения к противовоздушной и противохимической обороне. За 4 года войны городские оборонно-массовые организации города Бузулука, Осоавиахима и общества Красного креста подготовили 12 000 различных специалистов: автоматчиков, снайперов, минометчиков, радистов. В годы войны Бузулук стал «кузницей резервов» для красной армии. Самоотверженно трудились работники железнодорожного транспорта, среди них развернулось социалистическое соревнование за увеличение пропускной способности поездов, за экономию топлива и времени, за выполнение производственных заданий не менее чем на 200 %. В феврале 1942 года комсомольцы-железнодорожники встали на ударную вахту в честь 24-й годовщины Красной армии. Железнодорожник Попов, Салманов, Щенников досрочно ремонтировали паровозы. В январе 1942 года поступил приказ ГКО и МГО о срочной постройке бронепоезда в депо станции Бузулук.

В 1942 году железнодорожники станции Бузулук оборудовали бронепоезд «Смерть фашизму». Станция отправляла на фронт состав и принимала раненых бойцов. По поручению Министра путей сообщения работники паровозного депо были награждены медалью «За доблестный труд в годы великой отечественной войны 1941–1945»¹. Были построены четыре бронеплощадки. Были привлечены лучшие слесари И. В. Скуратов, Ф. Ф. Щелькалин, А. К. Расцепин. На бронеплощадках были установлены орудия и оборудован командный пункт. Бронепоезд был полностью оборудован и вошел

¹ МКУ г. Бузулука Ф. 88 Оп. 1. Д. 7. Л. 17.

в 25-ю бронедивизию. Водили его опытные бузулукские машинисты И. Е. Букреев, П. П. Литвинов, А. М. Марков и В. Корчагин. Возникали все новые комсомольские бригады, которые боролись за право называться фронтовыми. Количество таких бригад непрерывно росло. В мае 1944 года завод имени Куйбышева занял 1 место во Всесоюзном социалистическом соревновании.

Таким образом, в военные годы все предприятия города работали согласно установленному плану, люди трудились на пределе своих возможностей, чтобы обеспечить его полное выполнение. Лозунгом военного времени был: «Все для фронта! Все для Победы!».

Список литературы

1. Футорянский Л. И. Оренбуржье – Великой Победе (к 50-летию Победы в Великой Отечественной войне). Оренбург : Изд-во ОГУ, 1994. 28 с.
2. Муниципальное казенное учреждение (МКУ) г. Бузулука. Ф. 88. Оп. 1. Д. 6. Л. 797.
3. МКУ г. Бузулука. Ф. 88. Оп. 1. Д. 8. Л. 35.
4. МКУ г. Бузулука. Ф. 88. Оп. 1. Д. 7. Л. 17.

УДК 316.4

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ПЕНЗЕНСКОЙ ОБЛАСТИ

Т. Р. Мустакаев

*ФГБОУ ВО «Пензенский государственный университет»,
Институт экономики и управления, г. Пенза, Россия*

Аннотация. Рассматриваются основные проблемы, а также перспективы социально-экономического развития Пензенской области в современных условиях.

Ключевые слова: социально-экономическое развитие, уровень жизни, качество жизни, бедность, заработная плата, демография

Благодарности: научный руководитель – к.социол.н. Л. Ф. Каримова.

В современных условиях Пензенская область сталкивается с социально-экономическими проблемами, которые прямо или косвенно отражаются на темпах развития региона. Наличие тех или иных сложностей социального и экономического характера на уровне регионов отражается и на развитии государства в целом. Поэтому необходимо уделять пристальное внимание имеющимся проблемам, вероятным угрозам и негативным последствиям данных проблем.

В настоящее время Российская Федерация сталкивается со сложностями, которые влияют на планомерное и стабильное развитие ее экономики и других сфер жизни. Социально-экономическое развитие как отдельно взятого региона, так и государства в целом отражается на качестве и уровне жизни населения.

На протяжении многих десятилетий Пензенская область борется с возникающими трудностями социально-экономического развития. Актуальными проблемами социально-экономического развития, с которыми сталкивается Пензенский регион являются:

1. Уровень доходов населения является ключевой проблемой, а точнее, низкий уровень доходов относительно аналогичного показателя в других регионах. Уровень доходов населения региона отражает показатель заработной платы. Рассмотрим рис. 1, на котором более подробно отражены данные об уровне доходов населения Пензенской области за прошедшие месяцы 2024 года (рис. 1).

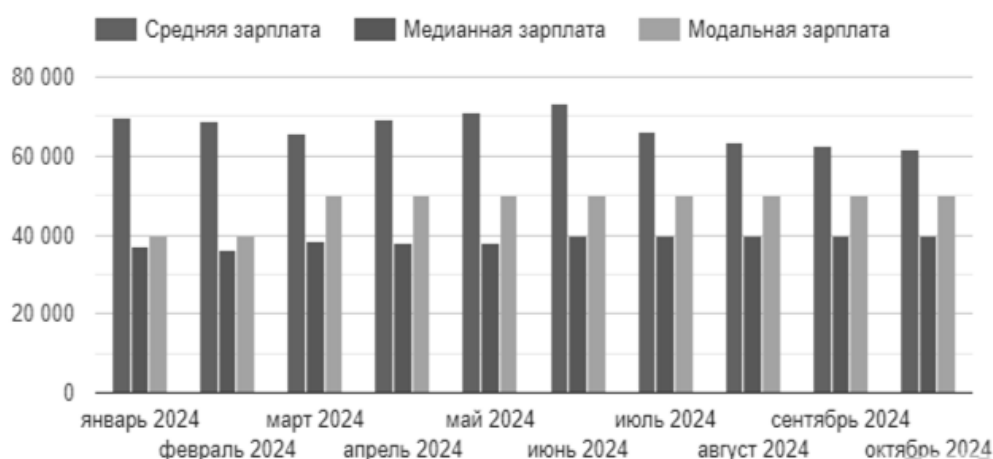


Рис. 1. Уровень доходов населения Пензенской области за январь-октябрь 2024 г.

Согласно данным рисунка 1 и данным Росстата, средняя зарплата в Пензенском регионе в 2024 году 61 883 рубля. Модальная заработная плата составляет 50 000 руб. Медианная заработная плата в Пензенской области 38 860 руб. [1].

Модальная заработная плата представляет собой сумму, которая наиболее часто встречается в вакансиях различных сайтов по найму.

Медианная заработная плата – это средний показатель заработной платы, не включающий максимальный и минимальный показатель по региону.

Для сравнения, среднемесячная заработная плата в Пензенском регионе в 2023 г. была 48 166,8 руб., что на 19 % меньше данного показателя за 2024 год.

2. Уровень бедности, показатель который отражает тенденции социально-экономического развития региона (табл. 1).

Таблица 1

Динамика уровня бедности в Пензенской области за 2021–2023 гг. [2]

№ п/п	Наименование показателя	Единица измерения	2021 год	2022 год	2023 год
1.	Численность населения с денежными доходами ниже величины прожиточного минимума	% от общей численности населения области	12,0	11,5 %	11,3%
		Тыс. человек от общей численности населения области	154,9	146,5	145,9

Согласно данным табл. 1, динамика уровня бедности в Пензенском регионе является положительной, поскольку ее уровень снижается на протяжении всего периода, который был взят за основу рассмотрения. Данный показатель является средним, среди всех субъектов Российской Федерации.

3. Одной из актуальных проблем социально-экономического развития Пензенского региона является проблема демографии. Высокий уровень смертности и низкий уровень рождаемости – два основных направления демографии, которые наиболее остро нуждаются в решении и реализации принятых мер. В Пензенской области фиксируется превышение уровня смертности над уровнем рождаемости. В 2022 году, согласно данным Росстата, в регионе родились 8435 человек, а умерло 19500 человек. В 2023 году показатель рождаемости снизился на 1,8 % по сравнению с данными 2022 года.

4. Высокий уровень миграции, переезд людей в другие регионы и города миллионники является следствием того, что население Пензенского региона сокращается. Данная проблема стимулирует другие сложности, например, обеспечение региона необходимым числом работников [3].

5. Немаловажной проблемой является низкий уровень инвестиций в региональную экономику. Для социально-экономического роста Пензенскому региону необходимо больше предприятий, например, в сфере сельского хозяйства, чтобы максимально использовать имеющийся потенциал области.

Несмотря на наличие проблем, с которыми сталкивается Пензенская область, регион имеет перспективы для социального и экономического развития.

Правительством Пензенской области была принята Стратегия социально-экономического развития региона до 2035 года. Основная цель Стратегии – обеспечение роста благосостояния населения Пензенской области [4]. Данная Стратегия учитывает имеющиеся сложности и предлагает пути решения проблем, а также комплекс мероприятий, направленных на реализацию различных программ по социально-экономическому развитию Пензенского региона.

Таким образом, имеющиеся проблемы социально-экономического развития, с которыми сталкивается Пензенская область, требуют комплексного решения, взаимодействия всех структур и институтов современного общества. Правительство Пензенского региона разрабатывает и использует программы по всестороннему развитию области. Устойчивое развитие Пензенского региона является приоритетной и стратегической целью Правительства Пензенской области.

Список литературы

1. Демография // Федеральная служба государственной статистики. 2024. 18 ноября. URL: <https://rosstat.gov.ru/folder/12781>

2. Пензенская область в цифрах 2022 : краткий стат. сб. // Официальный сайт территориального органа Федеральной службы государственной статистики и по Пензенской области. 2024. 18 ноября. URL: [https://58.rosstat.gov.ru/storage/mediabank/ПЕНЗЕНСКАЯ%20ОБЛАСТЬ%2023%20в%20цифрах%20\(официальное%20издание\).pdf](https://58.rosstat.gov.ru/storage/mediabank/ПЕНЗЕНСКАЯ%20ОБЛАСТЬ%2023%20в%20цифрах%20(официальное%20издание).pdf)

3. Павлова Е. А., Каримова Л. Ф. Методы мотивации персонала // Социокультурные факторы консолидации современного российского общества : сб. ст. II Междунар. науч.-практ. конф. (г. Пенза, 29–30 мая 2018 г.). Пенза : Приволжский Дом знаний, 2018. С. 49–52.

4. О Стратегии социально-экономического развития Пензенской области на период до 2035 года : закон Пензенской области // Официальный сайт Правительства Пензенской области. URL: http://pravo.gov.ru/proxy/ips/?doc_itself=&backlink=1&nd=154133041&page=1&rdk=0#I0

УДК 316.72

ОТНОШЕНИЕ К ПРИРОДЕ В РАЗНЫХ ДЕЛОВЫХ КУЛЬТУРАХ

Е. Е. Суздальцева

*Пензенский филиал ФГБОУ ВО «Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации», г. Пенза, Россия*

Аннотация. Представлены три основных подхода к взаимодействию с окружающей средой в разных деловых культурах и факторы, обуславливающие их различие.

Ключевые слова: взаимоотношения с окружающей средой, экологическая обстановка, культурные различия, мировосприятие, устойчивое развитие

Благодарности: научный руководитель – д.социол.н., профессор И. А. Юрасов.

В культурах различных стран доминируют разные подходы к взаимодействию человека с окружающей средой, в первую очередь с природой. Условно данные подходы можно разделить на три аспекта: люди доминируют над природой, подчиняются ей или живут с ней в гармонии. Восприятие природы разными деловыми культурами варьируется из-за исторических, культурных и экономических факторов, оказавших на них влияние.

В странах, таких как США и Австралия, распространено представление о природе как об объекте, подчинённом человеку. Здесь преобладает индустриальная парадигма, где природа рассматривается как ресурс для извлечения прибыли. Примеры этого можно увидеть в обширной вырубке лесов и добыче полезных ископаемых, что часто происходит с минимальными экологическими ограничениями. Экономический рост зачастую ставится выше заботы о природной среде, и такие страны часто сталкиваются с последствиями экологического ущерба, который вызывается действиями человека.

Такое же отношение к природе и в некоторых странах Ближнего Востока, таких как Кувейт и Саудовская Аравия. В этих регионах акцент делается на добычу нефти и газа, что зачастую приводит к экосистемным потрясениям. Несмотря на наличие инициатив по охране окружающей среды, быстрое развитие и высокие прибыли от ресурсного сектора порой затмевают важность устойчивого обращения с природой.

Ярким примером негативных последствий такого отношения к природе является гигантское пятно мусора, расположенное между побережьем Калифорнии и Гавайями и в два раза превышающее по площади штат Техас. Пятно имеет несколько названий: «Великое тихоокеанское мусорное пятно» (Great Pacific Garbage Patch), «Тихоокеанский мусороворот» (Pacific Trash Vortex), «Северная тихоокеанская спираль» (North Pacific Gyre). Пятно возникло в 1950-е гг., но разрастается до сих пор быстрыми темпами. Оно представляет собой огромную гору мусора, плавающую на территории от 600 тысяч до 1,6 миллиона квадратных километров. При этом на поверхности воды находится только около 80 000 тонн отходов – на дне гораздо больше. В основном это рыболовные сети, микропластик, одноразовые упаковки, дорожные конусы, техника, футбольные мячи и т. д. Пятно разрасталось в течение 70 лет, и только 2 месяца назад, в сентябре 2024 г., появились новости о том, что некоммерческая группа The Ocean Cleanup планирует убрать одно из крупнейших пятен мусора в мире. На реализацию данного проекта группе понадобится 10 лет и 7,5 миллиарда долларов [1].

На противоположном полюсе можно наблюдать фаталистическое, подчиненное отношение человека к природе. Для сторонников этого подхода характерно ощущение незащищенности перед стихией, сопровождающееся чувством страха перед силами природы. Обычно этот подход к окружающей среде является доминирующим в развивающихся странах с низким уровнем образования и жизни населения. Во многих странах Ближнего Востока также наблюдаются черты данного подхода к природе, поскольку жизнь считается предопределенной Богом, как и все происходящее в мире.

Фаталистическое отношение к природе особенно ярко проявляется в странах, где низкий уровень образования и экономические трудности создают атмосферу незащищенности перед стихиями. Например, в странах таких как Йемен, Судан и Афганистан имеется сложившееся убеждение, что жизнь и её неотъемлемые трудности – это судьба, предначертанная свыше. В этих обществах, где традиционные верования и религиозные учения играют центральную роль, люди часто ощущают, что их судьба зависит от высших сил, что ведет к принятию условий окружающей среды, даже если они неблагоприятны.

Согласно третьему подходу, человек рассматривается как часть природы и, следовательно, должен жить в гармонии с окружающей средой. Никто не имеет права изменять природу, руководствуясь личными интересами, необходимо подстраиваться под законы природы.

Такой подход в наибольшей степени характерен для культуры Японии. В Японии природа воспринимается как неотъемлемая часть жизни и философии. Здесь существует концепция «ваби-саби» [2, с.113], которая ценит красоту в несовершенстве и изменчивости природы. Японцы стремятся к гармонии с окружающей средой, что отражается в концепциях устойчивого градостроительства и использования возобновляемых источников энергии. Этот подход коренится в буддизме и синтоизме, подчеркивающим связь человека с природой и необходимость её уважать.

Другим примером могут послужить Швеция и Норвегия. В них также лидирует концепция гармонии с природой, где человек рассматривается как часть более широкой экосистемы. В этих странах устойчивое развитие и забота о природе являются ключевыми принципами, что отражается как в государственных политиках, так и в бизнес-моделях. Этот подход проистекает из глубокой связи, которую скандинавы имеют с природой, а также из традиции «аланшалмож» [2, с. 119], где люди считают себя частью экосистемы.

Эти три подхода хорошо иллюстрируются различным отношением людей к постановке целей. При первом подходе (господство человека над окружающей средой) предполагается, что необходимо ставить перед собой четкие цели, ожидать их достижения и получать наказание за то, что цели не были достигнуты. При втором подходе (подчинение человека окружающей среде) четкие цели ставятся редко, поскольку предполагается, что человек не имеет возможности сделать многое для их достижения. При третьем подходе (жизнь в согласии с природой) цели согласуются с окружением, широко распространена практика корректирования первоначально поставленных целей, а в случае, если цели не достигнуты, наказаний не предусматривается.

В России отношение к природе можно охарактеризовать как сложное и многогранное, что во многом связано с историческими, культурными и географическими аспектами. Традиционно в российской культуре наблюдается сочетание всех трёх подходов. Это объясняется тем, что страна обладает обширной и разнообразной природой, богатой как ресурсами, так и сложными климатическими условиями. На протяжении многих веков российское общество развивалось в условиях сурового климата и больших расстояний, что формировало необходимость подчиняться природным условиям – от жестоких зим до обильных наводнений.

С другой стороны, стремление к освоению богатств природы – лесов, рек, недр – также играет важную роль в русском менталитете. Природа рассматривается как источник дохода и развития, что порой приводит к чрезмерной эксплуатации ресурсов, особенно в период экономического роста. Это доминирующее отношение базируется на историческом опыте, когда выживание во многом зависело от успешного освоения и использования природных ресурсов.

В то же время в последние годы наблюдается растущее осознание важности экосистем и необходимости заботы о природе. Все больше людей стремится к гармоничному сосуществованию с окружающей средой, и это стремление отражается в культурных, образовательных и экологических инициативах. Например, 23 ноября 2024 г. в Москве в гостинице «Метрополь» состоится большое культурное событие – посвященное сбору средств на сохранение биоразнообразия в РФ. Это первый в России «Зеленый Бал» по инициативе Фонда «Зеленая миссия» в партнерстве с Greenway Global при поддержке и организации компаний Венский Бал Москва, ESG бизнес клуба Президентской Академии, МГИМО, «Альфа капитал» и др. Это действительно уникальный для России конкурс, который поможет начинающим предпринимателям реализовать проекты в области устойчивого развития совместно с федеральными и региональными заповедными территориями и получить гранты до 500 тыс. рублей на развитие своего дела [3].

Список литературы

1. Гвоздь И. На уборку Большого мусорного пятна потребуется 10 лет и 7,5 млрд долларов // Hi-Tech Mail. URL: <https://hi-tech.mail.ru/news/115002-na-uborku-musornogo-pyatna-potrebuetsya-10-let/> (дата обращения: 20.11.2024).
2. Экология культуры: природа и человек в культурно-цивилизационном пространстве : сб. ст. по материалам Междунар. науч. семинаров / под ред. О. Б. Сокуровой, М. Н. Цветаевой. СПб. : Изд-во С.-Петербург. ун-та, 2022. 278 с.
3. «Зеленый бал» станет площадкой для обсуждения экологических инициатив в РФ // Национальный банковский журнал NBJ. URL: <https://nbj.ru/events/zelenyy-bal-stanet-ploshchadkoy-dlya-obsuzhd/67601/> (дата обращения: 21.11.2024).

УДК 303.446.23

КОРПОРАТИВНАЯ КУЛЬТУРА ЗАПАДА

Е. Е. Суздальцева

*Пензенский филиал ФГБОУ ВО «Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации», г. Пенза, Россия*

Аннотация. Рассмотрены особенности западной корпоративной культуры, а также представлен подробный сравнительный анализ корпоративных культур России и США.

Ключевые слова: корпоративная культура, западная культура, российская культура, ценности, мировоззрение

Благодарности: научный руководитель – д.социол.н., профессор И. А. Юрасов.

Глобализация мировой экономики, участие организаций в различных формах международной кооперации, стремление компаний к расширению границ своей деятельности и превращению в крупные мультинациональные корпорации выявили новые проблемы организационного поведения, связанные с различием культур. Актуальность данной темы состоит в том, что эффективность международного бизнеса во многом зависит от понимания культуры других стран, культурных различий между нациями и способности адаптироваться к ним. В связи с этим возникла необходимость изучения особенностей национальных культур и их влияния на организационное поведение и организационную культуру компаний, разработки подходов и методов повышения межкультурного взаимодействия, культурной адаптации, мотивации, лидерства, принятия решений, управления персоналом в разной культурной среде. В данной статье подробно рассмотрены особенности западного типа корпоративной культуры.

Первое особенность – это язык общения. В большинстве крупных международных компаний рабочим языком является английский, но нередко приходится говорить на языке той страны, где работает сотрудник. Язык и культура общения, принятые в компании, во многом определяют документооборот, начиная от правил написания имени и адреса получателя письма и заканчивая типовыми шаблонами подготовки отчетов и презентаций, которые необходимо освоить.

Вторая особенность – стиль одежды. Во многих компаниях персонал сам определяет, в чем приходить на работу, но существуют организации, где определенная форма и стиль в одежде являются обязательными. Это касается, прежде всего, крупных финансовых корпораций, банков, инвестиционных и страховых компаний и т.п. Чем выше должность, тем больше внимания уделяется внешнему виду и деловым аксессуарам – часам, мобильному телефону, ручкам, ежедневникам и т.п. Например, с понедельника по четверг мужчинам принято носить костюм и галстук («tie suit»). Для женщин таких жестких правил не существует и можно обойтись «smart casual». Хотя если женщина

занимает ответственный пост управляющего компании, партнера и т.п., то придется ежедневно носить деловой костюм. Исключение – пятница, когда можно расслабиться и прийти на работу в джинсах. Такие строгие правила относятся, как правило, к наиболее консервативным банковским и финансовым сферам, где даже в командировки не разрешается отправляться в джинсах, а карьера может зависеть от внешнего вида и умения себя преподать. В других же областях правила, предъявляемые к внешнему виду, могут быть совершенно иными или полностью отсутствовать.

Очень важная часть корпоративной культуры – организация рабочего времени. Здесь определяющую роль играет местное трудовое законодательство, которое регламентирует длительность рабочего дня и рабочей недели. Хотя нередко в компании складываются собственные правила, которые во многом зависят и от национальной культуры. Например, в Америке принято работать допоздна, продолжительность ежегодного отпуска редко превышает 14 дней. Постоянные задержки в офисе являются неотъемлемой частью успешной карьеры. Германия напротив славится своей пунктуальностью и «счетчиками» времени, по которым каждый работник отмечает, когда пришел и ушел с работы. Во многих немецких и швейцарских компаниях считается дурным тоном, когда работник не успевает закончить все свои дела в отведенное для этого рабочее время и вынужден оставаться после работы. В Италии, Испании, Франции «сиеста», «маньяна» и перерыв на обед являются неприкосновенными. В некоторых юридических компаниях не принято уходить раньше семи часов вечера, а можно проработать и всю ночь, особенно над проектом, в который вовлечены коллеги из стран с разными часовыми поясами [1, с. 98].

Следующий важный аспект – организация слаженной трудовой деятельности всего коллектива. Кроме того, нужно быть готовым к тому, что чем больше компания, чем глобальнее ее цели и задачи, тем больше существует норм и правил корпоративной культуры (гласных и негласных), помогающих приводить в действие и поддерживать огромный корпоративный механизм. Поэтому, необходимо уделить пристальное внимание изучению корпоративной культуры зарубежной компании. Реально познакомиться с корпоративной культурой удастся, только проработав в компании несколько месяцев. Для этого и предусматривается испытательный срок, который на Западе обычно составляет 2–3 месяца, а в некоторых случаях может быть продлен и до 6 месяцев. [1, с. 99] Этого времени, как правило, бывает достаточно, чтобы новый работник мог понять подходит ли ему данная работа и хочет ли он продолжать трудиться в ней. Первоначальную информацию о корпоративной культуре компании можно узнать уже на этапе сбора информации. Затем знакомство с корпоративной культурой можно продолжить на интервью. Именно в беседе с ключевыми сотрудниками, при знакомстве с офисом, будущими коллегами можно получить важные знания, о том, в каких условиях предстоит работать и насколько они подходящие.

Западная корпоративная культура характеризуется индивидуализмом – индивидуальная инициатива, индивидуальная ответственность, индивидуальное право, индивидуальный интерес, – что воспринимается как главное условие участия индивида в любой деятельности и двигатель общественного прогресса. Индивидуальный интерес – обязательное и первое условие участия американца в любой деятельности, и это признается американской культурой. Американцы трактуют группы (и фирмы) как добровольные ассоциации, которые можно разрушить или покинуть, когда это отвечает интересам индивидуума или акционеров. Это означает, что люди могут объединяться для общей цели, однако при этом остаются автономными игроками, действующими в своих собственных интересах [2, с. 164].

Американцы называют в деловой среде друг друга по имени. Считается, что это упрощает коммуникации. При этом разница в возрасте и статусе может быть значительной. В английском языке нет двух местоимений – «ты» и «вы», а есть только одно.

Традиция западного бизнеса не разделять слова и поступки воспринимается россиянами как неожиданная прямолинейность, простодушие и неосмотрительность.

Время в западном понимании - линейно и состоит из прошлого, настоящего и будущего. Время – ресурс, который надо планировать и рационально использовать; время – это деньги. Западные культуры преимущественно моноактивны, то есть все события последовательно и упорядоченно распределены во времени и в момент времени делается одно дело. [3, с. 86] Американец знает, сколько стоит час его времени. Надежность как обязательность, точность и пунктуальность в западном бизнесе – вопрос деловой репутации. Здесь это строгая норма делового поведения, вежливость и такт одновременно. Не случайно существование американского термина «deadline» – крайний, или последний срок. После него никаких поблажек никому не делается и все это знают.

В заключение отметим основные отличия западной корпоративной культуры от российской на примере США (табл. 1).

Таблица 1

Основные отличия западной корпоративной культуры от российской (на примере США)

Признак сравнения	Россия	США
Взаимодействие с коллегами	– Открытое – Прямое	– Осторожное – Политкорректное
Взаимодействие с начальством	– Изначальное недоверие – Отсутствие уважения, пока не докажет компетентность – Нелюбовь к лозунгам	– Изначальное следование организационной структуре – Уважение ко всем приказам, пока уровень некомпетентности не превысит предел
Информирование о проблеме	– Поздно – Предпочтение к решению «внутри»	– Рано – Предпочтение информировать руководство
Инициативность	Самостоятельно	Консультационно
Следование закону (правилам)	По понятиям	По закону
Организационные изменения	– Поиск подвоха – Скептицизм	– Поиск возможностей – Энтузиазм
Решение стандартной задачи	– Отсутствие интереса – Среднее качество – Непредсказуемые сбои	– Стабильность в отношении к работе – Стабильность в результате
Решение нестандартной задачи	– Хороший результат – Неожиданный результат – Энтузиазм	– Средний результат – Страх показать некомпетентность
Отношение к неудачам	– Избегание мелкого риска, страх ошибки – Умение рисковать по полной	– Лёгкое отношение к мелким неудачам – Избегание крупного риска
Ценность (хорошего) сотрудника	– Заменить тяжело – Много ярких индивидуальностей	– Заменить легко – Более стандартизированная модель ценностей
Ценность компании	– Ценится специфика компании – Компании сильно отличаются друг от друга	– Большое число сравнимых альтернатив – За редким исключением понятно, чего ожидать

Таким образом, основное отличие западной корпоративной культуры от российской состоит в ориентации на авторитет власти, в противовес ориентации на равноправие и коллективизм.

Список литературы

1. Сельская М. В. Западная корпоративная культура // Вестник Московского института государственного управления и права. 2021. № 15. С. 96–101.

2. Персикова Т. Н. Межкультурная коммуникация и корпоративная культура : учеб. пособие. М. : Логос, 2020. 224 с.

3. Скворцов К. О. Корпоративная культура западных и российских компаний // Вестник Забайкальского государственного университета. 2023. № 7 (122). С. 83–89.

УДК 316.65

СОЦИАЛЬНО-ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ ИДЕНТИЧНОСТЬ ПЕДАГОГОВ В УСЛОВИЯХ ТРАНСФОРМАЦИИ СИСТЕМЫ ДОПОЛНИТЕЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ ДЕТЕЙ В РОССИИ (РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ)

О. В. Терехова

ФГБОУ ВО «Пензенский государственный университет», г. Пенза, Россия

Аннотация. Рассматривается социально-профессиональная идентичность педагогов в условиях трансформации дополнительного образования детей в России. Представлены данные опроса по изучению социально-профессиональной идентичности педагогов дополнительного образования детей г. Заречного (Пензенская область).

Ключевые слова: социально-профессиональная идентичность, педагог, дополнительное образование детей

Благодарности: научный руководитель – д.социол.н. Л. И. Найденова.

Одним из важных направлений реализации государственной политики России является обучение и воспитание молодого поколения, в частности, в соответствии с развитием всесторонних способностей у детей школьного возраста. В этом плане большую роль играет система дополнительного образования детей, которая закладывает у детей основы для развития будущих важных социальных качеств личности. Педагоги в этой системе образуют свою социально-профессиональную группу, для которой характерна собственная социально-профессиональная идентичность. Целями дополнительного образования детей прежде всего являются самореализация и развитие талантов обучающихся [1]. Это создает основу для выделения особенностей социально-профессиональной идентичности педагогов в данной системе и определяет ее как отдельный предмет социологического исследования.

Начиная с 2022 года, происходит трансформация системы дополнительного образования детей России в соответствии с Концепцией развития дополнительного образования детей до 2030 года, (далее Концепция). В Концепции определены приоритетные цели, задачи, направления и механизмы развития дополнительного образования детей до 2030 года.

В социологии идентичность рассматривается в контексте общества и его институтов, представляет собой комплекс ролей и статусов, организованных адекватно социальной системе. Одной из главных составляющих идентичности в социологическом плане является профессия [2].

При рассмотрении социальной идентичности сквозь призму профессиональной деятельности индивида надо выделить понятие социально-профессиональной идентичности. Социально-профессиональная идентичность является результатом профессионального самоопределения человека. Она подразумевает осознание тождественности индивида с группой и оценку значимости членства в ней, свидетельствует о степени принятия избранной профессиональной деятельности в качестве средства самореализации и развития.

Социально-профессиональная идентичность педагогов дополнительного образования представляет не только осознание педагогом своей тождественности с профессиональным сообществом, но еще и сопряжена с ощущением компетентности, самостоятельности и самоэффективности.

В рамках исследования социально-профессиональной идентичности педагогов дополнительного образования был проведен опрос 140 педагогических работников учреждений дополнительного образования Пензенской области.

В задачи исследования входили:

- оценка роли социально-профессиональной идентичности в педагогической деятельности;
- оценка влияния происходящих изменений на свою профессиональную деятельность и свою готовность к продолжению работы в новых условиях;
- определить возможности развития социально-профессиональной идентичности в условиях происходящих изменений системы дополнительного образования;
- выделить факторы поддержания и развития профессиональной идентичности.

С тем, что социально-профессиональная идентичность является основой эффективной педагогической деятельности, согласны 96 % опрошенных. Изменения, происходящие в системе дополнительного образования, при реализации своей профессиональной деятельности ощущают 91 % респондентов, 89 % из них выразили готовность к продолжению работы в новых условиях. 94 % педагогов, принявших участие в опросе, видят необходимость в поддержке и развитии социально-профессиональной идентичности для продолжения эффективной работы в новых условиях. В большей степени поддержанию и развитию социально-профессиональной идентичности, по мнению респондентов способствуют следующие факторы (с оценкой по 5-балльной шкале):

- материальное стимулирование (4,9);
- успехи обучающихся (4,8);
- самореализация (4,6);
- профессиональное развитие (4,4);
- взаимопонимание с коллегами (4,1);
- авторитет в профессиональном сообществе (3,7);
- освещение результатов деятельности в информационных ресурсах (3,3);
- качественная обратная связь с родителями обучающихся (3).

По результатам опроса можно сделать вывод о том, что педагоги дополнительного образования объективно оценивают происходящие изменения и готовы к продолжению эффективной работы в условиях трансформации дополнительного образования детей.

Социально-профессиональную идентичность можно назвать основным средством для эффективной работы. Для ее поддержки и развития нужны материальное стимулирование, достижение успехов обучающимися, самореализация и профессиональное развитие.

Список литературы

1. Концепция развития дополнительного образования детей до 2030 г. : утв. распоряжением Правительства РФ № 678-р от 31.03.2022. URL: <http://static.government.ru/media/files/3fIgkklAJ2ENBbCFVEkA3cTOsiypicBo.pdf>
2. Демонова Я. О. Идентичность как социологическое понятие // Вестник науки. 2018. Т. 2, № 9 (9). С. 34–36. URL: <https://www.вестник-науки.pf/article/542>
3. Берлизова Е. А., Кубышкина М. Л. Социальная идентичность учителей и ее взаимосвязь с характеристиками мотивации социального успеха // Международный студенческий научный вестник. 2017. № 4-5. URL: <https://eduherald.ru/ru/article/view?id=17475>

ПУТЕШЕСТВИЕ ПО ПРОСТРАНСТВАМ ВСЕЛЕННОЙ

А. Е. Тлеушева

*Бузулукский финансово-экономический колледж – филиал ФГОБУ
«Финансовый университет при Правительстве РФ», г. Бузулук, Россия*

Аннотация. Рассматривается представление Вселенной в разных пространствах и то, как жители данного пространства видят себя и окружающих.

Ключевые слова: путешествие, пространства Вселенной

Миф или легенда, а может и предположения. Мы знаем, что во Вселенной существует множество пространств, но сегодня мы затронем лишь четыре (рис. 1), которые более доступны и просты. Представим Вселенную с одним пространством, в ней мы можем двигаться только вперед и назад, по одному вектору движения. В двухмерной вселенной появляется ещё один вектор движения, теперь мы можем совершать движение вверх, вниз, вперед и назад. Мы дошли до нашего трёхмерного пространства, в котором появился ещё один вектор – это объём. Теперь мы переходим к четырёхмерному пространству, в котором по аналогии нужно добавить ещё одно возможное направление движения, перпендикулярное обычным осям x , y , z .

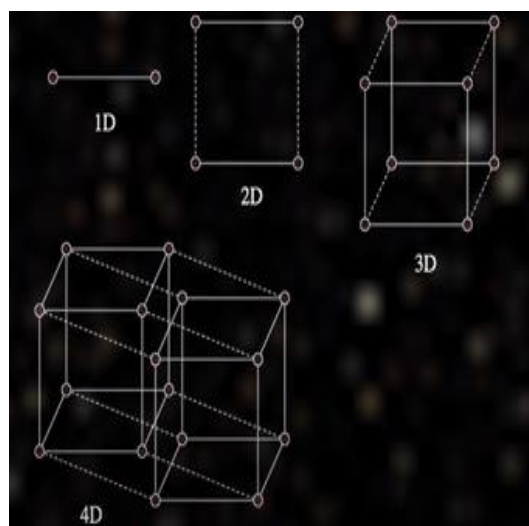


Рис. 1. Четыре пространства

Эта информация, в нашей голове выглядит абсурдно, мы не можем представить себе такое направление. Но мы можем сделать намного больше чем просто развести руками. Мы вполне можем представить, если не визуально, то хотя бы описать словами, например: «То, как четырёхмерное существо будет видеть нашу трёхмерную вселенную?» или «Наоборот, что произойдёт с нами если, мы попадем в четырёхмерное пространство?». Но обо всём по порядку.

Поможет разобраться и дать ответы на данные вопросы, книга Эдвина Эбботта «Флатлândia» написанная в 1884 году. В данной книге представлен город под названием Флатлândia, из названия можно догадаться, что это двухмерная вселенная.

Жители этой Вселенной различные двухмерные геометрические фигуры. Главный герой – квадрат. Так как это 2D пространство, в котором нет объёма. Герои Флатландии видят друг друга как линии и точки.

Вопрос, тогда, как они различают друг друга? Ведь в этом мире, от твоей формы зависит твой социальный статус. Вот и получается, благодаря тому, что в городе туман, чем дальше от наблюдателя фигура, тем сильнее она погружается в туман. Это создаёт своего рода градиенты, которые позволяют отличить одну фигуру от другой. Поэтому, чтобы это всё работало, и герои могли видеть хотя бы линии, у них должна быть толщина, а толщина в данном случае будет третьим измерением. Не забываем, что это произведение художественное и без этого не было бы, ни сюжета, ни других хороших аналогий.

Представим себе, однажды квадрата посещает шар. Во-первых, как он смог это сделать? Очевидно, что трёхмерный шар не может полностью поместиться в двухмерном пространстве. Поэтому в один момент во Флатландии может находиться только один срез трёхмерной фигуры. В книге автор представляет это как на рисунке. Далее шар пытается объяснить квадрату, что такое трёхмерное измерение, но квадрат не может этого понять. Тогда шар начинает двигаться через двухмерное пространство и видимый квадрату круг меняет свой размер, на что круги из его вселенной не способны. Мы не можем понять, как может быть ещё одно направление перпендикулярно привычным для нас трём, и вот у квадрата такая же проблема, его мозг не способен понять, что такое третье измерение. И шар ему пытается это объяснить так: «Чтобы из точки сделать отрезок прямой надо начать двигаться вдоль одной оси, так чтобы каждая следующая точка на этом отрезке не занимала предыдущий, чтобы сделать объект двухмерный тот же квадрат надо начать движение от отрезков вновь так чтобы при движении каждая новая точка не занимала положение прежних точек.» Пока квадрату всё понятно. А дальше я процитирую фрагмент из книги: «Шар говорит квадрату: «Каждая точка, принадлежащая той вашей части, которую вы называете своей внутренностью, должна двигаться сквозь пространство вверх» – слово вверх квадрату непонятно, поэтому шар уточняет: «Иначе говоря, Вы должны двигаться в таком направлении, чтобы ни одна точка не занимала положение, которое ранее занимало другая ваша точка. Причём каждая точка описывала бы отрезок прямой. Тогда ваша аналогия с движением отрезка порождающем квадрат была бы полной.» И вот мы при попытке понять четвертое измерение находимся на месте квадрата, для него нет слова вверх, а для нас нет слова «для четвертого направления».

Квадрат продолжает не верить существование трёхмерной вселенной и у гостя остаётся последний способ не рассказать, а показать. И шар переносит квадрата в свой мир что бы тот смог увидеть всё сам и в том числе свою вселенную со стороны. Когда квадрат попадает в трёхмерную вселенную, его взору предстаёт бесконечная плоскость его вселенной. И он видит всё и сразу, при чём абсолютно всё. И я надеюсь, вы запомнили, как выглядит главный герой этой книги.

Так вот, что получается, мы, находясь в трёхмерной вселенной видим мозг, все внутренности, то есть видим всё и сразу. Ещё трёхмерная сущность может для двухмерных наблюдателей как бы телепортироваться, то есть исчезать в одном месте и появляться в другом. И по идее если эта двухмерная вселенная находится внутри трёхмерной ещё и перемещать предметы или жителей из одной точки в другую через третье измерение, залезать внутрь любой структуры, двухмерные стены для трёхмерной сущности вообще барьером не являются, можно даже манипулировать внутренностями жителей Флатландии. Ну а как тогда нашу Вселенную видит гипотетический наблюдатель из гипотетической четырёхмерной вселенной. Всё что я сейчас описывала для Флатландии будет справедливо и в данном случае. У четырёхмерной сущности есть ещё одна ось, по которой она может перемещается, и которая не доступна нам. Наша трёхмерная вселенная для жителей четырёхмерной будет полностью доступна, они будут видеть всё и сразу, как и мы видим Флатландию. А именно мышцы, вены, кровь текущую по венам, органы, кости. И это касается не только людей, но вообще всего предметов, структур, планет, звёзд, компонентов, компонентов этих компонентов, и всё это сразу. Нам трудно

это представить, и нам было бы сложно, если бы мы увидели нашу вселенную со стороны. Нашим глазам и мозгу было бы сложно справиться с таким потоком информации, и мы бы получили сенсорную перегрузку. Вообще если бы четырёхмерные сущности могли взаимодействовать с нашей вселенной, то они были бы подобны богам: проникали бы куда угодно, телепортировались, телепортировали предметы (не моментально т.к. по 4 измерению их ещё нужно пронести).

Но возможно вы во всех этих рассуждениях заметили некоторые проблемы. Например, как выжил квадрат при перемещении из своего обычного пространства в трехмерное, возможно вы задались вопросом: у него же должны выпасть все органы. Из-за того, что появилось третье измерение – объём. Да так оно и есть, сомневаюсь, что двумерной анатомии понравилось бы трёхмерное пространство. И возможно тоже самое произошло бы, если бы мы попали в четырёхмерный мир. И всё из чего мы состоим приобрело бы дополнительную свободу перемещения, и как бы это странно не звучало, но мы бы просто растеклись. При этом не только на больших масштабах, изменилось бы и то, как работают фундаментальные взаимодействия, перестали бы работать как надо сами частицы, из которых мы и состоим.

Список литературы

1. Эбботт Э. Флатлândia. Лондон, 1884.

УДК 316:37

«КУЛЬТУРНЫЙ ШОК» КАК БАРЬЕР СОЦИОКУЛЬТУРНОЙ АДАПТАЦИИ ИНОСТРАННЫХ УЧАЩИХСЯ К РОССИЙСКОМУ ОБРАЗОВАНИЮ: НЕКОТОРЫЕ ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ

А. Н. Фазлеев

ФГАОУ ВО «Казанский (Приволжский) федеральный университет», г. Казань, Россия

Аннотация. В процессе адаптации к новым социокультурным условиям иностранные учащиеся часто испытывают «культурный шок», который выражается в тревожности, отторжении, напряжении, депрессии и других подобных состояниях, что нередко приводит их к состоянию дезадаптации. Поэтому одной из стратегических задач вузов является создание гармоничных условий для преодоления «культурного шока» и формирования устойчивых адаптационных механизмов.

Ключевые слова: «культурный шок», адаптация, успешная адаптация, неуспешная адаптация, дезадаптация

Изучению процессов адаптации в инокультурной среде посвящено немало исследований. Американский антрополог К. Оберг, изучая процесс социокультурной адаптации, первым создал теорию «культурного шока», ставшую, в итоге, основой для понимания психологических особенностей установления межкультурной коммуникации. Он описал синдром «культурного шока», выделив трудности, с которыми сталкиваются люди в инокультурной среде, когда человек чувствует, что не в состоянии понять поведение окружающих, что, в то же время, сопровождается, в определенном смысле, неспособностью размышлять и регулировать собственные поступки [1]. Данное состояние приводит к разнообразным трудностям у людей, таким как депрессия, апатия и беспокойство, что, в свою очередь, порождает ощущение одиночества, безысходности и отстраненности. Погружение в иную культуру, зачастую, воспринимается индивидом как нечто неприятное или шокирующее, что может вызывать, в то же время, и негативное восприятие их собственной культуры. Эти эмоциональные состояния, порой, становятся

следствием «культурного шока», когда сталкиваются привычные ценности с новыми, незнакомыми. Люди могут чувствовать себя потерянными, пытаясь адаптироваться к новым нормам и обычаям, что вызывает внутренний конфликт. На этом фоне нередко развиваются депрессивные симптомы, ведь поиск идентичности в чужой культуре оказывается сложной задачей.

Беспокойство и апатия становятся постоянными спутниками тех, кто сталкивается с недостатком поддержки и понимания. Ощущение разобщенности может привести к изоляции, когда человеку кажется, что окружающие не способны разделить его переживания. Это состояние усиливается, если отсутствуют социальные связи, что подчеркивает важность развития локальных сообществ с пониманием культурного разнообразия. Однако, несмотря на трудности, погружение в новую культуру может стать и источником личностного роста. Процесс адаптации, хоть и тяжелый, предоставляет возможность взглянуть на свою культуру с другой стороны. Через эту призму человек может обрести новые смыслы, научиться относиться к традициям с уважением и понять, что каждая культура уникальна и достойна. В конечном итоге, важно помнить, что преодоление «культурного шока» возможно. С искренней готовностью к изменениям можно получать удовлетворение от знакомства с новым, что в свою очередь поможет вернуть чувство целостности и уверенности в себе.

Выделенные и описанные К. Обергом шесть психологических характеристик личности в состоянии «культурного шока» [1] были переработаны и адаптированы российскими исследователями применительно к участникам образовательной миграции. Российские ученые полагают, что часто в процессе адаптации к новой культуре студенты испытывают «культурный шок», то есть, различные проблемы и конфликты, как внутренние, так и социальные, связанные с непониманием чужой культуры. Обычно выделяют, вслед за К. Обергом, шесть форм проявления культурного шока:

- «1. Напряжение из-за усилий, которые необходимы для достижения психологической адаптации;
2. Чувство потери из-за лишения друзей, своего привычного положения, профессии, собственности и т.д.;
3. Чувство одиночества в новой культуре, которое может трансформироваться в отрицание этой культуры;
4. Нарушение ролевых ожиданий и чувства самоопределения;
5. Тревога, переходящая в негодование после осознания культурных реалий;
6. Чувство неполноценности из-за неспособности справиться с ситуацией» [2].

Описывая явление «культурного шока», отметим некоторые его аспекты:

«– адаптация, погружение в инокультурную среду, в подавляющем большинстве случаев, является стрессовым фактором, сопровождающимся преодолением психологических трудностей, как субъективного, так и объективного плана, для достижения «социальной тождественности»;

– выбор вектора, пути психологической перестройки для достижения тождества с новой культурой через обучение, например, социальным навыкам;

– степень социально-психологического дискомфорта и трудностей находится в прямой зависимости от имеющейся культурной дистанции между родной культурой и культурой принимающей страны;

– позитивное влияние на процесс адаптации оказывает наличие дружеских или просто неформальных контактов в новом месте пребывания;

– успешная адаптация – это адаптация по типу интеграции или овладения навыками незнакомой культуры до достижения полной социальной адекватности в ней. Неуспешная адаптация – это адаптация по типу психологической защиты или изоляция в новой культуре» [3, с. 34].

«Культурный шок» – это неизбежный, как показывает практика, феномен, возникающий при столкновении с новой, отличной от родной, культурной средой. Его корень кроется в различиях между культурами, которые проявляются во всем: от языка и религии до социальных норм, традиций и повседневного поведения. Каждая культура – это уникальный набор символов, образов и моделей поведения, которые на уровне интуиции руководят людьми в выборе поведения, реакций в самых различных ситуациях. Когда человек оказывается в другой культуре, эти привычные символы и модели поведения, заложенные в родной среде, теряют смысл. Вместо привычного мира, где люди понимают друг друга без слов, иностранец попадает в среду, где его поступки и слова могут быть неправильно истолкованы, а его поведение может вызывать недоумение или даже осуждение. Для иностранных студентов, оказавшихся в новой культурной среде, этот шок может быть особенно сильным. Их привычный мир, в котором они чувствовали себя комфортно, рушится, а новые правила игры кажутся непонятными и сложными. Им приходится осваивать новые социальные коды, учиться понимать скрытые смыслы и адаптацию своих действий к стандартам принимающей страны. Это процесс, который может быть болезненным и требует значительных усилий. Иностранцам приходится сталкиваться с неуверенностью, чувством одиночества и непринятия, а также с разными бытовыми сложностями, от языкового барьера до отсутствия привычных продуктов питания. Длительность «культурного шока» может быть различной: от нескольких месяцев до нескольких лет. Здесь есть зависимость от ряда индивидуальных особенностей человека. Однако, несмотря на все вышеперечисленные негативные проявления, «культурный шок» не стоит расценивать только как отрицательный, во многом психотравмирующий опыт. Современные исследователи видят в нём неизбежный процесс адаптации и интеграции в новую среду. Это своего рода естественный фильтр, который помогает иностранцам усвоить культурные нормы и правила поведения принимающей страны. Люди, которые успешно справляются с культурным шоком, не просто адаптируются к новой среде, но и усваивают ее ценности и традиции, что позволяет им более глубоко понять и принять другие культуры. В результате они становятся более терпимыми и толерантными, у них развивается широкий кругозор, и они обретают уникальные навыки межкультурного общения. «Культурный шок», по сути, представляет собой путешествие в мир новых ощущений, переживаний и знаний. Это шанс пересмотреть свои убеждения и взгляды на мир, и на основе этого опыта стать более открытым и гибким человеком. Процесс «культурного шока» может быть разделен на несколько этапов, включая первоначальный восторг от новой среды, затем этап фрустрации и, наконец, принятия. На первом этапе студенты могут испытывать восхищение и любопытство к местным традициям и обычаям, что часто сопровождается желанием исследовать. Однако со временем реальность новой культуры начинает восприниматься с трудностями, такими как языковые барьеры или несоответствие ожиданий и действительности.

На этапе фрустрации многие иностранные студенты сталкиваются с ощущением изоляции и недопонимания. Это время может быть особенно сложным, так как они начинают осознавать различия в общении, ценностях и социальной структуре. Важно в этот момент искать поддержку у местного населения или, например, у других студентов, что может значительно облегчить процесс адаптации.

На завершающем этапе, когда студенты помогают себе и другим осваивать нормы новой культуры, они начинают чувствовать себя более комфортно. Это приводит к формированию нового культурного идентичности, что, в конечном итоге, расширяет их горизонты и позволяет им смотреть на мир более широко, чем раньше. Таким образом, «культурный шок» действительно может стать отправной точкой для личностного роста и внутреннего обогащения.

В целом, адаптация иностранных студентов, включающая и целенаправленную работу по снятию негативных последствий проявления «культурного шока, является для вузов многоаспектной задачей. Ее, в определенной степени будут решать: предвосхищающие обучение языковые курсы, программы менторства или тьюторского сопровождения; организация культурных мероприятий, в том числе и спортивно-массовых, оздоровительных совместно с обучающимися принимающей страны. Вся эта система мероприятий, как показывает практика, играет ключевую роль в успешной интеграции иностранных студентов в культуру и систему образования новой для них страны.

Список литературы

1. Oberg K. Cultural Shock: adjustment to new cultural environments // Practical Anthropology. 1960. № 7. P. 177–178.
2. Садохин А. П. Межкультурная коммуникация. М. : Альфа-М, 2004. 288 с.
3. Лебедева Н. М. Социальная психология этнических миграций. М. : Институт этнологии и антропологии, 1993. 195 с.

СЕКЦИЯ 6. СОВРЕМЕННЫЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ, ПЕДАГОГИКА, ПСИХОЛОГИЯ, ФИЛОЛОГИЯ

УДК 372.851

РАЦИОНАЛЬНОЕ ПРИМЕНЕНИЕ МАТЕМАТИЧЕСКИХ ПАКЕТОВ В ОБУЧЕНИИ ВЫСШЕЙ МАТЕМАТИКЕ У ЭКОНОМИСТОВ И МЕНЕДЖЕРОВ

И. А. Бекетов

*Пензенский филиал ФГБОУ ВО «Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации», г. Пенза, Россия*

Аннотация. Рассматриваются многообразие математических онлайн-калькуляторов и их сбалансированное применение в учебном процессе у экономистов и менеджеров, позволяющее повысить интерес к изучению математики и углубить понимание математических понятий.

Ключевые слова: высшая математика, онлайн-калькулятор, обучение, самообучение, эффективность

Благодарности: научный руководитель – к.ф.-м.н., доцент М. В. Глебова.

Высшая математика играет ключевую роль в подготовке экономистов и менеджеров, поскольку она обеспечивает инструментарий для решения множества профессиональных задач. Однако многие студенты испытывают трудности в понимании и применении этих методов, особенно без наличия практических инструментов, которые упрощают вычислительные процессы.

В условиях цифровизации обучения математические онлайн-калькуляторы становятся важным инструментом, способным значительно повысить эффективность образовательного процесса. Они предоставляют доступ к мощным вычислительным инструментам, что особенно актуально для студентов, изучающих высшую математику.

Математические онлайн-калькуляторы предоставляют множество преимуществ, включая экономию времени, улучшение визуализации, доступность и удобство, а также поддержку широкого спектра функций [2]. Традиционные методы ручных расчетов зачастую требуют значительных временных затрат. Онлайн-калькуляторы позволяют быстро выполнять сложные вычисления, такие как интегралы, производные, матричные операции, а также проводить проверки результатов, полученных вручную. Это особенно важно в условиях интенсивного учебного процесса, где у студентов ограничено время на выполнение множества задач. Кроме того, эти инструменты также полезны для выполнения домашних заданий и подготовки к экзаменам, так как предоставляют возможность оперативно проверять свои расчеты [1]. Тем самым использование таких инструментов способствует развитию навыков самоконтроля и самостоятельного анализа.

Многие современные калькуляторы обладают функциями графического отображения, что помогает визуализировать графики функций и понимать свойства математических объектов, таких как точки экстремума или области определения. Например, построение графиков позволяет наглядно представить, как меняется функция при изменении параметров, что крайне важно при изучении экономических моделей. Большинство онлайн-калькуляторов доступны бесплатно и не требуют установки, что делает их удобным инструментом для самостоятельной работы студентов и использования в условиях дистанционного обучения.

Приведем обзор популярных онлайн-калькуляторов и подробно рассмотрим их использование в обучении высшей математики у экономистов.

Среди популярных онлайн-калькуляторов можно выделить Wolfram Alpha, Symbolab, Desmos и GeoGebra. Wolfram Alpha – это универсальный инструмент для решения

задач любой сложности с возможностью пошагового объяснения решения. Это делает его идеальным для самостоятельного изучения сложных тем, таких как многомерные интегралы или системы нелинейных уравнений. Используя статистические функции Wolfram Alpha, можно рассчитать среднее значение, дисперсию и стандартное отклонение для выборки, построить распределение вероятностей и графики, чтобы понять характер данных.

Symbolab специализируется на пошаговых решениях задач по высшей математике и поддерживает интегралы, производные, уравнения, матрицы. Его интуитивно понятный интерфейс позволяет студентам легко освоить основные функции. С помощью Symbolab находится производная функции и точки минимума, что позволяет студентам проверить, как изменение параметров влияет на результат.

Desmos удобен для построения графиков функций и анализа их свойств, что широко используется для визуального изучения математического анализа. Например, построение графиков сложных функций позволяет лучше понять их поведение в различных точках. С помощью Desmos можно построить графики спроса и предложения, точки пересечения которых определяют равновесие, наглядно демонстрируя динамику рынков и помогая закрепить теоретический материал.

GeoGebra подходит для математического моделирования, геометрических построений, а также решения задач линейной алгебры и оптимизации. Его интерактивный интерфейс способствует наглядному изучению абстрактных математических понятий. GeoGebra, в свою очередь, помогает моделировать сложные экономические процессы, такие как динамика инвестиций или колебания валютного курса, на основе систем дифференциальных уравнений.

Несмотря на преимущества, использование математических онлайн-калькуляторов имеет свои ограничения. Среди них – пассивное обучение, ошибки интерпретации результатов и ограничения интерфейса.

Студенты могут полагаться на калькулятор, не углубляясь в теорию, что требует сопровождения использования калькуляторов теоретическим объяснением и ручными расчетами. Преподаватели должны обучать анализу результатов и их проверке, чтобы избежать ошибок интерпретации данных. Не все калькуляторы поддерживают сложные функции или имеют удобный интерфейс, поэтому важно обучение работе с несколькими инструментами и выбор наиболее подходящего для задачи. Также стоит учитывать, что некоторые сложные задачи могут требовать от студентов дополнительных пояснений или использования специализированного программного обеспечения, дополняющего функциональность онлайн-калькуляторов.

Таким образом, математические онлайн-калькуляторы – это мощный инструмент, способный значительно облегчить процесс изучения высшей математики для будущих экономистов. Их использование позволяет экономить время, улучшать визуализацию сложных понятий и повышать доступность обучения. Однако для максимальной эффективности важно сочетать их с традиционными методами обучения, чтобы формировать у студентов как практические навыки, так и глубокое понимание математической теории. Интеграция онлайн-калькуляторов в образовательный процесс способствует не только повышению успеваемости, но и формированию у студентов навыков работы с современными инструментами анализа – необходимого компонента успешной карьеры экономиста, менеджера в условиях цифровизации экономики.

Список литературы

1. Глебова М. В. Целесообразность использования математических онлайн-калькуляторов при обучении дисциплине «Линейная алгебра» у бакалавра направления «Информатика» // Актуальные проблемы методики обучения информатике и математике в современной школе : материалы Междунар. науч.-практ. интернет-конф. (г. Москва, 19–25 апреля 2021 г.). М. : Московский педагогический государственный университет, 2021. С. 660–663.

2. Глебова М. В., Юмаева Э. Я. Использование современных информационных технологий при выполнении домашнего задания по дисциплине «Линейная алгебра» // Современное образование: научные подходы, опыт, проблемы, перспективы : сб. ст. по материалам XVI Нац. заоч. науч.-практ. конф. (с междунар. участием) «Артемьевские чтения» (г. Пенза, 21–22 апреля 2020 г.) / под общ. ред. М. А. Родионова. Пенза : Изд-во ПГУ, 2020. С. 70–73.

3. Инновационные подходы к обучению математике в школе и вузе : материалы IV Всерос. науч.-практ. конф. (г. Омск, 15 марта 2024 г.) / под ред. М. В. Дербуш, С. Н. Скарбич. Омск : Изд-во ОмГПУ, 2024. 224 с.

УДК 377.031

СОЗДАНИЕ ЦИФРОВОГО УЧЕБНОГО МАТЕРИАЛА ПО БИОЛОГИИ В ОРГАНИЗАЦИЯХ СРЕДНЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ

В. В. Денисова

*Красноярский финансово-экономический колледж – филиал ФГБОУ ВО
«Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»,
г. Красноярск, Россия*

Аннотация. В современном образовательном процессе цифровизация играет ключевую роль, особенно в учреждениях среднего профессионального образования. Одним из актуальных инструментов для создания интерактивного образовательного контента является сервис Genially, позволяющий разрабатывать интерактивные материалы, которые существенно упрощают восприятие и запоминание сложных биологических тем.

Ключевые слова: цифровизация, геймификация обучения, мотивация, онлайн-сервисы

В современном мире обучающиеся профессиональных организаций (СПО) активно пользуются цифровыми ресурсами в повседневной жизни. Образовательный процесс не должен оставаться в стороне от этих тенденций. Различные онлайн-сервисы позволяют создавать динамичные и интересные для восприятия материалы. Биология как учебный общеобразовательный предмет предполагает необходимость визуализации различных процессов и явлений, структур и механизмов.

Главным преимуществом использования онлайн-сервисов, позволяющих создавать образовательный контент, является возможность показывать процессы, которые в реальных условиях происходят в течение долгого времени (рост и развитие организмов, эволюция систем и др.). Помимо этого, такие платформы позволяют демонстрировать обучающимся особенности строения объектов живой природы, их процессов жизнедеятельности, а также механизмы биологических процессов [1].

Использование таких инструментов как Genially, позволяет создавать биологические уроки и материалы более интерактивными и познавательными. Genially предоставляет возможность создавать презентации, игры, интерактивные плакаты, тесты и другие виды контента. Данный сервис подходит не только как сопровождение занятий, но и как средство геймификации, так как в данной технологии содержится развлекательный компонент, позволяющий решить проблему мотивации и вовлечения обучающихся в учебный процесс [2].

Также важно понимать, что при проведении занятий с использованием электронных ресурсов формирует цифровую грамотность у обучающихся [3]. Например, можно предлагать студентам выполнять задания по созданию цифрового контента с использованием интерактивных элементов (создание ментальных карт, презентаций и интерактивных плакатов по выбранной теме).

Сервис Genially предоставляет богатый инструментарий для создания разнообразного цифрового контента по биологии. Так, можно использовать различные функции данной платформы для реализации образовательных целей:

– Интерактивные презентации, включающие анимации, скрытые элементы, интерактивные вопросы. Например, при изучении строения клетки, есть возможность рассматривать отдельные органеллы, чтобы узнать об их функции. При этом, большой объем информации может находиться на одном слайде.

– Инфографика, с помощью которой можно легче понять биологические процессы, такие как дыхание, кровообращение, размножение и др.

– Тесты и викторины, позволяющие сделать процесс контроля знаний или закрепления более интересным.

– Игры и квесты, которые повышают уровень вовлеченности студентов, развивают навыки анализа и критическое мышление.

Рассмотрим пример использования Genially на занятиях по биологии на тему «Жизненный цикл клетки». Занятие может быть представлено как интерактивная карта, на которой обучающимся вместе с преподавателем предлагается переходить от одной стадии митотического цикла к другой, получая краткие описания стадии при клике. После изучения каждой стадии студентам предлагается пройти викторину для закрепления материала, где можно сразу увидеть ошибки и вернуться к нужному этапу в случае необходимости.

Таким образом, онлайн-сервис дает возможность визуализировать трудные для восприятия процессы и помогает обучающимся лучше усвоить материал. Этот инструмент позволяет создавать динамичные, разнообразные и интерактивные учебные материалы, способствующие лучшему усвоению у обучающихся образовательных компетенций, развитию навыков цифровизации и креативного мышления.

Список литературы

1. Хотулева О. В., Ющенко Ю. А., Недосекина И. И. Из опыта использования ряда информационных технологий при дистанционном обучении биологии // Проблемы современного педагогического образования. 2022. № 76-2. С. 221–223.

2. Пастухова И. А. Геймификация образовательного процесса: игровые решения в рамках проведения уроков гуманитарного цикла // Вестник науки. 2023. № 12 (69). С. 585–588.

3. Абраменкова Ю. В. Формирование цифровой грамотности обучающихся посредством использования современных электронных ресурсов // Дидактика математики: проблемы и исследования. 2024. № 2 (62). С. 59–65.

УДК 658.3.07

ЛЕКСИКО-СТИЛИСТИЧЕСКИЕ СПОСОБЫ ОТРАЖЕНИЯ ЯЗЫКОВОГО ПОРТРЕТА СОВРЕМЕННОГО ЭКОНОМИСТА В ПРОФЕССИОНАЛЬНОМ ЯЗЫКЕ ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕРМИНОСИСТЕМЫ

А. Д. Деревягина

*Самарский филиал ФГБОУ ВО «Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации», г. Самара, Россия*

Аннотация. Анализируется языковой портрет экономиста с позиции используемых фразеологизмов, синонимов, антонимов, которые обогащают и украшают его лингвистический словарь. Определяются особенности лексического запаса экономиста.

Ключевые слова: речевой портрет, фразеологизация, экономическая терминосистемы, синонимия, антонимия, заимствования

Благодарности: научный руководитель – Т. Ф. Кочетова.

Речевой портрет – это совокупность характеристик, составляющих речевой имидж личности, отражающих ее коммуникативный потенциал на определенном этапе

становления. Языковой портрет экономиста – это языковой «паспорт», в котором отражены все его национально-эстетические, социальные, культурные, духовные, возрастные и другие особенности, а также использована профессиональная лексика: экономические термины, профессионализмы, жаргонизмы, фразеологизмы и тому подобное.

Целью данной статьи является анализ языкового портрета экономиста с позиции используемых фразеологизмов, синонимов, антонимов, которые обогащают и украшают его лингвистический словарь. В задачи статьи входят определение особенностей лексического запаса экономиста, и особенностей использования терминов, где источником вновь созданной метафоры могут быть различные лексемы, обозначающие названия зданий и их частей, названия одежды и ее элементов, названия украшений и т. д.

Анализ последних исследований и публикаций на тему языкового портрета личности выявил многообразие подходов и определений. Лингвисты и языковеды определяют языковой портрет как это воплощенную в речи языковую личность [1, с. 4]; как совокупность языковых и речевых характеристик языковой личности [2, с. 8]. Под речевым портретом понимается набор речевых предпочтений говорящего в конкретных обстоятельствах для актуализации определенных намерений и стратегий воздействия на слушателя [3, с. 87]; «функциональная модель речевой личности» [4, с. 10]. Порой большое внимание уделяют изучению специальных экономических терминологий, определению их структурно-семантических параметров в экономической терминологии и способов номинации, вопросам стандартизации и кодификации [5, с. 7; 6, с. 9; 7, с. 62].

Одним из самых иррациональных процессов созидания терминов есть явление фразеологизации соединений в профессиональном языке различных отраслей. Финансово-экономическая терминосистема функционирует не изолированно, а активно использует фразеологические приобретения из других отраслей и народного вещания: *бегство от денег, горячие деньги, денежный голод, дешевые деньги, дорогие деньги, отмывание денег, замороженные деньги, грязные деньги, сыпать деньгами, грести деньги лопатой, ломаного гроша не стоит, грош цена (в базарный день)*.

Термины-фразеологизмы, значение которых немотивировано, то есть оно не вытекает из значения компонентов, является семантически неделимым. Классифицируя термины финансово-экономического словаря, семантически непрозрачными терминами-фразеологизмами (фразеологическими сращениями) можно считать следующие: *белый слон; голубые фишки; почетные гости; воздушный шарик*.

Семантически частично прозрачных терминов-фразеологизмов (фразеологические единства), значение которых мотивируется значением компонентов, в финансово-экономическом словаре значительно больше: *налоговые каникулы; «длинные» деньги; «короткие» деньги; пластиковые деньги*. Фразеологические соединения, которые не являются семантическими единствами, то есть их значение выделено яснее (семантически прозрачные термины-фразеологизмы), чаще всего используются в повседневной речи экономиста, их больше всего зафиксировано в экономических словарях: *инвестиционный письмо, ценные бумаги, таможенное законодательство, закон единой цены* [8, с. 25].

Терминология каждого языка является национальной, ведь ее компонент интернационального характера ассимилируется в соответствии со структурой национального языка. Современные специалисты стараются привлекать единицы удельного русского терминологического фонда, находя синонимы иноязычным терминам отрасли: *квази-деньги – региональные деньги, камеральная проверка – предварительная проверка, индоссамент – передаточная надпись на векселе, недоимка – недоплата, депозитный сертификат – сберегательный сертификат, ремитент – первый векселедержатель* и тому подобное.

Анализируя экономическую терминосистему, можно выделить в ней несколько основных групп: 1) экономические понятия и категории (*ависта, авуары, ностро*); 2) названия процессов и операций (*вальвация, инкассо, неттинг, клиринг*); 3) участники

(субъекты) экономической деятельности (*домицилиант, инсайдер, ремитент, жирант, жират*); 4) финансовые институты (*биржа, банк-гарант, холдинговая компания*); 5) виды, методы, формы ведения экономического дела (*совместное инвестирование, депозитарная деятельность, овердрафт, постоянная котировка*); 6) средства реализации финансовых отношений (*трансферт, дивиденд, дивизы, роялти*); 7) финансовая документация (*ретратта, алонж, реверс*).

Экономическая наука оперирует понятиями, которым свойственна контрастность, что находит специфическое выражение в антонимии, например: *плановый характер экономического развития – стихийный характер экономического развития, положительное сальдо – отрицательное сальдо, абсолютная прибавочная стоимость – относительная дополнительная стоимость*) [9, с. 84].

Своеобразным проявлением антонимии в устной речи экономистов является употребление терминов, обозначающих противоположные явления, процессы (*перепроизводство – недопроизводство, долларизация – дедолларизация, баланс – дисбаланс, агент – контрагент, девальвация – ревальвация*; лексическая группа антонимов: *дефицит – профицит, наличный – безналичный, макрокредитование – микрокредитование*).

Нужно обратить внимание на антонимию как на один из существенных признаков системности экономической терминологии. В словообразовательном типе регулярными средствами выражения антонимических отношений являются основы и префиксы. Например, с помощью международных терминоэлементов в роли суффикса, среди которых -ат, -ант, -бот, -солд, образовано следующие термины: *жират – жирант, индосат – индосант, трасат – трансант, овербот – оверсолд*, а с помощью международных терминоэлементов – анти-, де-, дис-, контр-, дез-, диз-, ре- в роли префикса: *инвестиция – антиинвестиция, долларизация – дедолларизация, кредитование – декредитование, листинг – делистинг*.

Интересно, что некоторые термины-антонимы выражены словосочетаниями, которые по структуре можно разделить на: двухкомпонентные, например: *положительное сальдо – отрицательное сальдо, низкодходная операция – высокодходная операция*; трехкомпонентные (*абсолютная прибавочная стоимость – относительная прибавочная стоимость*); многокомпонентные (*денежная форма капитала – товарная форма капитала, плановый характер экономического развития – стихийный характер экономического развития*) [10, с. 64].

Синонимы используются как средство контекстного уточнения (*профицит – прибыль, прок, выгода, валюта – деньги, денежные знаки, ассигнации, банкноты; ассигнация – банкнота, кредитка, кредитный билет; договор – соглашение, договоренность, договоренность, домовая, пакт; контракт; легализовать – разрешать, снимать запрет, узаконивать; патентованный – зарегистрированный, защищенный патентом; ценный – стоимостный, ценный, дорогой; банкротство – дефолт, разорение, ликвидация (предприятия), финансовая несостоятельность*).

В терминологии экономической науки можно наблюдать синонимические отношения по оценочным компонентам, степени употребления, сочетаемостью и сферой использования. Стоит обратить внимание на три основных вида синонимов: стилистические (*спекулянт – перекупщик – гендляр – барышник*), абсолютные (*жирант – индосант, жират – индосат, бартер – товарообмен, инновация – новшество*); идеографические (*инвестиция – капиталовложение, санкция – пеня, профицит – прибыль – выгода*). За этимологическим признаком синонимы экономической терминосистемы формируют следующие основные типы: один срок является собственно русским, а второй – интернациональным или иноязычным (*поручительство – бюргшафт, понижение – дисконт, выпуск – эмиссия, соглашение – конвенция, возмещение – репарация, снижение – гивап, вознаграждение – диспач, вывоз – экспорт, ввоз – импорт, запрет – эмбарго*); оба термина заимствованы из разных языков (*жиро (итал.)- индоссамент – (нем.)*,

акцептант (лат.) – *тросант* (нем.), *ревальвация* (лат.) – *ревалоризация* (фр.), *комиссионер* (фр.) – *фактор* (лат.)); есть термины с национальными образованиями (приобретатель – доверитель, изношенность – износ); эквивалентами иноязычных терминов являются двух-, три-, четырехкомпонентные словосочетания (*тратта* (итал.) – переводной вексель, *риэлтер* – (англ.) – торговец недвижимостью, *ипотека* (гр.) – заем под недвижимость); термины-дублиеты с эпонимами в своем составе (*кривая Лаффера* – связь между налогообложением и поступлением в бюджет; *гайдаризм* – разрушение предыдущей экономической системы) [11, с. 354].

Таким образом, языковой портрет – это совокупность характеристик, составляющих речевой имидж личности, отражающий ее коммуникативный потенциал на определенном этапе становления. Анализируя вышеприведенные примеры использования фразеологизмов, синонимов и антонимов, можно не только определить профессию человека, но и его возраст, взгляды, вкусы, социальный статус [12, с. 27]. Тщательное исследование этих лексических показателей позволяет составить полноценный лингвистический портрет лица. Необходимо считаться с тем, что ни один язык, творя термины, не может обойтись собственными ресурсами, а потому пользуется лексическими и словообразовательными средствами высокоразвитых литературных языков, сочетая в себе национальные и международные элементы. Поэтому в языке экономиста много иноязычной лексики [13, с. 136].

Среди внешнеязыковых причин заимствования стоит выделить такие, как культурный, экономический, политический влияния одного народа на другой; контакт с разными языками; повышенный интерес к изучению той или другого языка; авторитарность языка; увлечение культурой чужой страны. К внутриязычным причинам относят отсутствие в родном языке эквивалентного слова для нового предмета или понятия; тенденцию к использованию одного заимствованного слова вместо описательного оборота; стремление повысить и сохранить коммуникативную четкость лексических единиц; компактность, однозначность заимствованного термина; словообразовательная производительность заимствованного термина [14, с. 143].

Список литературы

1. Леорда С. В. Языковой портрет современного студента : автореф. дис. ... канд. филол. наук : 10.02.01. Саратов : СГУ, 2015. 19 с.
2. Тарасенко Т. П. Языковая личность старшеклассника в аспекте ее языковых реализаций (на материале данных ассоциативного эксперимента и социолекта школьников Краснодара) : автореф. дис. ... канд. филол. наук : 10.02.19. Краснодар, 2012. 26 с.
3. Матвеева Г. Г. Скрытые грамматические значения и идентификация социального лица («портрета») говорящего : автореф. дис. ... д-ра филол. наук : 10.02.19. СПб., 2013. 20 с.
4. Китайгородская М. В., Розанова М. М. Русский языковой портрет: Фонохрестоматия. М. : Наука, 2015. 114 с.
5. Грицков А. В. Межсистемное взаимодействие как фактор терминотворения (на примере англоязычных финансовых терминов) : автореф. дис. ... канд. филол. наук : 10.02.24. Н. Новгород, 2014. 20 с.
6. Козловская Л. С., Товстенко В. Р. Культура научного языка : учеб.-метод. пособие. Минск : МГЭИ, 2019. 83 с.
7. Лотка О. М. Англоязычная терминология финансово-экономических взаимоотношений : автореф. дис. ... канд. филол. наук : 08.05.21. Минск, 2020. 20 с.
8. Алексеева Л. М. Термин и метафора. Пермь : ПГУ, 2008. 250 с.
9. Бородулина Н. Ю. Словарь метафор экономического лексикона русского языка. Тамбов : Грамота, 2010. 184 с.
10. Володина М. Н. Когнитивно-информационная природа термина (на материале терминологии средств массовой информации). М. : МГУ, 2020. 84 с.
11. Кириш С. М. [и др.]. Профессиональный язык экономистов : учеб. пособие. Одесса : ОНЭУ, 2016. 462 с.

12. Костомаров В. Г. Языковой вкус эпохи: из наблюдений над речевой практикой масс-медиа. М. : Педагогика-Пресс, 2004. 87 с.
13. Лейчик В. М. Терминоведение: предмет, методы, структура. М. : Либроком, 2019. 256 с.
14. Юдина Н. В., Кузнецова Е. А. Языковой портрет современного финансиста : учебник для бакалавров. М. : Финансовый университет, 2016. 280 с.

УДК 378.4

ИНТЕГРАЦИЯ ИНОСТРАННЫХ СТУДЕНТОВ В РОССИЙСКОЙ ВЫСШЕЙ ШКОЛЕ: ФАКТОРЫ УСПЕШНОЙ АДАПТАЦИИ И ОБУЧЕНИЯ

Н. Д. Каримова

*Пензенский филиал ФГОБУ ВО «Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации», г. Пенза, Россия*

Аннотация. Рассматриваются факторы успешной адаптации и обучения иностранных студентов. Проблемы и вызовы, с которыми сталкиваются иностранные студенты в российской высшей школе, а также пути улучшения процесса интеграции иностранных студентов в российскую высшую школу.

Ключевые слова: интеграция, иностранные студенты, социокультурная адаптация, высшее образование, проблемы адаптации

Благодарности: научный руководитель – к.э.н., доцент М. А. Танина.

Интеграция иностранных студентов в российскую высшую школу является актуальной проблемой, требующей внимания и дальнейших исследований. С каждым годом количество иностранных студентов, приезжающих учиться в Россию, постоянно растет, что подчеркивает необходимость эффективной адаптации и обучения для успешной интеграции.

Факторы успешной адаптации и обучения иностранных студентов играют ключевую роль в создании благоприятной образовательной среды. Они включают в себя различные аспекты – от языковой поддержки до культурного понимания, помогая студентам преодолеть трудности и достичь успеха в учебе. В данной статье мы рассмотрим основные факторы успешной адаптации и обучения иностранных студентов в контексте российской высшей школы, а также представим практические рекомендации для повышения качества интеграционных процессов [1, с. 77].

Иностранные студенты, прибывающие в российскую высшую школу, сталкиваются с рядом вызовов, связанных с адаптацией к новой культуре, языку и образовательной системе. Важность успешной адаптации не может быть недооценена, поскольку она напрямую влияет на качество обучения иностранных студентов. Недостаточная адаптация может привести к стрессу, ухудшению успеваемости и даже дропауту.

Существует ряд факторов, влияющих на успешную адаптацию иностранных студентов в российской высшей школе. Один из них – поддержка со стороны учебного заведения, например предоставлял языковые курсы, организовывал мероприятия для интеграции и помогал разобраться с административными вопросами.

Также ключевым фактором успешной адаптации является понимание и уважение культурных различий. Важно также осуществлять мониторинг прогресса в адаптации иностранных студентов и реагировать на возникающие проблемы незамедлительно.

Следовательно, важность адаптации иностранных студентов в российской высшей школе заключается в обеспечении комфортного и поддерживающего обучающего окружения, способствующего успешному обучению иностранных студентов. Только

при условии эффективной адаптации студенты смогут полностью раскрыть свой потенциал и достичь успеха в учебе.

Интеграция иностранных студентов в российской высшей школе зависит от нескольких ключевых факторов, определяющих успешную адаптацию и обучение. Один из таких факторов – языковая поддержка и обучение. Для успешной интеграции иностранные студенты должны иметь возможность изучать русский язык и развивать свои коммуникативные навыки. Также важной является культурная адаптация, включающая в себя знакомство с русской культурой, традициями и обычаями. Поддержка со стороны университета и менторские программы также способствуют успешной интеграции иностранных студентов. Важно создать дружественную атмосферу, где студенты могут чувствовать себя комфортно и поддержанными в новой среде [2, с. 51]. Активная социальная и академическая поддержка также играет решающую роль в успешной адаптации иностранных студентов в российской высшей школе.

Обучение играет ключевую роль в процессе адаптации иностранных студентов в российской высшей школе. Предоставление качественного образования, ориентированного на потребности иностранных студентов, помогает им быстрее интегрироваться в новую образовательную среду. Важно создать специализированные программы поддержки, включая языковые курсы, культурные тренинги, и менторскую поддержку. Адаптированные курсы и учебные материалы также способствуют успешной учебе иностранных студентов, помогая им преодолеть языковые, культурные и академические барьеры. Важно создать дружественную образовательную среду, где иностранные студенты могут чувствовать себя комфортно и поддержанными, что способствует их успешной адаптации и обучению в российской высшей школе.

Иностранные студенты, прибывшие в российские высшие учебные заведения, часто сталкиваются с рядом проблем и вызовов, затрудняющих их адаптацию и обучение. Одной из основных проблем является языковой барьер, поскольку не все иностранные студенты владеют русским языком на достаточном уровне для успешного обучения. Это может привести к трудностям в понимании лекций, выполнении заданий и взаимодействии с преподавателями и другими студентами.

Другой проблемой является культурный шок, который испытывают иностранные студенты, сталкиваясь с новой социокультурной средой, отличающейся от их родной. Необходимость адаптации к новым культурным нормам, обычаям и традициям может вызвать стресс и дезориентацию. Кроме того, часто иностранные студенты сталкиваются с проблемами оформления документов, проживания, медицинского обслуживания и финансовых вопросов [3, с. 82].

Важно иметь в виду указанные проблемы и вызовы при разработке программ поддержки и адаптации иностранных студентов в российских высших учебных заведениях. Для улучшения процесса интеграции иностранных студентов в российской высшей школе необходимо принять ряд мер, направленных на обеспечение успешной адаптации и обучения. Важным первым шагом является создание специализированных программ поддержки иностранных студентов, которые помогут им быстрее войти в учебный процесс и адаптироваться к новым условиям. Для этого необходимо организовать ориентационные курсы, языковые программы и культурные мероприятия, способствующие интеграции иностранных студентов.

Важным фактором успешной адаптации иностранных студентов является создание дружественной и открытой атмосферы на кампусе. Принятие мер по повышению межкультурного понимания среди студентов, организация встреч, дискуссий и других мероприятий способствуют формированию толерантной среды, способствующей успешной адаптации иностранных студентов, а так же обеспечить доступ иностранным студентам к качественным образовательным ресурсам и услугам [4, с. 46].

Список литературы

1. Бондаренко В. В., Полутин С. В., Танина М. А., Юдина В. А. Пост-эффекты пандемии COVID-19: удовлетворенность иностранных студентов дистанционным обучением в российских вузах // Интеграция образования. 2022. Т. 26, № 4 (109). С. 671–687. doi: 10.15507/1991-9468.109.026.202204.671-687 EDN: EYYNWK
2. Танина М. А., Бондаренко В. В., Юдина В. А., Лескина О. Н. Отечественные практики повышения международной конкурентоспособности российских высших учебных заведений в условиях глобальных вызовов и угроз // Вестник университета. 2021. № 6. С. 61–69. doi: 10.26425/1816-4277-2021-6-61-69 EDN: FENDBY
3. Бондаренко В. В., Полутин С. В., Юдина В. А. [и др.]. Привлекательность российских вузов среди иностранных студентов в условиях глобальной конкуренции на рынках образовательных услуг // Интеграция образования. 2022. Т. 26, № 1 (106). С. 72–92. doi: 10.15507/1991-9468.106.026.202201.072-092 EDN: UBSVCM
4. Танина М. А., Бондаренко В. В., Юдина В. А., Пензина Д. П. Исследование условий кадрового обеспечения с целью выявления адаптивности российских высших учебных заведений к развитию международного сотрудничества с применением цифровых образовательных технологий // Вестник университета. 2022. № 9. С. 37–46. doi: 10.26425/1816-4277-2022-9-37-46 EDN: EHHDDV

УДК 378

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ОПЫТА УДОВЛЕТВОРЕННОСТИ ОБУЧЕНИЕМ ИНОСТРАННЫХ СТУДЕНТОВ В РАЗЛИЧНЫХ РОССИЙСКИХ ВУЗАХ

Н. Д. Каримова

*Пензенский филиал ФГБОУ ВО «Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации», г. Пенза, Россия*

Аннотация. Рассматривается методология исследования удовлетворенности обучением иностранных студентов. Проводится сравнительный анализ удовлетворенности обучением в российских вузах и разрабатываются рекомендации для улучшения опыта обучения иностранных студентов.

Ключевые слова: иностранные студенты, образование, обучение и адаптация, интернационализация вузов

Благодарности: научный руководитель – к.э.н., доцент М. А. Танина.

Образование – это одна из ключевых отраслей, определяющих развитие общества. Стремление к повышению качества образования и привлечению иностранных студентов в российские вузы является актуальной задачей для современной высшей школы [1, с. 693]. В связи с этим проведение сравнительного анализа опыта удовлетворенности обучения иностранных студентов в различных российских учебных заведениях представляет большой интерес.

Интерес к данной теме обусловлен не только стремлением к повышению конкурентоспособности университетов на мировой арене, но и необходимостью обеспечить комфортное и успешное обучение каждому студенту. Данная статья направлена на рассмотрение факторов, влияющих на уровень удовлетворенности иностранных студентов в российских вузах, а также на выявление лучших практик для создания благоприятной образовательной среды.

Исследование удовлетворенности обучения иностранных студентов в различных российских вузах требует применения специальной методологии. В рамках данного исследования применялись как качественные, так и количественные методы сбора информации. Одним из основных инструментов были структурированные опросники, специально разработанные для оценки уровня удовлетворенности студентов процессом

обучения и качеством предоставляемых услуг. Эти опросники включали в себя вопросы о качестве преподавания, доступности учебного материала, уровне технического оснащения учебных помещений, среде обучения, межкультурных отношениях и др.

Помимо опросников, в рамках исследования также проводились фокус-группы с участием иностранных студентов, чтобы более детально выявить их мнения и оценки. Результаты сравнительного анализа позволяют выявить сильные и слабые стороны образовательных программ для иностранных студентов и предложить рекомендации по их улучшению, а так же позволяет выявить различия между статусом удовлетворенности в учебных заведениях разного уровня и профиля.

Студенты иностранцы в университетах типа А выражают более высокий уровень удовлетворенности учебным процессом по сравнению с вузами типа В. Это может быть связано с качеством преподавания, наличием международных программ обмена, комфортными условиями проживания и учебы. Опыт удовлетворенности студентов также зависит от культурных особенностей и социальных условий, в которых они находятся. Анализ таких факторов позволяет вузам оптимизировать свою деятельность и обеспечить более качественное обучение иностранных студентов.

Сравнительный анализ подразумевает изучение уровня комфорта, качества обучения и общей удовлетворенности студентов из разных стран, обучающихся в высших учебных заведениях России [2, с. 60]. Для проведения подобного анализа важно рассмотреть один из его ключевых аспектов – оценка уровня учебного процесса в вузах различных регионов России. Изучение программ и методов обучения, оценка их соответствия международным стандартам позволяют сделать выводы о качестве образования в конкретном вузе и его привлекательности для иностранных студентов. Анализ условий проживания и адаптации иностранных студентов в различных регионах России включает в себя доступность общежитий, языковые курсы, культурные программы, мероприятия для интеграции и поддержку иностранных студентов в учебном процессе.

Итак, сравнительный анализ удовлетворенности обучения иностранных студентов требует комплексного подхода и учета множества факторов, влияющих на качество учебного процесса. Факторы, влияющие на удовлетворенность иностранных студентов, играют важную роль в их обучении в различных российских вузах. Одним из ключевых факторов является качество преподавания [3, с. 79]. Иностранные студенты ценят профессионализм и доступность преподавателей, а также методику обучения, которая способствует лучшему усвоению материала. Еще одним важным фактором является адаптация культуры и языка. Иностранные студенты оценивают возможности для языковой практики, а также доступность культурных мероприятий и общения с местными студентами.

Другим важным аспектом является качество инфраструктуры и общественной среды. Иностранные студенты оценивают условия проживания, доступность библиотечных и исследовательских ресурсов, а также возможности для внеучебной деятельности. Кроме того, различные программы поддержки, консультации и помощь в адаптации к новым условиям способствуют улучшению удовлетворенности иностранных студентов. Важное значение также имеет взаимодействие с местными студентами и наличие межкультурного обмена. Положительное взаимодействие и общение способствуют интеграции иностранных студентов, что влияет на их общую удовлетворенность обучением.

Следует обратить внимание на создание более комфортных условий проживания иностранных студентов, предоставив им возможность выбора различных видов жилья, адекватного по уровню комфорта и цены. Обеспечить студентам доступ к разнообразным социокультурным мероприятиям, что поможет им лучше понять местную культуру и языковую среду, например взаимодействие с преподавателями и менторами [4, с. 45].

Для этого необходимо проводить регулярные встречи и консультации, а также предлагать дополнительную помощь в изучении языка и адаптации к новой учебной среде. Важным аспектом является также расширение академических возможностей для иностранных студентов, включая участие в научных исследованиях, стажировках и других образовательных мероприятиях. Повышение качества образовательной программы и привлечение квалифицированных преподавателей из разных стран также способствует улучшению опыта обучения иностранных студентов.

В целом, совокупность этих рекомендаций позволит российским вузам повысить уровень удовлетворенности иностранных студентов и создать более привлекательную образовательную среду для международных обучающихся.

Список литературы

1. Бондаренко В. В., Полутин С. В., Танина М. А., Юдина В. А. Пост-эффекты пандемии COVID-19: удовлетворенность иностранных студентов дистанционным обучением в российских вузах // Интеграция образования. 2022. Т. 26, № 4 (109). С. 671–687. doi: 10.15507/1991-9468.109.026.202204.671-687 EDN: EYYNWK
2. Танина М. А., Бондаренко В. В., Юдина В. А., Лескина О. Н. Отечественные практики повышения международной конкурентоспособности российских высших учебных заведений в условиях глобальных вызовов и угроз // Вестник университета. 2021. № 6. С. 61–69. doi: 10.26425/1816-4277-2021-6-61-69 EDN: FENDBY
3. Бондаренко В. В., Полутин С. В., Юдина В. А. [и др.]. Привлекательность российских вузов среди иностранных студентов в условиях глобальной конкуренции на рынках образовательных услуг // Интеграция образования. 2022. Т. 26, № 1 (106). С. 72–92. doi: 10.15507/1991-9468.106.026.202201.072-092 EDN: UBSVCM
4. Танина М. А., Бондаренко В. В., Юдина В. А., Пензина Д. П. Исследование условий кадрового обеспечения с целью выявления адаптивности российских высших учебных заведений к развитию международного сотрудничества с применением цифровых образовательных технологий // Вестник университета. 2022. № 9. С. 37–46. doi: 10.26425/1816-4277-2022-9-37-46 EDN: EHNDV

УДК 658.3.07

ЛЕКСИЧЕСКИЕ СПОСОБЫ ПОПОЛНЕНИЯ СЛОВАРНОГО ЗАПАСА АНГЛИЙСКОГО ЯЗЫКА НА ПРИМЕРЕ МОДНЫХ СЛОВ 2023–2024 гг.

Т. Ф. Кочетова

*Самарский филиал ФГБОУ ВО «Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации», г. Самара, Россия*

Аннотация. Рассматриваются лексические способы образования неологизмов, отражающих модную лексику английского языка за последние годы, которые позволяют проследить развитие языка и становление новых культурных ценностей и социальных отношений.

Ключевые слова: неология, индивидуально-авторские неологизмы, семантический сдвиг, тематическая деривация, словосложение, блендинг, аббревиатуры, акронимы

Данное исследование посвящено актуальным способам пополнения словарного состава английского языка на материале модных слов 2023–2024 годов, то есть лексики, которая приобрела популярность за этот период. Прежде всего, хотелось бы отметить, что любой язык – это живой организм, который постоянно трансформируется и находится в движении. Лексический состав как наиболее чувствительная и пластичная его часть первым реагирует на изменения в сознании человека и в общественной жизни [1, с. 154].

Значительная роль в развитии словарного состава языка принадлежит к появляющимся на каждом этапе исторического развития словам и выражениям и особенно тем из них, которые быстро подхватывают миллионы пользователей и набирают популярность в короткие сроки и отражают самые актуальные темы. Исследования часто употребляемых неологизмов позволяют проследить развитие языка и становление новых культурных ценностей и социальных отношений [2, с. 67].

Важно отметить, что начиная с 2021 года, интерес исследователей и широкой публики по вопросу неологии, как науки о придумывании новых слов, значительно возрос, что лишний раз подтверждает значимость данного исследования для современной лингвистики [3]. Многочисленность трудов в данной области объясняется беспрецедентным количеством новых лексем, большим разнообразием тематических полей, в которых они появляются и достаточно часты по сравнению с предыдущими историческими периодами смены лидирующих в этом отношении тем [4].

Традиционно достоверную информацию о популярной лексике предоставляют нам всем известные британские и американские словари. Отдельно хотелось бы отметить ещё австралийский словарь Macquarie [5], газеты The New York Times [6], которая размещает сведения о самых употребляемых словах в текстах опубликованных ими статей и организованное в 2003 году в Силиконовой Долине агентство, или, как сейчас он называется, Лингвистический портал The global language monitor (GLM) [7].

К одной из актуальных тенденций в развитии англоязычного дискурса на современном этапе можно отнести постоянное усиление динамики пополнения его словарного состава за счет появления новых лексем. Исследование, которое было проведено Гарвардским университетом, выявило, что ежегодно английский язык пополняется на 8 тысяч слов. [8] Лингвистический портал GLM (The global language monitor) отмечает, что каждые 98 минут в английском языке появляется новое слово, что составляет около 14,7 слов в день и 5,400 слов в год [7].

К частотности употребления новых лексем можно судить по включённым в словарный состав языка новым словам и значениям. Так, по данным, опубликованным британскими изданиями Оксфорд и Кембридж, а также американским изданием Merriam Webster, в 2022 году официальный статус был присвоен большинству часто употребляемых неологизмов в 2022 году. В частности, Оксфорд включил 1,500 новых статей в 2023 году и туда, в том числе вошли очень многие неологизмы 21–22 годов [3].

Юмористический неологизм SNIGLETS был придуман комиком Ричем Холлом (Rich Hall) в 1980-х годах для обозначения любого слова, которое не встречается в словаре, но должно быть в нём. В конце 1990-х этот термин использовал в своей книге «The Miracle of Language» американский лингвист Richard Lederer, а немного позже сама идея была позаимствована Барбарой Волраф для её книги «Слова Беглецы. В поисках нужных слов». В настоящее время этот неологизм приобретает всё большую популярность, в том числе среди лингвистов и используется для обозначения явления или реалии, которых не существовало ранее, для номинации которых в языке пока еще отсутствует лексема [4].

История возникновения и закрепления в языке неологизма SNIGLETS иллюстрирует одну из современных тенденций пополнения словарного состава языка, когда индивидуально-авторские неологизмы, впервые прозвучавшие в телевизионных программах, в соцсетях, или на страницах художественных произведений затем, под влиянием современных реалий, переосмысливаются и начинают употребляться в новом, чаще более широком или более специальном значении [5].

Ещё одним примером семантического сдвига за счёт расширения значения исходного слова является неологизм GASLIGHTING, который стал словом 2023 года по версии издательства Merriam Webster. В своем первоначальном значении этот неологизм употреблялся для обозначения способов психологической манипуляции на бытовом

уровне. В 2016 году в связи с действиями Трампа данный термин стал использоваться в политическом контексте. К 2023 году смысл данного понятия расширился, и теперь его используют для обозначения ложной информации в СМИ и в интернете, особенно если она является частью какого-то крупномасштабного плана или заговора.

Ещё одним примером тематической деривации может послужить неологизм TEAL. В последние годы это слово приобрело новое значение и стало эмблемой политического ландшафта Австралии и символом независимых кандидатов на федеральных выборах.

Другим примером можно может послужить глагол HALLUCINATE, который попал в список слов года 2022-2023 в значении, связанном с искусственным интеллектом.

Далее отметим морфологический способ пополнения лексического состава, – словосложение и блендинг. При этом, в современном коммуникативном пространстве наблюдается актуализация блендинга, как способа создания речевых инноваций. Так, Оксфордский словарь на второе место в списке слов символов 2022 года поместил термин METAVERSE, образованный путём блендинга, приставки META и существительного UNIVERSE.

Эксперты издательства Collins выбрали словами 2022-2023 годов контаминированные лексические единицы PERMACRISIS и GREEDFLATION. Словарь Macquarie включил в списки слов года лексемы BOSSWARE, ALGOSPEAK, CLAPTER, GREEDFLATION в 2024 году.

Примером словосложения могут служить такие лексемы, как SPORTSWASHING и DEEPFAKE.

Аффиксальный способ словообразования встречается несколько реже, но не теряет своей актуальности на современном этапе. Так, наблюдается активное образование новых слов с помощью префикса DE-, например, включенный издательством Collins в список слов года 2023 лексемы с префиксом DE-: DEINTENSING, DEBANKING, DEINFLUENCING.

Деривативы от имен собственных всегда привлекают внимание исследователей. Одним из слов-символов 2023 года по версии издательства Oxford стало образованное путём аффиксации существительное SWIFTIE, обозначающее восторженного поклонника певицы Тейлор Свифт.

С декабря 2022 года в социальных сетях стала набирать популярность неолексема RIZZ, образованная путём сокращения и респелинга (respelling) существительного CHARIZMA. В 2023 году издательство Оксфорд включило данную лексему в списки слов года.

К продуктивным способам пополнения лексического состава можно отнести и синтаксический способ, так как для настоящего этапа характерно широкое использование новых сочетаний слов или неофразем. Например, в 2023 году сленговое сочетание GOBLIN MODE заняло первое место по версии издательства Oxford, данное выражение впервые появилось в Твиттере в 2009 году и с февраля 2022 года стала набирать огромную популярность в социальных сетях и средствах массовой информации.

Третье место в списке слов года по версии издания Оксфорд заняла неофраза I STAND WITH, представленная в виде хэштега, обозначающего поддержку, солидарность кем-либо выраженную в интернет-пространстве.

Аббревиация и акронимизация являются достаточно распространёнными моделями словообразования. Большое количество часто употребляемых в 2023-2024 годах сокращений относятся к сфере компьютерных и информационных технологий, а также к сфере развлечений. Например, к числу производных лексем от аббревиатуры AI, которая была признана агентством GLM словом-символом 2024 года можно отнести зафиксированные Оксфордским словарём сокращения AGI от ARTIFICIAL GENERAL INTELLIGENCE, GenAI от GENERATED AI и связанная также с искусственным

интеллектом аббревиатура LLM, образованная от словосочетания LARGE LANGUAGE MODEL.

Также по версии словаря Merriam Webster в списке слов года 2024 был включён акроним EGOT, сформированный из начальных букв названий четырех премий Эми, Грэмми, Оскар и Тони. Эта лексема была включена в словарь в 2020 году, но сейчас вошла в списки модных слов.

Иногда расшифровка аббревиатур и акронимов со специальным значением не проясняет смысл выражений и требует углубления в соответствующую техническую область. Например, NFT (NON FUNGIBLE TOKEN) – идентификатор подлинности и уникальности цифрового актива. Или WYSIWYG (WHAT YOU SEE IS WHAT YOU GET) – финальный вид интернет-продукта. Акроним LARP (LIVE ACTION ROLE-PLAYING GAME) – групповая игра по придуманному сценарию, проводимая в реальности, обычно под руководством координатора.

Также в 2024 году в списках слов года появились сокращения NIMBY и YIMBY, которые обозначают тех, кто поддерживают развитие инфраструктуры вблизи от собственного дома или, наоборот, не поддерживать его. Акроним NIMBY от англ. *not in my back yard* – «не на моём заднем дворе») – англоязычный термин, обозначающий сопротивление местных жителей строительству или иным изменениям инфраструктуры на территориях, прилегающих к их домам. Чаще всего используется в негативном смысле [8].

Движение YIMBY (сокращение от «да на моем заднем дворе») – это движение в поддержку развития инфраструктуры, в основном фокусирующееся на политике государственного жилья, развитии недвижимости, общественном транспорте и безопасности пешеходов при планировании транспорта, в отличие и в оппозиции к NIMBY («не меня на заднем дворе») движение, которое обычно выступает против большинства форм городского развития, чтобы сохранить статус-кво. Как популярное организованное движение в Соединенных Штатах, оно зародилось в районе залива Сан-Франциско в 2010-х годах на фоне серьезного кризиса доступности жилья и впоследствии стало мощной политической силой в политике штата и на местном уровне по всей территории Соединенных Штатов [9, с. 47].

И, пожалуй, последнее, что мне сегодня хотелось бы выделить – это иноязычные заимствования, которые реже встречаются в списках модных слов. В 2023 году в списки попало неассимилированное иноязычное заимствование из русского языка олигарх (OLIGARCH), а в 2023 году словарь Merriam Webster включил заимствование из немецкого языка DOPPELGÄNGER [10].

Таким образом, в 2023–2024 годах продолжился процесс активного пополнения словарного состава английского языка за счёт образования новых лексем. С научной точки зрения интересны изменения, которые происходят в лексической системе на различных этапах исторического развития.

Их описание, классификация, систематизация, выявление основных тенденций позволяет зафиксировать отличительные особенности каждого этапа, что особенно важно в периоды, когда кардинальные трансформации происходят в разных сферах социальной жизни, в короткие промежутки времени, а тематика преобразования достаточно быстро меняется.

Список литературы

1. Байдикова Н. Л., Слюсарь О. В. Стилистика английского языка : учебник и практикум для вузов. М. : Юрайт, 2024. 261 с.
2. Гвишиани Н. Б. Современный английский язык: лексикология : учебник для вузов. 3-е изд., перераб. и доп. М. : Юрайт, 2023. 273 с.
3. Воронцова Ю. А. Неология и неологизмы. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/neologiya-i-neologizmy/viewer>

4. Материалы Международной научной конференции «НЕОЛОГИЯ-2023». URL: <https://iling.spb.ru/conferences/2023/2204>
5. Macquarie Dictionary. URL: <https://www.macquariedictionary.com.au/>
6. The New York Times. URL: https://www.nytimes.com/get-started/newsletter-selection?redirect_uri=https%3A%2F%2Fwww.nytimes.com
7. Лингвистический портал The global language monitor (GLM). URL: <https://gtmarket.ru/organizations/global-language-monitor>
8. Leaders of Learning // Harvard Online. URL: <https://www.harvardonline.harvard.edu/course/leaders-learning>
9. Чикилева Л. С., Ливская Е. В., Есина Л. С. Английский язык в управлении персоналом (B1–B2). English for Human Resource Managers : учебник и практикум для вузов. 2-е изд., перераб. и доп. М. : Юрайт, 2024. 203 с.
10. Фраза «режим гоблина» названа главным словом 2022 года. Что это значит. Вторым по популярности стало слово «метавселенная» // РБК Life. URL: <https://www.rbc.ru/life/news/638db80e9a7947c5b974bdbd>

УДК 658.3.07

УПРАВЛЕНИЕ ОРИЕНТИРОВАННЫМ НА ПРАКТИКУ ОБРАЗОВАНИЕМ

Л. Е. Лойко

Академия Министерства внутренних дел Республики Беларусь, г. Минск, Беларусь

Аннотация. Рассматриваются особенности управления образовательным процессом с позиции критериев качества и профессиональной направленности подготовки юридических кадров высшей квалификации. Актуализирована роль социальных и гуманитарных наук в образовательном процессе.

Ключевые слова: управление, образование, практика, качество, инновации

Понятие качества образования характеризует эффективность всех сторон деятельности учреждения образования и включает планирование, организацию, научно-методическое обеспечение учебно-воспитательного процесса, формы и методы контроля качества обучения [1].

Сложилась стройная система непрерывного управления качеством образования, что реализуется в сбалансированности основных видов учебной нагрузки, самостоятельной и научно-исследовательской работы, разработке учебно-методических комплексов.

Важным показателем качества образования является степень удовлетворения запросов потребителя и пригодности выпускников к профессиональной деятельности. В этой связи приобрела актуальность усиления этико-коммуникативного аспекта в управлении качеством образования. Задача решается во взаимосвязи воспитательного и образовательного процессов.

В процессе изучения социальных и гуманитарных дисциплин происходит рационализация и осмысление нормативного содержания этических категорий, закрепляется понимание того, что человеческое отношение к людям ускоряет раскрытие преступлений, обеспечивает эффективность профилактической работы, способствует созданию положительного образа сотрудника органов внутренних дел в обществе. Моральный аспект профессиональной деятельности связан с неукоснительным требованием вежливого обращения с гражданами. Вежливость начинается с языка, речи, овладения нормами профессиональных и морально-практических дискурсов.

Участники дискурса, во-первых, ориентированы на глубокий и всесторонний анализ предмета обсуждения с непременным достижением консенсуса мнений, имеющих общественное звучание и значимость; во-вторых, располагают высокой собственной языковой культурой, предполагающей знание и использование основных правил

построения речи, точную оценку смысла и значения слов, оперирование строго определенными понятиями; в-третьих, способны к творчеству.

В обществе одновременно существуют различные дискурсы – экономический, политический, правовой, технократический, морально-практический. Их задача – консенсус, преодоление конфликта между личностями и между индивидом и обществом. Дискурс предполагает определенную позицию по отношению к проблеме свободы и ответственности личности в условиях демократического общества. Поэтому следует уделять внимание разработке методики устных выступлений на семинарских занятиях и конференциях по актуальным вопросам жизнедеятельности современного общества. Подобные методики – важная форма менеджмента качества образования, поскольку преподаватель не только предлагает тему и указывает источники для ее изучения, но и контролирует наличие необходимых компонентов сообщения, его самостоятельность, соотношение теоретических положений и иллюстративных примеров. Это формирует умение общаться с гражданами, представляющими различные слои населения, способствует овладению правилами профессиональной речи, усвоению моральных норм [2]. Поэтому способность к речевым практикам может рассматриваться как эффективный механизм развития правоохранительной системы демократического типа.

Этические аспекты коммуникации включают и проблемы контроля над сферой современных компьютерных технологий. С точки зрения будущей профессиональной деятельности курсанты должны, во-первых, квалифицированно освоить приемы работы с современными техническими носителями информации и овладеть правилами компьютерной этики. А, во-вторых, им необходимо выработать внутренние механизмы защиты от информационных потоков, научиться анализировать причины компьютерной зависимости, роста агрессии, поскольку эти явления могут быть причиной противоправного поведения [3].

Опыт вузов показывает, что наиболее эффективно компьютеры могут применяться в издательском деле, учете и контроле, системе управления; при компьютерном тестировании на экзаменах и при психологических исследованиях. Концептуальные же основы взаимодействия человека и технического мира наиболее глубоко усваиваются при изучении философских дисциплин и акцентировании устных обсуждений дискуссионных мировоззренческих проблем.

Таким образом, роль преподавателя социальных и гуманитарных дисциплин заключается в рациональной организации процесса выбора ценностей и оценок, целей и норм у обучаемых. Она предполагает пропорциональное сочетание традиционных (устное выступление, проблемная дискуссия) и инновационных (тестирование, использование компьютерной техники) форм и методов обучения.

Список литературы

1. Лойко Л. Е. Методологическое обеспечение юридических образовательных программ // Актуальные проблемы совершенствования высшего образования : тез. докл. конф. Ярославль : Филигрань, 2024. С. 361–362.
2. Лойко Л. Е. Идеологические и воспитательные компоненты подготовки квалифицированных кадров для органов внутренних дел // Проблемы борьбы с преступностью и подготовки кадров для правоохранительных органов : тез. докл. Междунар. науч.-практ. конф. (г. Минск, 18–19 апреля 2024 г.). Минск : УО «Академия МВД Республики Беларусь», 2024. С. 310–311.
3. Лойко Л. Е. Формирование образа сотрудника органов внутренних дел в образовательном процессе: на примере философии // Образ современного полицейского : сб. науч. тр. Междунар. науч.-практ. конф. (г. Ростов-на-Дону, 24 ноября 2023 г.) / отв. ред. А. А. Контарев. Ростов н/Д. : ФГКОУ ВО РЮИ МВД России, 2024. С. 23–27.

ОЦЕНКА УДОВЛЕТВОРЕННОСТИ ОБУЧЕНИЕМ ИНОСТРАННЫХ СТУДЕНТОВ В РОССИЙСКИХ ВУЗАХ: ПРОБЛЕМЫ И РЕШЕНИЯ

М. О. Макарова

*Пензенский филиал ФГОБУ ВО «Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации», г. Пенза, Россия*

Аннотация. Рассматриваются методы исследования уровня удовлетворенности иностранных студентов в российских вузах. Проанализированы возможные проблемы, которые могут возникнуть при оценке результатов. Предложены решения для улучшения обучения студентов из других стран на территории РФ, а также выявлены инновационные подходы к повышению удовлетворенности.

Ключевые слова: иностранные студенты, университет, адаптация, методология

Благодарности: научный руководитель – к.э.н., доцент М. А. Танина.

В современном мире образование приобретает все более глобальный характер, привлекая студентов из разных уголков планеты в университеты различных стран. Российские высшие учебные заведения также участвуют в этой тенденции, принимая иностранных студентов на обучение. Однако существуют определенные сложности, связанные с оценкой степени удовлетворенности этих студентов, а также с поиском эффективных методов для улучшения их образовательного опыта.

В связи с этим данная статья сосредоточена на анализе текущего положения вопросов оценивания удовлетворенности образовательным процессом иностранных студентов в российских университетах. Мы рассмотрим основные проблемы, с которыми сталкиваются иностранные обучающиеся в России, и предложим практические и действенные решения для повышения качества обучения и комфорта этой группы студентов.

Исследование удовлетворенности обучения иностранных студентов в вузах России требует использования различных методологий для получения объективных данных. Одним из наиболее эффективных методов является опрос, который включает в себя вопросы о качестве преподавания, уровне коммуникации с преподавателями и одногруппниками, доступности учебных материалов [1]. Другим достаточно важным методом изучения уровня удовлетворенности студентов являются фокус-группы, где иностранные студенты могут свободно обсуждать свои проблемы и предложения.

Еще одним важным инструментом является анализ анкетирования. Для повышения эффективности и точности таких исследований необходимо обеспечить анонимность и конфиденциальность участников, чтобы они могли честно высказывать свое мнение [2].

Методы оценки удовлетворенности совершенно разные, однако ни один не исключает возможности появления проблем в их интерпретировании. Проблемы могут быть следующие:

1. Языковой барьер, который может привести к трудностям в усвоении материала, общении с преподавателями и сдаче экзаменов.
2. Неполноценная адаптация учебного процесса к потребностям студентов из других стран, что может привести к ощущению изоляции и недовольству качеством образования [3].
3. Культурные различия, что может создавать конфликты и препятствовать успешному обучению.

Чтобы иностранные студенты успешно учились в российских вузах, необходимо уделить особое внимание их интеграции и развитию. Ключевыми направлениями являются:

- Создание программ адаптации: Языковые курсы, культурные мероприятия и индивидуальные консультации помогут им освоиться в новой среде и быстро адаптироваться к российской культуре.

- Улучшение качества преподавания иностранных языков.

- Создание условий для академической мобильности: Возможность учиться за границей или в других российских вузах расширит их кругозор и повысит уровень знаний.

- Формирование дружественной атмосферы: Международные клубы, мероприятия и культурные обмены помогут иностранным студентам почувствовать себя частью российского общества и создать комфортную среду для их интеграции [4].

- Улучшение качества социальной помощи и удобства на территории университетов.

Чтобы повысить удовлетворенность иностранных студентов в российских вузах, необходимо активно внедрять инновационные образовательные подходы:

- Цифровизация образования:

- Переход к онлайн-обучению: он позволит студентам из разных стран учиться удаленно, сохраняя качество преподавания;

- Развитие мультимедийных образовательных ресурсов.

- Интеграция в университетскую среду:

- Создание программ поддержки и адаптации;

- Организация мероприятий и культурных обменов для стимулирования взаимодействия.

- Применение современных технологий:

- Адаптивное обучение и онлайн-тестирование для индивидуализации процесса обучения.

- Методы оценки обучения, основанные на обратной связи и самооценке.

Проведенное исследование выявило несколько ключевых результатов, касающихся удовлетворенности обучения иностранных студентов в российских вузах:

1. Студенты высоко оценивают качество образовательных программ и профессионализм преподавателей. Однако, они также высказывают опасения относительно языкового барьера и недостаточного вовлечения в учебный процесс.

2. Для улучшения ситуации в вузах, рекомендуется предоставлять более интенсивные курсы русского языка для иностранных студентов, а также создавать дополнительные возможности для практики языка.

3. Кроме того, важно активно привлекать студентов к участию во внеклассных мероприятиях и научных исследованиях, чтобы обеспечить полноценное взаимодействие с местными студентами и преподавателями.

4. Для эффективного решения проблем, выявленных в исследовании, важно также проводить регулярные опросы среди иностранных студентов, чтобы оперативно реагировать на их потребности и внедрять улучшения в учебный процесс.

5. Создание поддерживающей среды для иностранных студентов и обеспечение доступа к разнообразным культурным и социальным мероприятиям также сыграют важную роль в увеличении удовлетворенности обучением в российских вузах.

Список литературы

1. Бондаренко В. В., Полутин С. В., Танина М. А., Юдина В. А. Пост-эффекты пандемии COVID-19: удовлетворенность иностранных студентов дистанционным обучением в российских вузах // Интеграция образования. 2022. Т. 26, № 4 (109). С. 671–687. doi: 10.15507/1991-9468.109.026.202204.671-687 EDN: EYYNWK

2. Танина М. А., Бондаренко В. В., Юдина В. А., Лескина О. Н. Отечественные практики повышения международной конкурентоспособности российских высших учебных заведений

в условиях глобальных вызовов и угроз // Вестник университета. 2021. № 6. С. 61–69. doi: 10.26425/1816-4277-2021-6-61-69 EDN: FENDBY

3. Бондаренко В. В., Полутин С. В., Юдина В. А. [и др.]. Привлекательность российских вузов среди иностранных студентов в условиях глобальной конкуренции на рынках образовательных услуг // Интеграция образования. 2022. Т. 26, № 1 (106). С. 72–92. doi: 10.15507/1991-9468.106.026.202201.072-092 EDN: UBSVCM

4. Танина М. А., Бондаренко В. В., Юдина В. А., Пензина Д. П. Исследование условий кадрового обеспечения с целью выявления адаптивности российских высших учебных заведений к развитию международного сотрудничества с применением цифровых образовательных технологий // Вестник университета. 2022. № 9. С. 37–46. doi: 10.26425/1816-4277-2022-9-37-46 EDN: EHHDDV

УДК 378.1

РОЛЬ МЕЖКУЛЬТУРНОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ В ФОРМИРОВАНИИ УДОВЛЕТВОРЕННОСТИ ОБУЧЕНИЕМ ИНОСТРАННЫХ СТУДЕНТОВ В РОССИЙСКИХ ВУЗАХ

М. О. Макарова

*Пензенский филиал ФГБОУ ВО «Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации», г. Пенза, Россия*

Аннотация. Рассматривается важность межкультурного взаимодействия в образовательном процессе, приведены преимущества интеграции студентов из других стран в российскую учебную среду, определена роль культурного понимания в успешной адаптации студентов из других стран. В заключение представлены практические подходы к улучшению взаимодействия.

Ключевые слова: межкультурное взаимодействие, обучение, культура

Благодарности: научный руководитель – к.э.н., доцент М. А. Танина.

Международная мобильность студентов стала важной составляющей современного высшего образования, особенно в России, где ежегодно увеличивается количество иностранных студентов. Ключевым элементом успешной адаптации и учебного процесса этих студентов является эффективное межкультурное взаимодействие в рамках учебных учреждений [1]. Значение межкультурного взаимодействия для удовлетворенности иностранных студентов по отношению к обучению в российских вузах невозможно переоценить. Какие факторы способствуют созданию комфортной обстановки для успешного обучения и адаптации иностранных студентов? Ответ на этот вопрос требует всестороннего анализа причин, последствий и практических методов для развития межкультурного диалога.

Межкультурное взаимодействие в образовании иностранных студентов в российских вузах имеет значительное значение, поскольку оно способствует созданию комфортной образовательной среды, что, в свою очередь, увеличивает удовлетворенность студентов и качество обучения. Общение с представителями различных культур помогает студентам развивать толерантность, уважение к многообразию и навыки межкультурной коммуникации, которые являются важными элементами современного образования. Этот процесс взаимодействия улучшает межличностные навыки, способствует формированию межкультурной компетенции и обогащает образовательный опыт студентов [2]. Таким образом, межкультурное взаимодействие выступает ключевым фактором в создании положительной образовательной атмосферы, что непосредственно влияет на удовлетворенность иностранных студентов в российских вузах.

Интеграция иностранных студентов в российскую учебную среду предоставляет целый ряд преимуществ как для самих студентов, так и для образовательного учреждения:

1. Это способствует обогащению культурного опыта всех участников образовательного процесса, ведь студенты из разных стран могут делиться своими традициями, пониманием мира и языковыми особенностями.

2. Интеграция также способствует развитию языковых навыков иностранных студентов, поскольку общение на русском языке в повседневной среде позволяет им погружаться в языковую практику и быстрее осваивать русский язык.

3. Взаимодействие с российскими студентами и преподавателями способствует развитию коммуникативных навыков, самостоятельности и адаптации к новой культуре и образовательной системе.

4. Процесс взаимодействия и обмена опытом способствует повышению рейтинга учреждения и привлечению новых студентов.

Основные элементы удовлетворенности иностранными студентами в российских вузах включают несколько ключевых факторов. Во-первых, значительное влияние оказывает качество образования, предоставляемое университетом. Иностранные студенты стремятся к получению актуальных знаний и навыков, которые окажутся полезными в их будущей карьере. Важно, чтобы они ощущали уровень образования как достаточно высокий и соответствующий их ожиданиям.

Еще одним важным аспектом является поддержка иностранных студентов в процессе обучения. Это включает адаптацию к новой культуре, языковую помощь, решение бытовых вопросов и психологическую поддержку в сложных ситуациях. Чувство комфорта и безопасности в новой образовательной среде повышает удовлетворенность студентов и способствует их успешному обучению [3].

Кроме этого, важным фактором является межкультурное взаимодействие. Оно охватывает как общение с учениками из разных стран, так и знакомство с российской культурой, традициями и обычаями. Позитивное взаимодействие между культурами способствует развитию понимания, толерантности и уважения. Все эти аспекты играют важную роль в создании благоприятной образовательной атмосферы, где иностранные студенты могут чувствовать себя уверенно, довольными и успешно учиться.

Безусловно, межкультурное взаимодействие в образовательном процессе требует постоянного внимания и мер по его улучшению. Для эффективного взаимодействия необходимо создать специальные программы и проекты, направленные на изучение культурных особенностей и традиций как страны пребывания, так и страны происхождения студентов. Организация тематических мероприятий, культурных обменов, языковых курсов, мастер-классов и встреч способствует формированию дружелюбной и открытой атмосферы, где студенты могут комфортно общаться и учиться [4]. Важно также обеспечить поддержку иностранным студентам в адаптации к новым условиям жизни и обучения, что способствует их успешной учебной деятельности и удовлетворенности результатами обучения.

Список литературы

1. Бондаренко В. В., Полутин С. В., Танина М. А., Юдина В. А. Пост-эффекты пандемии COVID-19: удовлетворенность иностранных студентов дистанционным обучением в российских вузах // Интеграция образования. 2022. Т. 26, № 4 (109). С. 671–687. doi: 10.15507/1991-9468.109.026.202204.671-687 EDN: EYYNWK
2. Танина М. А., Бондаренко В. В., Юдина В. А., Лескина О. Н. Отечественные практики повышения международной конкурентоспособности российских высших учебных заведений в условиях глобальных вызовов и угроз // Вестник университета. 2021. № 6. С. 61–69. doi: 10.26425/1816-4277-2021-6-61-69 EDN: FENDBY

3. Бондаренко В. В., Полутин С. В., Юдина В. А. [и др.]. Привлекательность российских вузов среди иностранных студентов в условиях глобальной конкуренции на рынках образовательных услуг // Интеграция образования. 2022. Т. 26, № 1 (106). С. 72–92. doi: 10.15507/1991-9468.106.026.202201.072-092 EDN: UBSVCM

4. Танина М. А., Бондаренко В. В., Юдина В. А., Пензина Д. П. Исследование условий кадрового обеспечения с целью выявления адаптивности российских высших учебных заведений к развитию международного сотрудничества с применением цифровых образовательных технологий // Вестник университета. 2022. № 9. С. 37–46. doi: 10.26425/1816-4277-2022-9-37-46 EDN: EHHDDV

УДК 365.2

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЕ ДОВЕРИЕ КАК ФАКТОР УСПЕШНОГО СТУДЕНЧЕСКОГО АКАДЕМИЧЕСКОГО ОПЫТА В РОССИИ

М. О. Макарова

*Пензенский филиал ФГБОУ ВО «Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации», г. Пенза, Россия*

Аннотация. Была определена роль институционального доверия в формировании студенческой среды, оценено влияние доверия на академическую успешность студентов. Далее представлены факторы, оказывающие влияние на доверие университету, и предложены стратегии для его укрепления.

Ключевые слова: студент, институт, университет, доверие, академический опыт

Благодарности: научный руководитель – к.э.н., доцент М. А. Танина.

Институциональное доверие существенно влияет на успешный академический опыт студентов в России. Позитивное восприятие поддержки со стороны образовательных учреждений способствует повышению мотивации и улучшению учебных результатов [1]. Этот фактор важен как для успеха отдельных студентов, так и для развития всей образовательной системы. В статье будут рассмотрены ключевые аспекты институционального доверия, которые способствуют формированию благоприятной образовательной среды и их влияние на академический опыт студентов в России.

Доверие к институтам, университетам играет решающую роль в формировании комфортной и продуктивной учебной среды для российских студентов. Роль доверия к университету:

- Создает благоприятную образовательную среду: Студенты мотивированы к учебе и легко усваивают новые знания.
- Способствует коллективному сотрудничеству и партнерству: Это обогащает образовательный опыт студентов и помогает им развивать ценные навыки.

Институциональное доверие также оказывает значительное влияние на академическую успешность студентов, поскольку создает благоприятную атмосферу для развития уверенности в институции образования и ее способности поддерживать студентов. На фоне высокого уровня доверия к учреждениям студенты ощущают большую защищенность и получают дополнительную мотивацию для достижения своих учебных целей [2]. Учебные заведения, пользующиеся доверием студентов, предоставляют доступ к качественным образовательным ресурсам, поддерживают различные формы обучения и способствуют формированию чувства принадлежности к учебному сообществу. В результате институциональное доверие способствует созданию позитивного имиджа учебного заведения и вдохновляет студентов активно участвовать в образовательном процессе [3].

Факторы, влияющие на уровень институционального доверия среди студентов в России, могут быть разнообразными и включать как внутренние, так и внешние аспекты.

- Важным фактором является прозрачность и доступность информации об учебных и организационных процессах вуза. Чем больше студенты знают о работе университета, его правилах и возможностях, тем больше у них складывается доверие.

- Также важным фактором является честность и открытость администрации учебного заведения. Студенты оценивают готовность университета к диалогу, учету их мнения, их участие в принятии решений. Когда студенты видят, что их мнение учитывается, это способствует укреплению институционального доверия.

- Немаловажным фактором также является качество образования и услуг, которые предоставляет университет. Если студенты получают высококачественное образование, они ощущают, что учебное заведение заботится о их успехе и развитии. Это влияет на уровень доверия к учебному заведению.

Безусловно, администрациям университетов необходимо уделять достаточное влияние институциональному доверию студентов, вырабатывать стратегии повышения и укрепления этого доверия в образовательной среде, что играет ключевую роль в формировании успешного студенческого академического опыта в России. Одним из основных способов увеличения доверия является открытая и прозрачная коммуникация между студентами, преподавателями и администрацией учебного заведения [4]. Важно создать открытые диалоговые платформы, где каждая сторона может высказать свои мысли, идеи и обеспокоенности.

Другой подход может заключаться в активном использовании механизмов обратной связи. Такие системы позволяют студентам делиться своим мнением о качестве образования, условиях обучения и организации учебного процесса. Это способствует тому, чтобы администрация учебного заведения могла подстраиваться под потребности студентов и повышать уровень доверия к себе.

Кроме того, важным элементом для укрепления институционального доверия является предоставление информации о учебных планах, результатах работы преподавателей и методах оценки знаний. Прозрачность в этих вопросах помогает студентам глубже понять процесс обучения и создает фундамент для доверия к учреждению.

Для развития институционального доверия среди студентов следует применять ряд практических рекомендаций.

Во-первых, важно создать атмосферу взаимного уважения и поддержки между студентами и преподавателями. Это можно достичь путем организации открытых диалогов, консультаций и обратной связи.

Во-вторых, необходимо активно вовлекать студентов в процесс принятия решений на университетском уровне. Это позволит им чувствовать себя частью учебного сообщества, повысит их ответственность и интерес к учебе.

В-третьих, важно развивать культуру честности и этики в университетской среде. Студенты должны знать, что у них есть поддержка со стороны университета в случае возникновения проблем или конфликтов.

Дополнительно, рекомендуется проводить тренинги по коммуникационным навыкам, конфликтологии и коллективному взаимодействию для студентов и преподавателей. Это поможет создать более доверительные отношения между участниками образовательного процесса.

Итак, эффективное развитие институционального доверия среди студентов в России требует комплексного подхода, включающего в себя организационные изменения, активное вовлечение студентов и обучение ключевым навыкам для успешного взаимодействия в учебной среде.

Список литературы

1. Бондаренко В. В., Юдина В. А., Юрасов И. А., Танина М. А. Эмоциональное и рациональное доверие российской студенческой молодежи к органам власти: проблемы образов власти // Известия высших учебных заведений. Поволжский регион. Общественные науки. 2023. № 4 (68). С. 43–61. doi: 10.21685/2072-3016-2023-4-4 EDN: ЕСКСҮХ
2. Танина М. А., Бондаренко В. В., Юдина В. А., Зябликова О. А. Оценка уровня институционального доверия студенческой молодежи в современном российском обществе в условиях глобальных культурологических и цифровых трансформаций // Вестник университета. 2024. № 1. С. 192–203. doi: 10.26425/1816-4277-2024-1-192-203 EDN: ВМОВВW
3. Юдина В. А., Танина М. А., Бондаренко В. В. Развитие социально-педагогических технологий воспитания государственно-ориентированной личности в высших учебных заведениях // Вестник Кемеровского государственного университета. Серия: Политические, социологические и экономические науки. 2024. Т. 9, № 1 (31). С. 31–39. doi: 10.21603/2500-3372-2024-9-1-31-39 EDN: WXZDPM
4. Танина М. А. [и др.]. Оценка институционального доверия студенческой молодежи России к системе профессионального образования // Интеграция образования. 2024. Т. 28, № 2. С. 211–231. doi: 10.15507/1991-9468.115.028.202402.211-231

УДК 37.013

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЕ ДОВЕРИЕ УЧАЩИХСЯ К ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫМ УЧРЕЖДЕНИЯМ: ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА ФОРМИРОВАНИЕ И ПОДДЕРЖАНИЕ ДОВЕРИЯ В РОССИЙСКОМ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОМ КОНТЕКСТЕ

М. О. Макарова

*Пензенский филиал ФГБОУ ВО «Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации», г. Пенза, Россия*

Аннотация. Описана роль институционального доверия в образовательной среде, представлены факторы, которые могут оказывать влияние на доверие студентов университету. Далее предложены стратегии поддержания доверия студентов в российских учебных заведениях.

Ключевые слова: институциональное доверие, университет, фактор, доверие, образование

Благодарности: научный руководитель – к.э.н., доцент М. А. Танина.

Институциональное доверие студентов к образовательным учреждениям является важнейшим фактором, оказывающим значительное влияние на эффективность всей образовательной системы. В контексте российского образования крайне важно изучить те элементы, которые формируют и поддерживают это доверие, поскольку они могут в значительной мере определять успех учебного процесса.

В рамках данной статьи мы углубимся в основные аспекты, которые влияют на формирование и укрепление доверия студентов к образовательным учреждениям в России, анализируя как внутренние, так и внешние факторы, способствующие его развитию.

Доверие студентов к университетам – это фундамент успешного обучения. Оно формируется не только из-за качества образования, но и из-за атмосферы, царящей в вузе, эффективного управления и взаимопонимания между студентами, преподавателями и администрацией [1]. В России, с учетом особенностей образования, это доверие особенно важно ведь:

- Доверие создает комфортную среду для обучения: Студенты активно участвуют в академической жизни и чувствуют себя защищенными.
- Доверие укрепляет взаимоотношения между студентами и преподавателями.

Факторы, влияющие на формирование доверия студентов к образовательным учреждениям в российском контексте, многообразны и включают в себя несколько основных аспектов.

Во-первых, одним из ключевых факторов формирования доверия является репутация учебного заведения. Она формируется на основе его истории, качества обучения, научной деятельности, уровня подготовки выпускников и т.д. Студенты в большей степени доверяют учебным заведениям с хорошей репутацией, что способствует их выбору и удовлетворенности обучением.

Во-вторых, преподавательский состав и качество образовательного процесса оказывают значительное влияние на формирование доверия студентов к учебному заведению. Профессиональные преподаватели, интересный и педагогически эффективный метод обучения способствуют установлению качественного взаимодействия между учащимися и учебным заведением [2].

В-третьих, важную роль играет прозрачность управления. Студенты должны быть в курсе, как работает университет, и иметь возможность влиять на учебный процесс.

В-четвертых, фактором формирования доверия является объективная оценка. Студенты должны знать, как оцениваются их знания.

Доверие студентов к образовательным учреждениям является ключевым фактором успешного обучения. Оно повышает интерес к учебе, мотивацию и усвоение знаний. Это доверие также формирует положительный имидж вуза, влияя на выбор учебного заведения [3]. Основные аспекты, поддерживающие это доверие, включают прозрачность процессов, качество преподавания, доступ к информации и взаимодействие между студентами и преподавателями.

Отсутствие доверия может привести к негативным последствиям, таким как снижение уровня образовательного достижения студентов, ухудшение атмосферы в учебном заведении, а также потерю престижа и авторитета учебного учреждения в глазах общества.

Поэтому для успешного образовательного процесса важно строить доверительные отношения между студентами и образовательными учреждениями, с учетом вышеупомянутых факторов. Использование практик, способствующих формированию и поддержанию доверия, а также уделение внимания взаимодействию студентов с учебным персоналом, сделает образовательное учреждение привлекательным и успешным для всех участников образовательного процесса [4].

Чтобы студенты в России доверяли своим университетам, необходимо разработать и внедрить эффективные стратегии, которые укрепят это доверие:

1. Особое внимание прозрачности. Учебные заведения должны открыто делиться информацией о своих правилах, процедурах и решениях. Студентам нужно предоставить возможность участвовать в управлении университетом, чтобы они чувствовали себя частью процесса.

2. Разработать систему обратной связи. Университеты должны быть открыты к мнению и предложениям студентов, реагировать на них и вносить изменения, удовлетворяя потребности своих студентов.

3. Создать благоприятную образовательную среду: комфортные и современные учебные помещения, оснащенные новейшим оборудованием, создают ощущение заботы и уважения к студентам, поддержка профессионального и личностного развития.

4. Меры, предпринимаемые для соответствия заявленным ценностям: учебное заведение должно быть последовательным в своих действиях и словах, выполняя свои обещания и следуя своим ценностям; когда слова и действия университета совпадают, доверие студентов крепнет.

В заключение, институциональное доверие студентов к образовательным учреждениям является критически важным аспектом, влияющим на успех образовательных организаций в современном мире. Его формирование и поддержание требуют комплексного подхода и сотрудничества всех участников образовательного процесса.

Список литературы

1. Танина М. А. [и др.]. Оценка институционального доверия студенческой молодежи России к системе профессионального образования // Интеграция образования. 2024. Т. 28, № 2. С. 211–231. doi: 10.15507/1991-9468.115.028.202402.211-231
2. Бондаренко В. В., Юдина В. А., Юрасов И. А., Танина М. А. Эмоциональное и рациональное доверие российской студенческой молодежи к органам власти: проблемы образов власти // Известия высших учебных заведений. Поволжский регион. Общественные науки. 2023. № 4 (68). С. 43–61. doi: 10.21685/2072-3016-2023-4-4 EDN: ЕСКСҮХ
3. Танина М. А., Бондаренко В. В., Юдина В. А., Зябликова О. А. Оценка уровня институционального доверия студенческой молодежи в современном российском обществе в условиях глобальных культурологических и цифровых трансформаций // Вестник университета. 2024. № 1. С. 192–203. doi: 10.26425/1816-4277-2024-1-192-203 EDN: ВМОВВW
4. Юдина В. А., Танина М. А., Бондаренко В. В. Развитие социально-педагогических технологий воспитания государственно-ориентированной личности в высших учебных заведениях // Вестник Кемеровского государственного университета. Серия: Политические, социологические и экономические науки. 2024. Т. 9, № 1 (31). С. 31–39. doi: 10.21603/2500-3372-2024-9-1-31-39 EDN: WXZDPM

УДК 330

МЕХАНИЗМЫ ПОВЫШЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ ГРАМОТНОСТИ МОЛОДЕЖИ

А. Е. Пужихина

*Пензенский филиал ФГБОУ ВО «Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации», г. Пенза, Россия*

Аннотация. Обосновывается необходимость развития финансовой грамотности в молодежной среде. Рассматриваются способы и механизмы ее повышения при помощи современных технологий коммуникаций.

Ключевые слова: финансовая грамотность, обучение молодежи, современные технологии коммуникаций

Благодарности: научный руководитель – к.э.н., доцент О. Н. Лескина.

Финансовая грамотность нужна людям всех возрастов. Пенсионерам она нужна, чтобы правильно распоряжаться своими средствами: пенсией и другими социальными начислениями. Людям среднего возраста знание основ финансовой грамотности помогает правильно распоряжаться финансами при покупке товаров или услуг, а так же возможность накопить себе сбережения на старость. Молодёжь, получая представление о финансовых процессах, станут разумнее тратить свои деньги, осознают важность финансовой подушки в современном мире и научатся копить. Из-за низкого уровня финансовой грамотности россиян, актуальным становится вопрос повышения финансовой грамотности населения.

Из-за неопределённости будущего, своевременная адаптация к каждодневным изменениям ориентирует молодое поколение на совершенно иное отношение к экономике, чем у предыдущих поколений. Молодёжь – это фундамент Российского общества, без которого не построить новую, продвинутую и экономически развитую нацию. Это социально – демографическая группа, в которой финансовый потенциал населения становится финансовой основой развития реальной экономики.

Реализация финансового потенциала возможно только через инвестиции. А этого невозможно добиться без повышения уровня финансовой грамотности.

В целях оценки уровня финансовой грамотности мы используем данные, полученные в результате исследования уровня финансовой грамотности четвертого этапа, проводимая Институтом фонда «Общественное мнение» (инФОМ) по заказу Банка России. Опрос проводился среди взрослых людей и молодежи в возрасте от 14 до 22 лет [1].

За последние пять лет наблюдается значительный рост финансовой грамотности среди молодежи в возрасте от 14 до 22 лет. Исследования показывают существенное увеличение числа молодых людей, способных выполнять базовые финансовые расчеты, такие как определение простого процента, и понимающих смысл ключевых показателей, например, годовой процентной ставки (ГПС) или эффективной годовой ставки (APR). Это свидетельствует о позитивной тенденции повышения общего уровня финансовой культуры в данной возрастной группе. Более того, успехи не ограничиваются лишь элементарными вычислениями – молодые люди демонстрируют более глубокое понимание финансовых механизмов, чем старшие поколения.

Этот прогресс особенно заметен в области долгосрочного финансового планирования. В отличие от взрослых, которые часто склонны к импульсивным тратам и недостаточному планированию на будущее, молодежь проявляет выраженную ориентацию на сбережения и инвестиции. Они чаще задумываются о своем финансовом будущем, стремясь к накоплению капитала для образования, приобретения недвижимости или старта собственного бизнеса. Это объясняется, возможно, более высоким уровнем цифровой грамотности и доступностью онлайн-инструментов для финансового планирования и инвестирования. Молодые люди активнее используют мобильные приложения для отслеживания расходов, планирования бюджета и инвестирования в различные активы.

Помимо планирования, молодежь отличается более рациональным подходом к выбору финансовых услуг. Они чаще сравнивают предложения разных банков и финансовых организаций, изучают условия кредитов, внимательно анализируют тарифы и комиссии. Такой активный поиск информации позволяет им принимать более взвешенные решения и избегать невыгодных предложений. В результате, уровень финансовой осознанности у молодых людей значительно выше, чем у представителей более старших возрастных групп.

Кроме того, наблюдается повышение инвестиционной активности среди молодежи. Они более склонны к экспериментированию с различными инвестиционными инструментами, включая акции, облигации, инвестиционные фонды и криптовалюты (хотя последние требуют особого внимания и осторожности из-за высокой волатильности). Однако, важно отметить, что такая активность должна сопровождаться достаточным уровнем финансовой грамотности, чтобы минимизировать риски потери инвестиций. Образовательные программы, направленные на повышение финансовой грамотности среди молодежи, играют ключевую роль в поддержке этой положительной тенденции, помогая им принимать информированные решения и добиваться своих финансовых целей. В будущем, это может положительно повлиять на общее экономическое благополучие общества.

Развитие финансовой грамотности у молодёжи является важной задачей, которая помогает молодым людям принимать обоснованные финансовые решения. Вот несколько способов, как можно развивать финансовую грамотность:

1. Образовательные программы: участие в курсах и семинарах, посвящённых финансовой грамотности, может помочь молодым людям понять основные принципы управления деньгами.

Существует множество образовательных программ по финансовой грамотности, которые направлены на повышение осведомленности и навыков управления финансами. Вот некоторые из них:

- Онлайн-курсы: платформы, такие как Coursera, Udemy и EdX, предлагают курсы по финансовой грамотности, охватывающие темы от базовых понятий до инвестиционных стратегий.

- Вебинары и семинары: финансовые организации и НКО проводят бесплатные или платные вебинары и семинары, где эксперты делятся знаниями о личных финансах.
- Книги и учебники: существует множество книг, посвященных финансовой грамотности, которые могут служить полезным ресурсом для самостоятельного изучения.
- Приложения и ресурсы: Существует множество мобильных приложений, которые помогают отслеживать расходы, составлять бюджет и учиться основам финансового планирования.
- Корпоративные тренинги: Некоторые компании предлагают своим сотрудникам тренинги по финансовой грамотности, чтобы помочь им управлять своими финансами и планировать будущее.

Эти программы направлены на то, чтобы дать людям необходимые навыки и знания для принятия обоснованных финансовых решений.

2. Школьные и университетские курсы: Введение предметов, связанных с экономикой и финансами, в учебные программы может обеспечить молодёжь необходимыми знаниями.

- Основы финансовой грамотности – курс, в котором учащиеся изучают базовые понятия, такие как бюджетирование, сбережения и управление долгами.
- Экономика для школьников – предмет, который охватывает основы экономики, включая личные финансы и принципы работы финансовых рынков.
- Проблемы финансовой грамотности – курс, ориентированный на практические навыки, такие как составление бюджета и инвестиции.

Университетские курсы:

- Финансовый менеджмент – курс, который обучает студентов управлению финансами на уровне организации.
- Личный финансовый план – курс, где студенты учатся составлять свои финансовые планы, включая сбережения, инвестиции и пенсионное обеспечение.
- Инвестиции и фондовый рынок – курс, который охватывает теорию и практику инвестирования, включая анализ ценных бумаг.

3. Интерактивные приложения и игры: Использование мобильных приложений и игр, обучающих финансам, позволяет учиться в увлекательной форме.

Существует множество интерактивных приложений и игр, которые помогают пользователям развивать финансовую грамотность. Вот несколько примеров:

- Financial Football: эта игра сочетает в себе элементы футбольного матча и вопросов по финансовой грамотности. Игроки отвечают на вопросы, чтобы продвигаться по полю и забивать голы.
- Budget Challenge: это симуляция управления личным бюджетом, где пользователи принимают решения о расходах, сбережениях и инвестициях в различных сценариях.
- Money Metropolis: игра для детей, в которой они учатся управлять деньгами, делать сбережения и принимать финансовые решения через увлекательные задания.
- Payback: игра, ориентированная на студентов, где они учатся управлять долгами, кредитами и финансовыми целями в процессе выполнения различных задач.
- Cashflow: эта настольная игра, разработанная Робертом Кийосаки, также доступна в цифровом формате, и позволяет игрокам учиться инвестировать и управлять финансами, принимая различные финансовые решения.
- Simple Money: приложение, которое помогает пользователям отслеживать свои расходы, планировать бюджет и устанавливать финансовые цели.
- Investopedia Simulator: этот симулятор позволяет пользователям торговать акциями и другими финансовыми инструментами, предоставляя возможность учиться на практике.

Эти игры и приложения делают процесс изучения финансов более увлекательным и доступным, что помогает пользователям развивать важные навыки управления своими финансами.

4. Семейные обсуждения: открытые разговоры о финансах внутри семьи помогают молодым людям лучше понять, как управлять деньгами и планировать бюджет.

Темы для обсуждения:

- Бюджетирование: обсуждение семейного бюджета, его составление и соблюдение. Важно определить доходы и расходы, а также выделить сбережения.
- Сбережения: обсуждение целей для сбережений, таких как покупка жилья, автомобилей или накопления на образование детей.
- Инвестирование: ознакомление с основами инвестирования. Можно обсудить, как и куда лучше инвестировать средства, чтобы они приносили доход.
- Кредиты и долги: обсуждение ответственности за кредиты, кредитные карты и управление долгами. Важно понимать, как избежать долговой ямы.
- Финансовая безопасность: обсуждение важности наличия страховки и резервного фонда на случай непредвиденных обстоятельств.

5. Практические занятия: создание условий для практики, таких как ведение личного бюджета или инвестирование в небольшие проекты, помогает закрепить теоретические знания.

6. Менторство: поиск наставников в финансовой сфере, которые могут делиться опытом и советами, также способствует развитию финансовой грамотности.

Эти методы могут быть адаптированы под различные возрастные группы и уровни подготовки, что делает их доступными для широкой аудитории.

Благодаря современным технологиям мы можем заинтересовать молодое поколение в получении знаний по финансам, налогам, планированию личного и семейного бюджета, а также по другим актуальным вопросам экономики.

Список литературы

1. Исследование уровня финансовой грамотности: четвертый этап // Банк России. URL: https://cbr.ru/analytics/szpp/fin_literacy/fin_ed_4/
2. Бондаренко В. В., Лескина О. Н., Филиппова Е. С., Аксенов В. В. Современные технологии коммуникаций как фактор формирования институционального доверия студенческой молодежи // Социодинамика. 2023. № 8. С. 11–32.
3. Лескина О. Н. Мировая экономика и международные экономические отношения : учеб. пособие. Саратов : Ай Пи Ар Медиа, 2019. 154 с.

УДК 37.02

ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ ПОДГОТОВКА КУРСАНТОВ В СИСТЕМЕ ВОЕННОГО ОБРАЗОВАНИЯ

Е. А. Соколова

Филиал ФГКВОУ ВО «Военная академия материально-технического обеспечения имени генерала армии А. В. Хрулёва» Министерства обороны Российской Федерации в г. Пензе, г. Пенза, Россия

Аннотация. Рассматриваются особенности профессиональной подготовки курсантов в военном вузе. Представлены этапы профессиональной социализации курсантов.

Ключевые слова: курсант, военное образование, военный вуз, профессиональная подготовка, социализация

Профессиональная подготовка курсантов и формирование офицерской личности достаточно сложный и многогранный социальный процесс.

Основным социальным институтом, осуществляющим процесс профессиональной ориентации и адаптации будущих офицеров, является система военного образования, а конкретно высшие военно-учебные заведения.

Считается, что за время обучения в вузе курсанты должны усвоить нормы и ценности, характерные для определенной социально профессиональной группы («курсанты», «офицеры»). У них должны быть сформированы военно-профессиональные качества, соответствующие государственному заказу и определённые нормативными документами.

Проблема формирования личности курсанта рассматривается многими науками: психологией, социологией, философией, культурологией, но все они признают, что социальность является основным качеством человеческой личности, а понимание ее сущности выдвигается на первое место в социологической теории личности.

Изучение процесса социализации имеет широкие перспективы, поскольку является центральной в концепции социологии личности; ведь социализация происходит на протяжении всей жизни человека.

Теория социализации курсанта в условиях прохождения военной службы представляет собой анализ названного процесса на примере специфической социально-профессиональной группы. Имеется ряд особенностей, которые существенно влияют на социализационный процесс. Эти особенности, прежде всего, обусловлены принадлежностью курсантов к двум большим социологическим общностям, а именно: «молодежь» и «военнослужащие».

Специфическая социально-профессиональная группа – «курсанты» кроме выше-названных обладает еще и другими особенностями:

- воинский труд курсантов носит специфический характер, а именно: основным видом деятельности данной группы является учеба. Однако, в отличие от студентов, курсанты, помимо учебы, несут службу в нарядах, выполняют различные виды хозяйственных работ. Все это обуславливает более высокий уровень физического и морально-психологического напряжения;

- курсанты – это будущие офицеры, что детерминирует их подготовку как главной, решающей силы армии; курсанты – это лица, состоящие на действительной военной службе;

- практически вся жизнедеятельность представителей данной социально-профессиональной группы регламентирована нормативными документами и жестко контролируется; курсант находится в данной профессиональной группе строго определенное время (4–5 лет), в зависимости от срока обучения; курсанты проживают в казармах, либо в курсантских общежитиях, что, несомненно, накладывает отпечаток на формирование личности;

- в отличие от ряда других социально-профессиональных групп, курсантские подразделения российских вузов состоят преимущественно из лиц одного пола; эта социально-профессиональная группа комплектуется из физически здоровых людей, способных в случае необходимости стойко переносить все трудности и лишения воинской службы, а также быть в состоянии с оружием в руках бороться и побеждать противника; это люди примерно одинакового возраста (в основном – от 17 до 24 лет) и семейного положения (в среднем только 5 % женаты).

Эти особенности оказывают существенное влияние на процесс профессиональной социализации курсантов в период обучения в военном вузе.

Процесс профессиональной социализации курсантов происходит в течение всего периода обучения в нескольких плоскостях: во взаимоотношении с однокурсниками, с офицерами и командным составом, с преподавателями и т.д.

Мы согласны с мнением А. В. Опошнянского, который в своем исследовании выделяет три стадии профессиональной социализации: адаптирование, индивидуализацию и интеграцию [1]. Рассмотрим данные этапы подробнее.

Следует отметить, что получение образования в высших военных учебных заведениях является специфичным и предусматривает формирование профессиональных компетенций в условиях воинского уклада жизни, специального языка общения и использования особых каналов коммуникации. Курсанты первого курса начинают адаптироваться, привыкать к новым условиям, формировать мировоззрение, жизненные принципы, духовные ценности на основе требований законодательных и нормативно-правовых актов, общевойнских уставов, приказов вышестоящего командования, воинских традиций и ритуалов. Первокурсники вливаются в воинский коллектив, устанавливают межличностные и служебные взаимоотношения, меняют свою прежнюю форму поведения, выполняют новые обязанности, подчиняются требованиям и указаниям командира, приобщаются к традициям военного вуза.

В начале военной карьеры каждый военнотружущий проходит курс начальной военной подготовки, где разъясняются основы военной профессии, происходит знакомство с военным законодательством и общевойнскими уставами, закладываются принципы верности военной присяге, беззаветному служению России, объясняются обязанности соблюдения Конституции и законов Российской Федерации, требований общевойнских уставов, выполнения приказов командиров и начальников, доказывается необходимость приобретения и совершенствования воинского мастерства, проявление дисциплинированности, гордости своей воинской частью и принадлежностью к вооруженным силам [2]. Важной особенностью военной службы является обязательное принятие военной присяги на верность российскому народу и Отечеству.

При этом следует отметить, что адаптация проходит быстрее, если курсант совмещает гражданский и профессиональный статус. Военнотружущий с низким гражданским самосознанием склонен к нарушению воинской дисциплины, неисполнению приказа командира, не проявляет должных качеств профессиональной выучки и боевой взаимопомощи.

Следующий этап профессиональной социализации – индивидуализация – процесс самоопределения и обособления личности курсанта, ее выделенность из воинского коллектива, уникальность. В ходе индивидуализации курсанты на старших курсах обладают социально неповторимыми чертами: знаниями, умениями, навыками, самостоятельностью и критическим мышлением, сформированной системой духовно-нравственных и воинских ценностей, готовностью к выполнению учебных и боевых задач, исполнению обязанностей по воинской должности.

Заключительным этапом профессиональной социализации курсанта является интеграция, когда выпускник высшего военного учебного заведения становится полноправным членом офицерского сообщества, входит в профессиональную деятельность, взаимодействует с подчиненными и командным составом, эффективно выполняет свои функциональные обязанности как в мирных, так и в боевых условиях с использованием современного вооружения и военной техники [3].

В процессе профессиональной социализации курсант проходит специфические политическую, правовую, экономическую, бытовую, духовную и субкультурную социализацию. Их итогом становится обретение курсантом системы качеств необходимых для получения статуса офицера и включения в деятельность военной организации в указанной социальной роли.

Манин А. А. отмечает, что представление о военной карьере меняется в процессе профессиональной социализации. Так, курсанты младших курсов излишне романтизируют военную службу и лишь на старших курсах, осознавая, какие серьезные задачи им предстоит решать самостоятельно, став офицерами, начинают воспринимать службу как профессию, а себя – как профессионалов, которым государство доверяет жизни людей [4].

Таким образом, процессы социализации курсантов нуждаются в корректировке, что обусловлено не только внутренними требованиями, но и обостренной внешней обстановкой, требующей укрепления обороноспособности страны.

Список литературы

1. Опошнянский А. В. Особенности профессиональной социализации курсантов в условиях военного вуза // Общество: социология, психология, педагогика. 2016. № 1. С. 98–100. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/osobennosti-professionalnoy-sotsializatsii-kursantov-v-usloviyah-voennogo-vuza>
2. Об утверждении общевоинских уставов Вооруженных Сил Российской Федерации : указ Президента Российской Федерации (с изм. на 31.07.2022 г.). URL: <https://docs.cntd.ru/document/902073580>
3. Соколова Е. А., Григорян Е. С., Ахмедов Р. М. Профессиональная социализация курсанов военного вуза // Молодежь. Наука. Образование: научный журнал. 2024. № 1 (19). С. 279–282.
4. Манин А. А., Поляков Е. А., Садыков И. М. Социализация курсантов военного вуза // ЦИТИСЭ. 2020. № 4 (26). С. 66–78

УДК 376.68

ВЛИЯНИЕ ЯЗЫКОВОГО БАРЬЕРА НА УРОВЕНЬ УДОВЛЕТВОРЕННОСТИ ОБУЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ СТУДЕНТОВ В РОССИЙСКИХ ВУЗАХ

К. Р. Ярочкина

*Пензенский филиал ФГБОУ ВО «Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации», г. Пенза, Россия*

Аннотация. Иностранные студенты, приезжающие учиться в российских вузах, часто сталкиваются с языковыми препятствиями, которые могут оказать значительное влияние на их образовательный опыт. Возникающий языковой барьер может затруднять понимание учебного материала, коммуникацию с преподавателями и однокурсниками, а также создавать чувство изоляции и недопонимания. Именно поэтому актуальным является изучение влияния языкового барьера на уровень удовлетворенности иностранных студентов от обучения в российских высших учебных заведениях. Результаты такого исследования могут помочь разработать эффективные стратегии поддержки и адаптации для этой категории студентов, повышая качество образования и комфортность условий обучения для всех его участников.

Ключевые слова: языковой барьер, удовлетворенность от обучения, специальные программы поддержки, языковая поддержка, современные технологии

Благодарности: научный руководитель – к.э.н., доцент М. А. Танина.

Языковой барьер играет значительную роль в образовании иностранных студентов в российских вузах. Он является одним из основных факторов, влияющих на уровень удовлетворенности обучения. Недостаточное владение русским языком может быть серьезным препятствием на пути иностранных студентов к успешной учебе и адаптации в учебной среде. Языковой барьер может привести к сложностям в понимании учебного материала, взаимодействии с преподавателями и однокурсниками, а также в освоении необходимых навыков.

Студенты, сталкивающиеся с языковым барьером, могут испытывать чувство изоляции и неуверенности в своих силах. Они также могут чувствовать себя менее вовлеченными в учебный процесс из-за трудностей с языком. Перерастающее в более серьезные проблемы недопонимание материала и сложности в коммуникации могут привести к снижению мотивации студентов и ухудшению результатов обучения.

Важно предоставлять иностранным студентам поддержку и ресурсы для преодоления языкового барьера. Разработка специальных программ поддержки, кураторской помощи и языковых курсов может значительно улучшить образовательный опыт иностранных студентов в российских вузах [1]. Подходы к преодолению языкового барьера должны быть индивидуальными и адаптированными к потребностям конкретных студентов, чтобы обеспечить им максимальный уровень удовлетворенности от учебного процесса.

Для преодоления языковых препятствий в обучении иностранных студентов в российских вузах применяются различные методы. Один из эффективных способов – это предоставление интенсивных курсов русского языка перед началом основной программы обучения [2]. Это помогает студентам улучшить свои языковые навыки и быстрее адаптироваться к новым условиям учебы.

Кроме того, широко используется метод индивидуального языкового сопровождения, когда каждому иностранному студенту назначается наставник или репетитор, который помогает ему в изучении русского языка и успешном усвоении учебного материала. Такой подход позволяет персонализировать учебный процесс и учитывать индивидуальные потребности каждого студента.

Также важным методом преодоления языковых барьеров является использование современных образовательных технологий, таких как онлайн курсы, приложения для изучения языка, аудио- и видеоматериалы [3]. Эти инструменты делают процесс обучения более доступным и интерактивным, что способствует эффективному усвоению языка и улучшению уровня образования иностранных студентов в российских вузах.

Влияние языкового барьера на уровень удовлетворенности обучения иностранных студентов в российских вузах может оказаться значительным. Языковой барьер может препятствовать полноценному участию студентов в учебном процессе, затруднять понимание лекций, общение с преподавателями и с учащимися, а также успешное выполнение заданий и экзаменов [4]. Это может приводить к чувству изоляции, неуверенности и стрессу у иностранных студентов, что негативно сказывается на их уровне удовлетворенности образовательным процессом. Решениями данной проблемы могут быть улучшение языковой поддержки, разработка специальных программ поддержки для иностранных студентов, проведение специализированных языковых курсов и интенсивной подготовки до начала учебного процесса. Такие меры могут помочь преодолеть языковые барьеры и повысить уровень удовлетворенности обучения у иностранных студентов в российских вузах.

Для повышения комфорта и удовлетворенности иностранных студентов в образовательной среде российских вузов необходимо принимать целый ряд практических мер. Важно предложить студентам интенсивные курсы русского языка как иностранного перед началом обучения, чтобы помочь им преодолеть языковой барьер. Также полезно разработать специальные программы поддержки, которые включают в себя курсы академического письма на русском, консультации с преподавателями и психологами, а также обучающие семинары по культуре и истории России.

Для улучшения коммуникации иностранных студентов с преподавателями и однокурсниками, важно стимулировать межкультурное взаимодействие. Это можно осуществить через создание языковых клубов, где студенты могут практиковать русский язык в неформальной обстановке, а также участвовать в культурных мероприятиях и обменах.

Для облегчения адаптации иностранных студентов также полезно организовывать тематические встречи и мероприятия, посвященные их культуре и традициям, чтобы помочь им сохранить свою идентичность и зарядиться положительными эмоциями. Кроме того, следует иметь в виду особенности психологической адаптации международных студентов и обеспечивать им доступ к психологической поддержке в случае

необходимости. Внедрение данных рекомендаций способствует повышению уровня удовлетворенности обучения иностранных студентов в российских вузах.

Языковой барьер часто становится серьезным препятствием для иностранных студентов, обучающихся в российских вузах. Он может значительно влиять на уровень удовлетворенности обучением и опытом пребывания в стране. Роль языковых программ и культурной адаптации находится в центре внимания в контексте успешной учебы иностранных студентов. Языковые программы, разработанные вузами, играют ключевую роль в преодолении языкового барьера. Они должны быть эффективными, адаптированными к потребностям студентов разного уровня языковой подготовки. Культурная адаптация также играет важную роль в комфортной жизни иностранных студентов в российской среде. Программы, направленные на знакомство со страной, ее культурой, обычаями и традициями, помогают студентам лучше понимать местное сообщество и успешно вливаются в него. Сочетание эффективных языковых программ и культурной адаптации способствует повышению уровня удовлетворенности обучением иностранных студентов в российских вузах, делая их учебный опыт более полноценным и приятным.

Список литературы

1. Бондаренко В. В., Полутин С. В., Танина М. А., Юдина В. А. Пост-эффекты пандемии COVID-19: удовлетворенность иностранных студентов дистанционным обучением в российских вузах // Интеграция образования. 2022. Т. 26, № 4 (109). С. 671–687. doi: 10.15507/1991-9468.109.026.202204.671-687 EDN: EYUNWK
2. Танина М. А., Бондаренко В. В., Юдина В. А., Лескина О. Н. Отечественные практики повышения международной конкурентоспособности российских высших учебных заведений в условиях глобальных вызовов и угроз // Вестник университета. 2021. № 6. С. 61–69. doi: 10.26425/1816-4277-2021-6-61-69 EDN: FENDBY
3. Бондаренко В. В., Полутин С. В., Юдина В. А. [и др.]. Привлекательность российских вузов среди иностранных студентов в условиях глобальной конкуренции на рынках образовательных услуг // Интеграция образования. 2022. Т. 26, № 1 (106). С. 72–92. doi: 10.15507/1991-9468.106.026.202201.072-092 EDN: UBSVCM
4. Танина М. А., Бондаренко В. В., Юдина В. А., Пензина Д. П. Исследование условий кадрового обеспечения с целью выявления адаптивности российских высших учебных заведений к развитию международного сотрудничества с применением цифровых образовательных технологий // Вестник университета. 2022. № 9. С. 37–46. doi: 10.26425/1816-4277-2022-9-37-46 EDN: EHNDDV

УДК 37-057.875

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЕ ДОВЕРИЕ И СТУДЕНЧЕСКАЯ АКТИВНОСТЬ: ВЗАИМОСВЯЗЬ И ВЛИЯНИЕ НА РАЗВИТИЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ СРЕДЫ В РОССИИ

К. Р. Ярочкина

*Пензенский филиал ФГБОУ ВО «Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации», г. Пенза, Россия*

Аннотация. В современном обществе институциональное доверие играет значительную роль в формировании образовательной среды. Процесс обучения и развития студентов напрямую зависит от уровня доверия, которое они испытывают к учебным заведениям, преподавателям и администрации. Студенческая активность также является ключевым фактором в формировании активной и продуктивной образовательной среды. Взаимосвязь между институциональным доверием и студенческой активностью имеет глубокое влияние на качество образования и развитие высшего учебного заведения в целом. Подробно рас-

смотрена эта взаимосвязь, проанализировано ее значение для образовательной системы России и выявлены возможные пути улучшения текущей ситуации.

Ключевые слова: институциональное доверие, студенческая активность, образовательная среда, взаимодействие, развитие, инициатива, образовательные изменения

Благодарности: научный руководитель – к.э.н., доцент М. А. Танина.

Институциональное доверие и студенческая активность играют важную роль в развитии образовательной среды в России. Институциональное доверие определяется как уверенность в институтах образования, их способности справляться с поставленными задачами и обеспечивать качественное обучение [1]. Студенческая активность включает в себя участие студентов в различных образовательных, культурных и социальных мероприятиях, а также в управлении университетом.

Взаимосвязь между институциональным доверием и студенческой активностью оказывает значительное влияние на образовательную среду. Благоприятное институциональное доверие способствует участию студентов в жизни университета, стимулирует активное взаимодействие с преподавателями и администрацией, а также способствует формированию толерантной и дружественной образовательной среды. Заинтересованные и активные студенты, в свою очередь, способствуют укреплению институционального доверия, содействуют реализации учебных программ, организации мероприятий и повышению общего уровня качества образования.

Именно поэтому изучение взаимосвязи между институциональным доверием и студенческой активностью является актуальным для совершенствования образовательной среды в России. Анализ факторов, влияющих на это взаимодействие, позволит выявить проблемные моменты, а также выработать рекомендации по повышению эффективности участия студентов в формировании качественной образовательной среды.

Институциональное доверие представляет собой уровень доверия и уверенности в эффективности институтов и организаций в обеспечении их обязанностей и функций. Это ключевой элемент социальной координации и сотрудничества, влияющий на степень успешности и устойчивости общественных отношений. Студенческая активность, в свою очередь, представляет собой участие студентов в различных образовательных, социальных и культурных мероприятиях, направленное на активное взаимодействие с учебным процессом и учебным окружением. Участие студентов в разнообразных инициативах и мероприятиях способствует формированию их профессиональных и личностных компетенций, а также способно повысить качество образовательной среды.

Институциональное доверие и студенческая активность в образовательной среде тесно взаимосвязаны и оказывают значительное влияние на развитие образования в России. Институциональное доверие, как ключевая составляющая общества, способствует формированию позитивного взаимодействия между студентами, преподавателями и администрацией учебных заведений. Высокий уровень доверия стимулирует студентов к активному участию в жизни университета, к поиску новых форм образовательной деятельности и инициатив.

Студенческая активность, в свою очередь, способствует укреплению институционального доверия, поскольку ангажированные и ответственные студенты положительно влияют на атмосферу в учебных заведениях. Активность студентов проявляется в различных формах: участие в студенческих организациях, организация мероприятий, научная и общественная деятельность. Эти инициативы способствуют созданию благоприятной образовательной среды, в которой студенты чувствуют себя уверенно и мотивировано для саморазвития и достижения успеха.

Таким образом, институциональное доверие и студенческая активность взаимодействуют и влияют на развитие образовательной среды в России, способствуя формированию гармоничного обучающего пространства, где каждый участник вносит свой вклад в общее благо и рост качества образования.

Институциональное доверие и студенческая активность играют ключевую роль в формировании и развитии образовательной среды в России. Институциональное доверие содействует укреплению отношений между участвующими сторонами, способствует эффективной коммуникации и взаимопониманию. При наличии высокого уровня доверия к институтам образования студенты и преподаватели чувствуют себя более уверенно и мотивированно в своей деятельности [2].

С другой стороны, студенческая активность является двигателем образовательных изменений. Активные студенческие инициативы способствуют разнообразию учебных программ, росту качества образования и привлечению внимания к актуальным проблемам в образовании [4]. Участие студентов в различных проектах и исследованиях способствует развитию критического мышления, коммуникативных навыков и творческого потенциала.

Таким образом, взаимосвязь между институциональным доверием и студенческой активностью оказывает значительное влияние на развитие образовательной среды в России. Доверие к образовательным институтам способствует созданию благоприятной атмосферы для обучения и развития, а студенческая активность стимулирует инновации и улучшение качества образования. Вместе они способствуют созданию динамичной и современной образовательной среды, способной соответствовать современным вызовам и требованиям образования.

В заключении исследования по взаимосвязи институционального доверия и студенческой активности в образовательной среде России выявлено, что укрепление доверия между образовательными институтами, студентами и преподавателями способствует развитию качества образования. Влияние студенческой активности на формирование устойчивых практик, улучшение учебного процесса и развитие образовательной среды также подтверждено.

Для улучшения образовательной среды и совершенствования процесса обучения важно активно работать над укреплением институционального доверия. Необходимо развивать открытый диалог между студентами, преподавателями и управленческими структурами, чтобы создать атмосферу взаимопонимания и сотрудничества.

Рекомендации для улучшения образовательной среды включают в себя стимулирование студенческой активности, создание платформ для обмена опытом и инициативами, а также разработку программ поддержки студенческих проектов и исследований. Важно уделить внимание не только учебной, но и внеучебной студенческой деятельности, поощряя развитие лидерских качеств, коммуникативных навыков и положительного взаимодействия в учебной обстановке.

Продвижение культуры взаимного уважения, понимания и сотрудничества между всеми участниками образовательного процесса способствует созданию благоприятного учебного окружения, активной студенческой жизни и повышению качества образования в России.

Список литературы

1. Танина М. А. [и др.]. Оценка институционального доверия студенческой молодежи России к системе профессионального образования // Интеграция образования. 2024. Т. 28, № 2. С. 211–231. doi: 10.15507/1991-9468.115.028.202402.211-231
2. Бондаренко В. В., Юдина В. А., Юрасов И. А., Танина М. А. Эмоциональное и рациональное доверие российской студенческой молодежи к органам власти: проблемы образов власти // Известия высших учебных заведений. Поволжский регион. Общественные науки. 2023. № 4 (68). С. 43–61. doi: 10.21685/2072-3016-2023-4-4 EDN: ECKCYX
3. Танина М. А., Бондаренко В. В., Юдина В. А., Зябликова О. А. Оценка уровня институционального доверия студенческой молодежи в современном российском обществе в условиях глобальных культурологических и цифровых трансформаций // Вестник университета. 2024. № 1. С. 192–203. doi: 10.26425/1816-4277-2024-1-192-203 EDN: BMOBBW

4. Юдина В. А., Танина М. А., Бондаренко В. В. Развитие социально-педагогических технологий воспитания государственно-ориентированной личности в высших учебных заведениях // Вестник Кемеровского государственного университета. Серия: Политические, социологические и экономические науки. 2024. Т. 9, № 1 (31). С. 31–39. doi: 10.21603/2500-3372-2024-9-1-31-39 EDN: WXZDPM

УДК 37-057.875

ФОРМИРОВАНИЕ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОГО ДОВЕРИЯ СРЕДИ СТУДЕНЧЕСКОЙ МОЛОДЕЖИ РОССИИ: ВЫЗОВЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

К. Р. Ярочкина

*Пензенский филиал ФГБОУ ВО «Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации», г. Пенза, Россия*

Аннотация. Современная студенческая молодежь России сталкивается с рядом вызовов в формировании институционального доверия. В условиях быстрого развития информационных технологий и социальных изменений у студентов возникают вопросы о том, кому и насколько можно доверять в обществе. Институциональное доверие играет ключевую роль в формировании гражданского общества и развитии страны. Поэтому изучение вызовов, с которыми сталкиваются студенты при попытке построить этот вид доверия, а также выявление перспектив для его укрепления является актуальной задачей и требует серьезного анализа.

Ключевые слова: студенческая молодежь, институциональное доверие, образовательные учреждения, власть, социокультурные аспекты, политические аспекты, медийное взаимодействие

Благодарности: научный руководитель – к.э.н., доцент М. А. Танина.

Институциональное доверие играет значительную роль в формировании структуры общества, особенно среди студенческой аудитории. Понимаемое как уверенность в надежности и эффективности институтов, институциональное доверие определяет отношения внутри общества и способствует его стабильности. Для молодежи важно создать основу для конструктивного взаимодействия с институтами, что способствует их личностному и профессиональному развитию. Учитывая вызовы современной политической и экономической ситуации, формирование институционального доверия среди студентов становится неотъемлемой частью развития общества. Продвижение прозрачных и эффективных институтов, укрепление контактов между молодежью и властью, а также поощрение участия в общественной жизни могут способствовать росту уровня доверия к институтам [2]. Таким образом, понимание и стимулирование институционального доверия в студенческой среде является важным шагом к наращиванию положительных изменений в обществе.

Факторы, влияющие на формирование доверия студенческой молодежи, могут быть многообразными и включать в себя как социокультурные, так и политические аспекты. Одним из ключевых факторов является честность и прозрачность со стороны институций, предоставляющих студентам услуги и информацию. Политическая стабильность и социальное развитие также играют важную роль в формировании доверия, поскольку они определяют общую направленность страны и ее институтов.

Психологические аспекты, такие как уровень образованности и культуры личности, также влияют на восприятие институционального доверия. Важную роль играет профессионализм и компетентность сотрудников образовательных учреждений и других институтов, которые работают с молодежью, так как их поведение и отношение формируют общую картину уважения и справедливости [1].

Также важно учитывать медийное воздействие, которое может как способствовать, так и подрывать доверие студентов к институтам общества. Негативная информация, беспорядки или коррупционные скандалы могут серьезно подорвать институциональное доверие молодежи [3].

В целом, формирование институционального доверия среди студенческой молодежи представляет собой сложный многоуровневый процесс, требующий комплексного подхода и учета различных факторов, влияющих на восприятие молодыми людьми институтов общества.

Формирование институционального доверия среди студенческой молодежи России стало актуальной проблемой в условиях быстро меняющегося общества. Несмотря на значительные усилия в развитии этого процесса, существует ряд вызовов, затрудняющих укрепление доверия среди студентов. Один из основных вызовов заключается в недостаточной прозрачности и открытости деятельности учебных заведений. Студенты не всегда имеют возможность получить доступ к информации о принимаемых решениях и обоснованиях этих решений, что приводит к сомнениям в их справедливости и обоснованности. Другим вызовом является отсутствие механизмов обратной связи со стороны студентов. Недостаточная возможность высказать свое мнение и внести предложения по улучшению академической среды и организации образовательного процесса может привести к ощущению недоверия и отчуждения студентов от институциональных структур. Таким образом, эти вызовы требуют активных усилий со стороны учебных заведений и студенческого сообщества для разработки эффективных стратегий по укреплению доверия и сотрудничества на основе взаимного уважения и открытости.

Развитие доверия среди студенческой молодежи России представляет собой ключевой аспект формирования здорового и продуктивного общества. Однако, на пути к установлению институционального доверия студентам сталкиваются с рядом вызовов. Важно осознать, что перспективы развития доверия в студенческой среде зависят от нескольких факторов. Прежде всего, необходимо активное взаимодействие студентов с учебными заведениями, а также формирование четких правил и норм, регулирующих отношения в учебной и общественной среде. Кроме того, важно обеспечить прозрачность и открытость в принятии решений, чтобы студенты чувствовали себя вовлеченными в жизнь учебного заведения. Необходимо также уделить внимание социальной поддержке студенческой молодежи, создавая условия для развития толерантности, взаимопонимания и сотрудничества. Только обеспечивая взаимное доверие и поддержку в учебной среде, студенты смогут успешно развиваться и вносить свой вклад в будущее общества.

Для укрепления институционального доверия среди студентов необходимо применять разнообразные стратегии. Одной из ключевых является создание открытых и прозрачных механизмов взаимодействия между студенческими организациями и управленческими структурами учебных заведений. Это позволит студентам чувствовать себя вовлеченными в процесс принятия решений и формирования университетской политики.

Другой важной стратегией является активное включение студенческого сообщества в разработку программ и мероприятий, направленных на повышение качества образования и условий студенческой жизни. Это способствует формированию у студентов чувства собственной ответственности за общие цели и интересы.

Особое внимание следует уделять обучению студентов навыкам диалога, взаимодействия и конструктивного обсуждения [4]. Развитие таких компетенций способствует установлению доверительных отношений внутри университетского сообщества и помогает решать возникающие конфликты и проблемы путем конструктивного взаимодействия.

Ключевой момент в формировании институционального доверия среди студентов – это построение системы обратной связи, которая позволит студентам выражать свои мнения, предложения и замечания, а также получать обратную связь на свои действия и инициативы со стороны управленческих структур и преподавательского состава.

Список литературы

1. Танина М. А. [и др.]. Оценка институционального доверия студенческой молодежи России к системе профессионального образования // Интеграция образования. 2024. Т. 28, № 2. С. 211–231. doi: 10.15507/1991-9468.115.028.202402.211-231
2. Бондаренко В. В., Юдина В. А., Юрасов И. А., Танина М. А. Эмоциональное и рациональное доверие российской студенческой молодежи к органам власти: проблемы образов власти // Известия высших учебных заведений. Поволжский регион. Общественные науки. 2023. № 4 (68). С. 43–61. doi: 10.21685/2072-3016-2023-4-4 EDN: ЕСКСҮХ
3. Танина М. А., Бондаренко В. В., Юдина В. А., Зябликова О. А. Оценка уровня институционального доверия студенческой молодежи в современном российском обществе в условиях глобальных культурологических и цифровых трансформаций // Вестник университета. 2024. № 1. С. 192–203. doi: 10.26425/1816-4277-2024-1-192-203 EDN: ВМОВВW
4. Юдина, В. А., Танина М. А., Бондаренко В. В. Развитие социально-педагогических технологий воспитания государственно-ориентированной личности в высших учебных заведениях // Вестник Кемеровского государственного университета. Серия: Политические, социологические и экономические науки. 2024. Т. 9, № 1 (31). С. 31–39. doi: 10.21603/2500-3372-2024-9-1-31-39 EDN: WXZDPM

СОДЕРЖАНИЕ

ПРЕДИСЛОВИЕ	3

Секция 1. Экономические науки

Акчурин Р. Р., Мухаммаджони А. БАНКРОТСТВО КАК ИНСТРУМЕНТ АНТИКРИЗИСНОГО УПРАВЛЕНИЯ	4
Акчурин Р. Р., Мухаммаджони А. РОЛЬ И ЗНАЧЕНИЕ МАЛОГО БИЗНЕСА В РАЗВИТИИ ЭКОНОМИКИ	6
Бекетов И. И. ОПЫТ ПРЕОДОЛЕНИЯ ВЕЛИКОЙ ДЕПРЕССИИ ДЛЯ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ.....	8
Белая С. В. ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА РОССИИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ.....	11
Близнюк А. И. СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ В ГОСУДАРСТВЕННОМ УЧРЕЖДЕНИИ, ИХ ОЦЕНКА	13
Борисова Е. Р. НИЗКОУГЛЕРОДНЫЕ БИЗНЕС-МОДЕЛИ: ПРИМЕРЫ УСПЕШНЫХ КОМПАНИЙ.....	16
Борисова Е. Р. ТЕНДЕНЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ЗЕЛЕННОЙ ЭКОНОМИКИ	18
Борисова Е. Р. ЦИРКУЛЯРНАЯ ЭКОНОМИКА – НОВАЯ МОДЕЛЬ ПРОИЗВОДСТВА ДЛЯ УСТОЙЧИВОГО МИРА	20
Бородина Е. А., Матвеева С. Д., Сироткин А. А. ДИНАМИКА ОПЛАТЫ ТРУДА В РЕГИОНАХ РОССИИ	22
Виноградова А. Д., Акулин А. Д., Сироткин А. А. РОЛЬ И ЗНАЧЕНИЕ РАЗВИТИЯ ИНВЕСТИЦИЙ В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ.....	25
Волкова Д. А., Волкова Е. А. ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ В РАЗВИТИИ ЭКОНОМИКИ РОССИИ	28
Галева Е. С., Милехина К. А. ОСОБЕННОСТИ СБЕРЕЖЕНИЙ ДОМОХОЗЯЙСТВ В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ	30
Губанова Е. В. ВНЕДРЕНИЕ МЕТОДОВ МАТЕМАТИЧЕСКОГО МОДЕЛИРОВАНИЯ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ	33
Данилушкина О. А., Минеева И. В., Мочалина Я. В. ВАЖНОСТЬ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА И СПОСОБЫ ЕЕ ПОВЫШЕНИЯ.....	35
Ермакова А. А. РОЛЬ ЦИФРОВЫХ ВАЛЮТ В РАСШИРЕНИИ ФИНАНСОВОЙ ДОСТУПНОСТИ И СТИМУЛИРОВАНИИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА.....	38
Жучкова А. А. РАЗРАБОТКА СТРАТЕГИИ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ОРГАНИЗАЦИИ	40
Ивлева Е. С., Ивлева К. С. СПОРТ – ВАЖНАЯ ОТРАСЛЬ ЭКОНОМИКИ В БАШКОРТОСТАНЕ	42

Игнатъева Я. В. ИННОВАЦИОННЫЙ ФОНД КАК МЕХАНИЗМ ПОДДЕРЖКИ МЕБЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ	44
Исик Л. В. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ ЛОГИСТИЧЕСКОГО ПРЕДПРИЯТИЯ КАК СОСТАВНАЯ ЧАСТЬ ЕГО ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ	47
Исик Л. В. ЗЕЛЕНАЯ ЭКОНОМИКА И ЕЕ ВКЛАД В УСТОЙЧИВУЮ ЭКОНОМИЧЕСКУЮ БЕЗОПАСНОСТЬ.....	50
Каменев В. В., Кузнецова Е. С. ПОСТУПЛЕНИЯ НДС В ДОХОДНОЙ ЧАСТИ БЮДЖЕТА (НА ПРИМЕРЕ ПЕНЗЕНСКОЙ ОБЛАСТИ)	53
Каримова Н. Д. РОЛЬ РЕГИОНАЛЬНЫХ ИНСТИТУТОВ РАЗВИТИЯ В УСТОЙЧИВОМ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОМ РАЗВИТИИ РОССИИ.....	57
Каримова Н. Д. СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ОПЫТА РАЗВИТИЯ РЕГИОНАЛЬНЫХ ИНСТИТУТОВ В РАЗЛИЧНЫХ СТРАНАХ.....	59
Колгушкина Я. Д. АНАЛИЗ ТЕКУЩЕГО СОСТОЯНИЯ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПЕНЗЕНСКОЙ ОБЛАСТИ И ПЕРСПЕКТИВЫ ЕГО РАЗВИТИЯ	62
Колгушкина Я. Д. ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ ДОХОДОВ БЮДЖЕТОВ В УСЛОВИЯХ ТРАНСФОРМАЦИИ ЭКОНОМИКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ.....	64
Колгушкина Я. Д. РАЗВИТИЕ ПРЕДПРИЯТИЙ СТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ РЕГИОНА (НА ПРИМЕРЕ ГРУППЫ КОМПАНИЙ «ПЕНЗЕНСКОЕ УПРАВЛЕНИЕ СТРОИТЕЛЬСТВА»)	67
Колгушкина Я. Д. РОЛЬ БАНКА РОССИИ В РАЗВИТИИ ЭКОНОМИКИ И ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ.....	70
Колгушкина Я. Д. СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ	73
Кремнева А. О. АНАЛИЗ ИТ-РЫНКА В РОССИИ	76
Кремнева А. О. ИСТОРИЯ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РОССИИ	79
Кремнева А. О. ОЦЕНКА ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ПЕНЗЕНСКОЙ ОБЛАСТИ ДЛЯ ИНОСТРАННЫХ ПАРТНЕРОВ	82
Макарушина М. Д. АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ НАЛОГОВОГО КОНТРОЛЯ В РОССИИ.....	85
Мэн Ихань, Сунь Чуаньци ВЛИЯНИЕ ПРОЕКТА ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОЯСА ШЕЛКОВОГО ПУТИ НА ОТНОШЕНИЯ РОССИИ И КИТАЯ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ	88

Мэн Ихань, Сунь Чуаньци ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ РОССИЙСКО-КИТАЙСКИХ ОТНОШЕНИЙ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ.....	90
Орешина Д. А., Ошкина М. В. ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ИСКУССТВЕННОГО ИНТЕЛЛЕКТА ДЛЯ АВТОМАТИЗАЦИИ НАЛОГОВОГО УЧЕТА: АНАЛИЗ ПРИМЕНЕНИЯ ИСКУССТВЕННОГО ИНТЕЛЛЕКТА ДЛЯ ОПТИМИЗАЦИИ ПРОЦЕССОВ СБОРА НАЛОГОВ И ИХ ДЕКЛАРАЦИИ.....	92
Прокаев И. В. СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ РЕГИОНОВ: ВЫЗОВЫ И АСПЕКТЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ.....	96
Панина Д. М. СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ МЕТОДОВ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ В РАЗЛИЧНЫХ ОТРАСЛЯХ ЭКОНОМИКИ.....	98
Петрова Л. А., Афанасова К. С., Ситникова Е. Р. АКТУАЛЬНОСТЬ ВНЕДРЕНИЯ ПРИНЦИПОВ ESG-ПРАКТИК В РОССИИ.....	101
Полякова М. А., Екатеринина И. Е., Егорова П. Р. ФОРМИРОВАНИЕ НАЛОГОВЫХ РИСКОВ ОРГАНИЗАЦИИ	103
Присэкарь И. Р. РОЛЬ КРАТКОСРОЧНОГО И ДОЛГОСРОЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ И ИХ МЕСТО В СТРУКТУРЕ ФИНАНСИРОВАНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОМПАНИИ	107
Присэкарь И. Р. ФУНКЦИОНИРОВАНИЕ НАЦИОНАЛЬНЫХ ПЛАТЕЖНЫХ СИСТЕМ НА СОВРЕМЕННОМ МИРОВОМ ФИНАНСОВОМ РЫНКЕ	109
Присэкарь И. Р. ФИНАНСОВЫЕ ПОТОКИ КОМПАНИИ: АНАЛИЗ, УПРАВЛЕНИЕ И ОПТИМИЗАЦИЯ	112
Ромаданов А. А. ПРОБЛЕМЫ ПРОЦЕССУАЛЬНОГО УВЕДОМЛЕНИЯ СТОРОН В ДЕЛАХ О БАНКРОТСТВЕ: АНАЛИЗ ПРАВОВЫХ И ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПОСЛЕДСТВИЙ.....	114
Ромаданов А. А. МИРОВОЕ СОГЛАШЕНИЕ В ПРОЦЕДУРЕ БАНКРОТСТВА: ПРАВОВЫЕ ОСНОВЫ И ВЛИЯНИЕ НА ВОССТАНОВЛЕНИЕ ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ.....	117
Русакова К. В. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРЕСТУПЛЕНИЯ КАК УГРОЗА НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ.....	120
Ситяков И. Р., Максютенко Н. С. ПРИМЕНЕНИЕ ТЕХНОЛОГИЙ ИСКУССТВЕННОГО ИНТЕЛЛЕКТА В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА	122
Солиев С. М., Чжан Ибо, Ян Лу РОЛЬ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ЭКОСИСТЕМЫ В РАЗВИТИИ ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА РЕГИОНА	125
Свотина В. А. РОССИЙСКАЯ ЭКОНОМИКА В УСЛОВИЯХ САНКЦИЙ	127
Сергеева Д. С. ПРАВОВЫЕ АСПЕКТЫ РАЗВИТИЯ ТЕХНОЛОГИЙ ИСКУССТВЕННОГО ИНТЕЛЛЕКТА НА ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ	130

Сергеева Д. С. ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИОННЫМ РАЗВИТИЕМ ПЕНЗЕНСКОЙ ОБЛАСТИ.....	132
Смирнова Э. Я. ВАЖНОСТЬ ПЛАНОВОГО БЮДЖЕТИРОВАНИЯ ДЛЯ ОЦЕНКИ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ ПРОЕКТА В СТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ	135
Тоцкая С. О. НАЛОГОВЫЕ СТИМУЛЫ В СТРУКТУРЕ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА.....	137
Тургенева А. В. ПУТЬ К УСТОЙЧИВОМУ РАЗВИТИЮ: ВНЕДРЕНИЕ ЗЕЛЕННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В РОССИИ	140
Фомина У. С., Бабкин А. В. РАЗРАБОТКА МЕРОПРИЯТИЙ ПО МИНИМИЗАЦИИ КРЕДИТНОГО РИСКА В КОММЕРЧЕСКОМ БАНКЕ	142
Фатюнина Я. Э., Лузгина Е. С. ОСОБЕННОСТИ И ПРИНЦИПЫ НАЛОГОВОГО УЧЕТА НАЛОГОВО-ЭКСПОРТНЫХ ОПЕРАЦИЙ	145
Холукова Ю. Ф. ФИНАНСОВАЯ ЭКОСИСТЕМА В ЭПОХУ БОЛЬШИХ ДАННЫХ: СТРАТЕГИИ ПЛАНИРОВАНИЯ ПРИБЫЛИ НА ОСНОВЕ АНАЛИТИКИ В РЕАЛЬНОМ ВРЕМЕНИ.....	148
Шарова Е. С. ЗОЛОТЫЕ ЗАПАСЫ СТРАН МИРА И РОССИИ – РЕЙТИНГ, ГДЕ БОЛЬШЕ ВСЕГО ЗОЛОТА	150
Шарова Е. С. ОТРАСЛИ И РЕГИОНЫ – ДРАЙВЕРЫ РОСТА СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКИ РОССИИ.....	153
Ярочкина К. Р. АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ РЕГИОНАЛЬНЫХ ИНСТИТУТОВ РАЗВИТИЯ В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ	155
Ярочкина К. Р. ВЛИЯНИЕ РЕГИОНАЛЬНЫХ ИНСТИТУТОВ РАЗВИТИЯ НА ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ РЕГИОНОВ РОССИИ: АНАЛИТИЧЕСКИЙ ОБЗОР	157

Секция 2. Менеджмент и маркетинг

Абушахманова А. М. РОЛЬ МОДЕЛИ ФИНАНСИРОВАНИЯ ИННОВАЦИЙ В УПРАВЛЕНИИ ЖИЗНЕННЫМ ЦИКЛОМ ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНОЙ КОМПАНИИ.....	160
Абушахманова А. М. УПРАВЛЕНИЕ ДАННЫМИ В МЕБЕЛЬНОЙ ИНДУСТРИИ: ИСПОЛЬЗОВАНИЕ МАШИННОГО ОБУЧЕНИЯ ДЛЯ ОПТИМИЗАЦИИ ЦЕПОЧЕК ПОСТАВОК.....	162
Байгушев С. Е., Щанина Е. В. ОПТИМИЗАЦИЯ ПРОЦЕССА АДАПТАЦИИ ПЕРСОНАЛА В САНАТОРНО-КУРОРТНЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ.....	165
Борисова Е. Р. СТРАТЕГИИ УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ В ЗЕЛеной ЭКОНОМИКЕ	168

Борисова Е. Р. ВЛИЯНИЕ ЗЕЛЕННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ НА КОРПОРАТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ	170
Быков А. М. ФАКТОРЫ РАЗВИТИЯ СТРАТЕГИИ КРУПНЫХ ФИРМ.....	172
Бу Инфань УПРАВЛЕНИЕ РИСКАМИ В ФИНАНСОВОМ МЕНЕДЖМЕНТЕ КИТАЯ	174
Гладков И. К. КАК СОВМЕСТНАЯ РАБОТА МЕНЕДЖЕРОВ И МАРКЕТОЛОГОВ МОЖЕТ УЛУЧШИТЬ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТЬ И ПОВЫСИТЬ РЕЗУЛЬТАТЫ	177
Гречихина Д. Е. СОВРЕМЕННАЯ СИСТЕМА СОЦИАЛЬНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ	179
Григорьева А. Д. ИСПОЛЬЗОВАНИЕ МЕТОДОВ ПСИХОЛОГИЧЕСКОЙ АКТИВАЦИИ МЫШЛЕНИЯ В ПРИНЯТИИ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ	182
Го Чжицзяо, Цзян Юйхэн, Цинь Ичжо, Янь Чэньжань ИННОВАЦИОННОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО: КЛЮЧЕВЫЕ СТРАТЕГИИ ДЛЯ УСПЕШНОГО УПРАВЛЕНИЯ.....	185
Го Чжицзяо, Цзян Юйхэн, Цинь Ичжо, Янь Чэньжань ИННОВАЦИИ КАК ДВИЖУЩАЯ СИЛА УСПЕШНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В УСЛОВИЯХ ГЕОПОЛИТИЧЕСКОЙ НЕСТАБИЛЬНОСТИ	187
Го Чжицзяо, Цзян Юйхэн, Цинь Ичжо, Янь Чэньжань ОПРЕДЕЛЕНИЕ ФАКТОРОВ УСПЕХА В УПРАВЛЕНИИ ИННОВАЦИЯМИ И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВЕ В УСЛОВИЯХ ГЕОПОЛИТИЧЕСКОЙ НЕСТАБИЛЬНОСТИ.....	189
Демидов Н. Ю. СТРАТЕГИЧЕСКОЕ УПРАВЛЕНИЕ КЛИЕНТСКИМ СЕРВИСОМ: ФАКТОРЫ ЭФФЕКТИВНОСТИ	192
Демидов Н. Ю. CRM-СИСТЕМЫ ДЛЯ ЭФФЕКТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ КОМПАНИЯМИ ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНОГО ХОЗЯЙСТВА.....	194
Егорова Т. Е. ИННОВАЦИОННЫЕ ПОДХОДЫ В УПРАВЛЕНИИ ЦЕПОЧКАМИ ПОСТАВОК: ВЫЗОВЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ	197
Егорова Т. Е. ЛОГИСТИЧЕСКИЕ ИННОВАЦИИ: ПУТЬ К ПОВЫШЕНИЮ ЭФФЕКТИВНОСТИ И КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ	199
Егорова Т. Е. ТРАНСФОРМАЦИЯ РОЛИ ЧЕЛОВЕЧЕСКИХ РЕСУРСОВ В СОВРЕМЕННОЙ ЦИФРОВОЙ СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ	201
Ермакова А. А. МАРКЕТИНГОВЫЕ СТРАТЕГИИ В УСЛОВИЯХ НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ: КАК АДАПТИРОВАТЬСЯ К ИЗМЕНЕНИЯМ	203
Еськина А. Д. ЭФФЕКТИВНОСТЬ МОБИЛЬНЫХ ПРИЛОЖЕНИЙ КАК ИНСТРУМЕНТА DIGITAL-МАРКЕТИНГА КОНДИТЕРСКИХ ИЗДЕЛИЙ.....	205
Игнатьева Я. В. ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ КРОСС-ФУНКЦИОНАЛЬНОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ В ПРОЦЕССЕ РЕАЛИЗАЦИИ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ.....	208

Костина К. Е. СОВРЕМЕННЫЕ ПОДХОДЫ К МОТИВАЦИИ ПЕРСОНАЛА	210
Куликова А. А., Чупринина А. Р. ВЛИЯНИЕ ГИБКИХ МЕТОДОВ УПРАВЛЕНИЯ НА ФОРМИРОВАНИЕ КОНКУРЕНТНОГО ПРЕИМУЩЕСТВА ОРГАНИЗАЦИЙ.....	213
Макарова М. О. ИННОВАЦИОННЫЕ МОДЕЛИ УПРАВЛЕНИЯ РЕГИОНАЛЬНЫМИ ИНСТИТУТАМИ РАЗВИТИЯ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ ГЕОПОЛИТИЧЕСКОЙ НЕСТАБИЛЬНОСТИ	216
Минеева А. А., Харитонова А. В. КАК ИЗМЕНИЛАСЬ ЭКОНОМИКА РОССИИ ПОСЛЕ ВВЕДЕНИЯ САНКЦИЙ В 2022 г.	218
Никитина Н. А. ОСНОВНЫЕ МЕТОДЫ ОТБОРА И СТРАТЕГИИ ПОДБОРА ПЕРСОНАЛА ОРГАНИЗАЦИЙ В ТОРГОВОЙ СФЕРЕ.....	220
Николаева Н. Ю. ОПЫТ ОТЕЧЕСТВЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ В СОВРЕМЕННЫХ ТЕХНОЛОГИЯХ ПОИСКА	222
Серебрякова А. Д. КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ КАК ФАКТОР ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЕГО ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ	224
Советкина А. А. АНАЛИЗ ТЕКУЩИХ ДЕНЕЖНЫХ ПОТОКОВ ОРГАНИЗАЦИИ.....	227
Солиев С. М., Чжан Ибо, Чжан Луси, Ян Лу ВЛИЯНИЕ КОРПОРАТИВНОЙ КУЛЬТУРЫ ОРГАНИЗАЦИИ НА ПРОЦЕССЫ ИННОВАЦИЙ И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА	229
Свотин С. А. АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ МАЛОГО БИЗНЕСА В СОВРЕМЕННОМ МИРЕ	231
Стрекаловский И. А. ФИНАНСОВЫЕ СТРАТЕГИИ, РЕАЛИЗУЕМЫЕ ОТЕЧЕСТВЕННЫМ РЕСТОРАННЫМ БИЗНЕСОМ.....	233
Тургенева А. В. АВТОМАТИЗАЦИЯ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ: КЛЮЧ К УСТОЙЧИВОМУ РОСТУ	236
Харитонова А. В., Минеева А. А. АНАЛИЗ ПРИЧИН СТАГНАЦИИ РЫНКА РИТЕЙЛА И ПОИСК ПУТЕЙ РАЗВИТИЯ В УСЛОВИЯХ ТРАНСФОРМАЦИИ.....	239
Хомякова П. И. ИННОВАЦИИ В УПРАВЛЕНИИ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМИ РЕСУРСАМИ.....	240
Чернышева О. А. ЭТИКА В МАРКЕТИНГЕ КАК ОСНОВА УСПЕШНЫХ ВЗАИМООТНОШЕНИЙ С ПОТРЕБИТЕЛЯМИ.....	242
Чернышева О. А. ДИВЕРСИФИКАЦИЯ В МЕНЕДЖМЕНТЕ: КАК РАЗНООБРАЗИЕ В КОМАНДАХ СПОСОБСТВУЕТ ИННОВАЦИЯМ	244
Чернышева О. А. АКТУАЛЬНЫЕ МЕТОДЫ СТИМУЛИРОВАНИЯ ТРУДА РАЗЛИЧНЫХ КАТЕГОРИЙ ПЕРСОНАЛА ОРГАНИЗАЦИИ	247

Чжан Луси, Янь Чэньжань, Танина М. А. МАРКЕТИНГОВОЕ УПРАВЛЕНИЕ В СИСТЕМЕ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ТОРГОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ	249
Чжан Луси, Янь Чэньжань, Танина М. А. МОДЕЛИРОВАНИЕ ПОВЕДЕНИЯ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ В СИСТЕМЕ МАРКЕТИНГОВОГО УПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИОННЫМ РАЗВИТИЕМ РОЗНИЧНЫХ ТОРГОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ.....	253
Чжан Луси, Янь Чэньжань, Танина М. А. АКТУАЛЬНЫЕ МАРКЕТИНГОВЫЕ СТРАТЕГИИ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ТОРГОВЫХ РОЗНИЧНЫХ СТРУКТУР.....	255
Чжан Луси, Янь Чэньжань, Танина М. А. ФОРМИРОВАНИЕ МАРКЕТИНГ-ОРИЕНТИРОВАННОЙ БИЗНЕС-МОДЕЛИ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВОЙ ОРГАНИЗАЦИИ	258
Щанина Е. В., Тюкаева Э. А. ВЗАИМОСВЯЗЬ МЕЖДУ ВОВЛЕЧЕННОСТЬЮ В ТРУДОВОЙ ПРОЦЕСС И УДОВЛЕТВОРЕННОСТЬЮ ТРУДОМ	261

Секция 3. Финансы, кредит и бухгалтерский учет

Абрамов А. А., Тахил Карим ЦИФРОВЫЕ ФИНАНСОВЫЕ АКТИВЫ КАК ИННОВАЦИОННЫЙ ИНСТРУМЕНТ ДЛЯ ИНВЕСТИЦИЙ: АНАЛИЗ И ПЕРСПЕКТИВЫ	265
Аксенов В. В. ВЛИЯНИЕ ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ НА ЭФФЕКТИВНОСТЬ ЕЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ	267
Аксенов В. В. ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ФОНДОВОГО РЫНКА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ.....	269
Антонова А. М., Манаенкова Е. И., Тенишева Д. Д., Абрамова М. А. АНАЛИЗ ВЛИЯНИЯ КРИПТОВАЛЮТЫ НА ТРАДИЦИОННУЮ ФИНАНСОВУЮ СИСТЕМУ И ТЕНДЕНЦИИ ЕЕ РАЗВИТИЯ.....	272
Ахтулов А. В., Ахтулов В. В. СИСТЕМА СТРАХОВАНИЯ КРЕДИТОВ В КОММЕРЧЕСКОМ БАНКЕ.....	275
Володина Е. А., Рылякин Е. Г., Холюкова Ю. Ф. ТЕНДЕНЦИИ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ В ПАО «СБЕРБАНК РОССИИ»	277
Володина Е. А., Рылякин Е. Г., Холюкова Ю. Ф. ОЦЕНКА ОСНОВНЫХ ИПОТЕЧНЫХ ПРОГРАММ ПАО «СБЕРБАНК РОССИИ»	279
Жулябин А. С., Зверева А. В., Барбашова С. А. ОСОБЕННОСТИ МЕХАНИЗМА ВНУТРЕННЕГО ФИНАНСОВОГО КОНТРОЛЯ В СОВРЕМЕННЫХ ПРОМЫШЛЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ.....	283
Жулябин А. С., Капранова А. Д. МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ВНУТРЕННЕГО КОНТРОЛЯ	286
Темкаева Н. Р., Строгина О. А., Зверева А. В. ПРОЦЕСС УПРАВЛЕНИЯ И ИНСТРУМЕНТЫ УРЕГУЛИРОВАНИЯ ПРОБЛЕМНЫХ АКТИВОВ БАНКА	289

Темкаева Н. Р., Строгина О. А., Барбашова С. А. ВЗАИМОСВЯЗЬ ПРОСРОЧЕННОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ И СТОИМОСТИ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА.....	292
Барбашова С. А., Темкаева Н. Р. ВЛИЯНИЕ РАБОТЫ С ПРОБЛЕМНЫМИ АКТИВАМИ НА СТОИМОСТЬ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА.....	295
Бельдинова Е. В. УПРАВЛЕНИЕ КРЕДИТНЫМ РИСКОМ КАК СПОСОБ ПОДДЕРЖАНИЯ ФИНАНСОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ БАНКА НА ПРИМЕРЕ БАНКА ВТБ (ПАО)	298
Горелова А. А. ВИДЫ И ОЦЕНКА ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОРГАНИЗАЦИИ РЕАЛЬНОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ.....	301
Горелова А. А. МЕТОДЫ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ОРГАНИЗАЦИИ РЕАЛЬНОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ	303
Горячева Д. Д., Соловьёв М. Д. БАНКОВСКАЯ СФЕРА РОССИИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ: ПРОШЛОЕ, НАСТОЯЩЕЕ, БУДУЩЕЕ	305
Донкова Н. В. ПРИОРИТЕТЫ ФИНАНСОВОЙ ПОЛИТИКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ.....	308
Игнатьева Я. В. ФИНАНСОВАЯ ИНКЛЮЗИЯ ЧЕРЕЗ ДЕЦЕНТРАЛИЗОВАННЫЕ ФИНАНСЫ (DEFI) ДЛЯ МАЛЫХ И СРЕДНИХ ПРЕДПРИЯТИЙ	311
Карасева А. Р., Резцова Н. В., Батраева Л. С. ОПТИМИЗАЦИЯ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КРЕДИТНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ	313
Карасева А. Р., Резцова Н. В., Батраева Л. С. СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ БАНКОВСКОГО СЕКТОРА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ	317
Киреева Н. Д. АНАЛИЗ СОВРЕМЕННОГО ОПЫТА РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТОВ В СФЕРЕ БАНКОВСКОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ.....	320
Ли Ютун, Янь Юйхань, Янь Чэньжань, Танина М. А. СОВРЕМЕННЫЕ ТЕХНИКИ ОПТИМИЗАЦИИ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ МАЛЫХ И СРЕДНИХ ПРЕДПРИЯТИЙ В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НЕСТАБИЛЬНОСТИ.....	322
Ли Ютун, Янь Юйхань, Янь Чэньжань, Гордеева Н. В. ВЛИЯНИЕ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НЕСТАБИЛЬНОСТИ НА ФИНАНСОВОЕ СОСТОЯНИЕ МАЛЫХ И СРЕДНИХ ПРЕДПРИЯТИЙ.....	324
Медкова А. В., Данилушкина И. К. СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ НАЛОГОВ НА ТУРИСТИЧЕСКУЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ В РАЗЛИЧНЫХ РЕГИОНАХ СТРАНЫ.....	326
Мулява С. В. ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНВЕСТИЦИОННЫХ НАЛОГОВЫХ ЛЬГОТ	330
Муромская А. В. БУХГАЛТЕРСКИЙ АУТСОРСИНГ И КОНСАЛТИНГ КАК ИНСТРУМЕНТЫ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ.....	332

Никитина Е. В., Минеев А. Ю., Мочалина Я. В. ОСНОВЫ ВЕНЧУРНОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ	334
Полтавец О. А. ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ.....	336
Тампей Т. В. УПРАВЛЕНИЕ КРЕДИТНЫМ ПОРТФЕЛЕМ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ	338
Тампей Т. В. ИСКУССТВЕННЫЙ ИНТЕЛЛЕКТ В БАНКОВСКОЙ СФЕРЕ: ПРИМЕНЕНИЕ, ТРЕНДЫ И ПРОГНОЗЫ	340
Тургенева А. В. ОСОБЕННОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ УПРОЩЕННОЙ СИСТЕМЫ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ В ХОДЕ НАЛОГОВОЙ РЕФОРМЫ.....	342
Тургенева А. В. ИЗМЕНЕНИЯ В НАЛОГООБЛОЖЕНИИ ДОХОДОВ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ В 2025 г.	344
Тургенева А. В. НАЛОГОВАЯ АМНИСТИЯ ЗА ДРОБЛЕНИЕ БИЗНЕСА В 2025 г.....	346
Вэньюй У. ВЗАИМОСВЯЗЬ МЕЖДУ УПРАВЛЕНИЕМ РИСКАМИ ФИНАНСОВЫХ АКТИВОВ И СТАБИЛЬНЫМ РАЗВИТИЕМ ПРЕДПРИЯТИЙ В КИТАЕ	348
Фром И. А. ЭВОЛЮЦИЯ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА: ОТ ТРАДИЦИОННЫХ МЕТОДОВ К СОВРЕМЕННЫМ ТЕХНОЛОГИЯМ	350
Чернышева О. А. СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ПРОЦЕССОВ ФОРМИРОВАНИЯ И ИСПОЛЬЗОВАНИЯ КАПИТАЛА ОРГАНИЗАЦИИ	351
Шарова Е. С. АНАЛИЗ ПУТЕЙ МОНЕТИЗАЦИИ ИННОВАЦИЙ В ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ СРЕДЕ	354
Ширяева В. Р. ОСОБЕННОСТИ И ПЕРСПЕКТИВЫ ПЕНСИОННОЙ СИСТЕМЫ ГОСУДАРСТВЕННЫХ СЛУЖАЩИХ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ	356
Щербатова Д. Д. ИНИЦИАТИВНОЕ БЮДЖЕТИРОВАНИЕ И НАЦИОНАЛЬНЫЕ ПРОЕКТЫ КАК ВОЗМОЖНОСТЬ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ НАСЕЛЕНИЯ И ОРГАНОВ ВЛАСТИ В РЕШЕНИИ БЮДЖЕТНЫХ ПРОБЛЕМ СОЦИАЛЬНОГО ХАРАКТЕРА	358

Секция 4. Информационные технологии в экономике

Бахарев А. К. AGILE-ТРАНСФОРМАЦИЯ В СОВРЕМЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ: ВЫЗОВЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ УПРАВЛЕНИЯ ИЗМЕНЕНИЯМИ	361
Бельдинова М. С. ЦИФРОВАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ В ВИРТУАЛЬНОМ СОЦИАЛЬНО- ЭКОНОМИЧЕСКОМ ПРОСТРАНСТВЕ	363

Го Чжицзяо, Цзян Юйхэн, Цинь Ичжо, Янь Чэньжань ПРИМЕНЕНИЕ ЦИФРОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В УПРАВЛЕНИИ ИННОВАЦИЯМИ И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВЕ.....	365
Дулибская Е. А. РОЛЬ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В УПРАВЛЕНИИ БИЗНЕС-ПРОЦЕССАМИ СТРОИТЕЛЬНОЙ КОМПАНИИ.....	367
Дулибская Е. А. ТРЕНДЫ В ЭЛЕКТРОННОЙ КОММЕРЦИИ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ	370
Дулибская Е. А. ВЛИЯНИЕ ИСКУССТВЕННОГО ИНТЕЛЛЕКТА НА ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТЬ ТРУДА.....	372
Ермакова А. А. РОЛЬ МАРКЕТПЛЕЙСОВ В ЦИФРОВОЙ ТРАНСФОРМАЦИИ БИЗНЕСА И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ	374
Еськина А. Д. МАРКЕТИНГ В МЕТАВСЕЛЕННОЙ: НОВЫЕ ГОРИЗОНТЫ ИННОВАЦИЙ	376
Еськина А. Д. ЭТИЧЕСКИЕ ВОПРОСЫ ПРИМЕНЕНИЯ ИСКУССТВЕННОГО ИНТЕЛЛЕКТА В МАРКЕТИНГЕ.....	378
Абушахманова А. М., Ермакова А. А., Игнатьева Я. В. НЕЙРОСЕТЕВЫЕ МОДЕЛИ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ ФИНАНСОВЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ: ПРИМЕНЕНИЕ В КОРПОРАТИВНЫХ ФИНАНСАХ.....	380
Ишмаева А. К., Рыжакова В. М., Видманова М. В., Абрамова М. А. ЦИФРОВАЯ ТРАНСФОРМАЦИЯ КОРПОРАТИВНОГО СЕКТОРА СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ.....	382
Кормышов И. С. РОЛЬ МАТЕМАТИЧЕСКИХ МЕТОДОВ ОПТИМИЗАЦИИ В УСПЕШНОМ МЕНЕДЖМЕНТЕ.....	385
Кремнева А. О. АНАЛИЗ ВНЕДРЕНИЯ ИСКУССТВЕННОГО ИНТЕЛЛЕКТА В БИЗНЕС-ПРОСТРАНСТВО	387
Лойко А. И. РИСКИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ В ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ КОГНИТИВНЫХ СИСТЕМ ИСКУССТВЕННОГО ИНТЕЛЛЕКТА	390
Сахнова Э. В. АКТУАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ МАРКЕТИНГОВОГО УПРАВЛЕНИЯ СОВРЕМЕННЫМ ВУЗОМ.....	392
Сахнова Э. В. ВНЕДРЕНИЕ ИНСТРУМЕНТОВ ЦИФРОВОГО МАРКЕТИНГА В ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ВУЗОВ	394
Солиев С. М., Чжан Ибо, Ян Лу, Танина М. А. СТРАТЕГИИ УПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИЯМИ ДЛЯ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ В ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОМ СЕКТОРЕ В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НАПРЯЖЕННОСТИ.....	396
Солиев С. М., Чжан Ибо, Ян Лу, Танина М. А. СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ В УПРАВЛЕНИИ ИННОВАЦИЯМИ И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВЕ: ВЫЗОВЫ И ВОЗМОЖНОСТИ	399

Тахил Карим, Абрамов А. А. ТОКЕНИЗАЦИЯ РЕАЛЬНЫХ АКТИВОВ.....	401
Фошина М. А. РОЛЬ И РАЗВИТИЕ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВИЗАЦИИ.....	403
Фошина М. А. ОТВЕТСТВЕННОЕ УПРАВЛЕНИЕ ИННОВАЦИЯМИ: СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ И УСТОЙЧИВОЕ РАЗВИТИЕ	405
Фошина М. А. КРОСС-ИННОВАЦИИ: КАК СОВМЕСТНОЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ТЕХНОЛОГИЙ МЕЖДУ ОТРАСЛЯМИ МОЖЕТ ПРИВЕСТИ К НОВЫМ БИЗНЕС-МОДЕЛЯМ.....	407
Чернышева О. А. ПРОБЛЕМА ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ТЕХНОЛОГИЙ BIG DATA ДЛЯ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИЙ	410

Секция 5. Социологические и исторические науки

Абушахманова А. М. СОЦИОКУЛЬТУРНЫЕ АСПЕКТЫ АДАПТИВНОГО ЛИДЕРСТВА В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВОЙ ТРАНСФОРМАЦИИ БИЗНЕСА	413
Каримова Н. Д. РОЛЬ СОЦИОКУЛЬТУРНЫХ И ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ ИНСТИТУТОВ В РАЗВИТИИ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОГО ДОВЕРИЯ СРЕДИ СТУДЕНЧЕСКОЙ МОЛОДЕЖИ РОССИИ	415
Лесевский А. В., Кац И. И., Крюков А. В. ПРОБЛЕМА КРИТИКИ СОВРЕМЕННОЙ ЗАПАДНОЙ ЦИВИЛИЗАЦИИ СО СТОРОНЫ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ ЭЛИТЫ ЕВРОПЫ И АМЕРИКИ.....	417
Мельникова Ю. В., Сошникова В. С. ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЙ г. БУЗУЛУКА В ПЕРВЫЕ ГОДЫ ВЕЛИКОЙ ОТЕЧЕСТВЕННОЙ ВОЙНЫ (1941–1945 гг.).....	420
Мустакаев Т. Р. ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ПЕНЗЕНСКОЙ ОБЛАСТИ	422
Суздальцева Е. Е. ОТНОШЕНИЕ К ПРИРОДЕ В РАЗНЫХ ДЕЛОВЫХ КУЛЬТУРАХ.....	424
Суздальцева Е. Е. КОРПОРАТИВНАЯ КУЛЬТУРА ЗАПАДА.....	427
Терехова О. В. СОЦИАЛЬНО-ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ ИДЕНТИЧНОСТЬ ПЕДАГОГОВ В УСЛОВИЯХ ТРАНСФОРМАЦИИ СИСТЕМЫ ДОПОЛНИТЕЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ ДЕТЕЙ В РОССИИ (РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ).....	430
Тлеушева А. Е. ПУТЕШЕСТВИЕ ПО ПРОСТРАНСТВАМ ВСЕЛЕННОЙ	432
Фазлеев А. Н. «КУЛЬТУРНЫЙ ШОК» КАК БАРЬЕР СОЦИОКУЛЬТУРНОЙ АДАПТАЦИИ ИНОСТРАННЫХ УЧАЩИХСЯ К РОССИЙСКОМУ ОБРАЗОВАНИЮ: НЕКОТОРЫЕ ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ.....	434

**Секция 6. Современные образовательные технологии,
педагогика, психология, филология**

Бекетов И. А. РАЦИОНАЛЬНОЕ ПРИМЕНЕНИЕ МАТЕМАТИЧЕСКИХ ПАКЕТОВ В ОБУЧЕНИИ ВЫСШЕЙ МАТЕМАТИКЕ У ЭКОНОМИСТОВ И МЕНЕДЖЕРОВ	438
Денисова В. В. СОЗДАНИЕ ЦИФРОВОГО УЧЕБНОГО МАТЕРИАЛА ПО БИОЛОГИИ В ОРГАНИЗАЦИЯХ СРЕДНЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ	440
Деревягина А. Д. ЛЕКСИКО-СТИЛИСТИЧЕСКИЕ СПОСОБЫ ОТРАЖЕНИЯ ЯЗЫКОВОГО ПОРТРЕТА СОВРЕМЕННОГО ЭКОНОМИСТА В ПРОФЕССИОНАЛЬНОМ ЯЗЫКЕ ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕРМИНОСИСТЕМЫ	441
Каримова Н. Д. ИНТЕГРАЦИЯ ИНОСТРАННЫХ СТУДЕНТОВ В РОССИЙСКОЙ ВЫСШЕЙ ШКОЛЕ: ФАКТОРЫ УСПЕШНОЙ АДАПТАЦИИ И ОБУЧЕНИЯ	445
Каримова Н. Д. СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ОПЫТА УДОВЛЕТВОРЕННОСТИ ОБУЧЕНИЕМ ИНОСТРАННЫХ СТУДЕНТОВ В РАЗЛИЧНЫХ РОССИЙСКИХ ВУЗАХ	447
Кочетова Т. Ф. ЛЕКСИЧЕСКИЕ СПОСОБЫ ПОПОЛНЕНИЯ СЛОВАРНОГО ЗАПАСА АНГЛИЙСКОГО ЯЗЫКА НА ПРИМЕРЕ МОДНЫХ СЛОВ 2023–2024 гг.	449
Лойко Л. Е. УПРАВЛЕНИЕ ОРИЕНТИРОВАННЫМ НА ПРАКТИКУ ОБРАЗОВАНИЕМ.....	453
Макарова М. О. ОЦЕНКА УДОВЛЕТВОРЕННОСТИ ОБУЧЕНИЕМ ИНОСТРАННЫХ СТУДЕНТОВ В РОССИЙСКИХ ВУЗАХ: ПРОБЛЕМЫ И РЕШЕНИЯ.....	455
Макарова М. О. РОЛЬ МЕЖКУЛЬТУРНОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ В ФОРМИРОВАНИИ УДОВЛЕТВОРЕННОСТИ ОБУЧЕНИЕМ ИНОСТРАННЫХ СТУДЕНТОВ В РОССИЙСКИХ ВУЗАХ.....	457
Макарова М. О. ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЕ ДОВЕРИЕ КАК ФАКТОР УСПЕШНОГО СТУДЕНЧЕСКОГО АКАДЕМИЧЕСКОГО ОПЫТА В РОССИИ.....	459
Макарова М. О. ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЕ ДОВЕРИЕ УЧАЩИХСЯ К ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫМ УЧРЕЖДЕНИЯМ: ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА ФОРМИРОВАНИЕ И ПОДДЕРЖАНИЕ ДОВЕРИЯ В РОССИЙСКОМ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОМ КОНТЕКСТЕ	461
Пужихина А. Е. МЕХАНИЗМЫ ПОВЫШЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ ГРАМОТНОСТИ МОЛОДЕЖИ	463
Соколова Е. А. ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ ПОДГОТОВКА КУРСАНТОВ В СИСТЕМЕ ВОЕННОГО ОБРАЗОВАНИЯ.....	466
Ярочкина К. Р. ВЛИЯНИЕ ЯЗЫКОВОГО БАРЬЕРА НА УРОВЕНЬ УДОВЛЕТВОРЕННОСТИ ОБУЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ СТУДЕНТОВ В РОССИЙСКИХ ВУЗАХ	469

Ярочкина К. Р.

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЕ ДОВЕРИЕ И СТУДЕНЧЕСКАЯ АКТИВНОСТЬ:
ВЗАИМОСВЯЗЬ И ВЛИЯНИЕ НА РАЗВИТИЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ СРЕДЫ
В РОССИИ..... 471

Ярочкина К. Р.

ФОРМИРОВАНИЕ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОГО ДОВЕРИЯ СРЕДИ
СТУДЕНЧЕСКОЙ МОЛОДЕЖИ РОССИИ: ВЫЗОВЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ 474

Научное издание

УПРАВЛЕНИЕ РЕФОРМИРОВАНИЕМ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ, ОТРАСЛЕЙ, РЕГИОНОВ

Сборник научных трудов XVII Международной научно-практической
конференции преподавателей, аспирантов, студентов и практиков

г. Пенза, 22 ноября 2024 г.

Под редакцией
Бондаренко Владимира Викторовича,
Таниной Марии Алексеевны,
Юдиной Веры Александровны

Все материалы представлены в авторской редакции

Корректор *М. М. Кузнецова*
Технический редактор *Р. Б. Бердникова*
Компьютерная верстка *Р. Б. Бердниковой*
Дизайн обложки *И. В. Шваревой*

Подписано в печать 03.03.2025.
Формат 60×84¹/₈. Усл. печ. л. 57,0.
Тираж 500. Заказ № 21.

Издательство ПГУ.
440026, г. Пенза, ул. Красная, 40.
Тел.: (8412) 66-60-49, 66-67-77; e-mail: iic@pnzgu.ru