

№ 4

2023

ISSN 2411-0450

ЭКОНОМИКА И БИЗНЕС

ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА



ISSN 2411-0450 (Print)

ISSN 2413-0257 (Online)

Journal of Economy and Business

ЭКОНОМИКА И БИЗНЕС

теория и практика

№ 4-1 (98)

2023

ЭКОНОМИКА И БИЗНЕС

теория и практика

№ 4-1 (98) апрель 2023 г.

международный ежемесячный научный журнал

Журнал включен в систему Российского индекса научного цитирования (РИНЦ) на платформе Elibrary.ru

Свидетельство о регистрации средства массовой информации ПИ №ФС 77-80221 от 19.01.2021 г. выдано Роскомнадзором.

Главный редактор – Матвеев Данил Максимович, канд. экон. наук, доцент

Члены редакционной коллегии

Кондрашихин А.Б. – д-р экон. наук, канд. техн. наук, профессор (Россия)

Шматко А.Д. – д-р экон. наук, профессор, профессор РАО (Россия)

Сычева И.Н. – д-р экон. наук, профессор (Россия)

Герасимов Б.Н. – д-р экон. наук, профессор (Россия)

Сайлаубеков Н.Т. – д-р экон. наук, профессор (Казахстан)

Мамедов Ф.А. – д-р экон. наук, профессор (Азербайджан)

Абдиев М.Ж. – д-р экон. наук, доцент (Киргизия)

Жалилов Ш.К. – д-р экон. наук, доцент (Узбекистан)

Орлов А.Н. – д-р экон. наук, старший научный сотрудник (Норвегия)

Саидов С.Ш. – д-р полит. наук (Узбекистан)

Ниценко В.С. – д-р экон. наук, доцент (Украина)

Хачатрян Г.А. – канд. экон. наук, доцент (Армения)

Ахмедов М.М. – канд. экон. наук, доцент (Азербайджан)

Муравьева Н.Н. – канд. экон. наук, доцент (Россия)

В журнале «ЭКОНОМИКА И БИЗНЕС: теория и практика» публикуются результаты научных исследований фундаментального и прикладного характера в области экономики, бизнеса, финансов, управления, бухгалтерского учета и логистики. К публикации принимаются статьи как уже состоявшихся ученых, так и начинающих (аспирантов, магистров, студентов).

Рабочий язык журнала русский и английский.

Все статьи, поступающие в редакцию, рецензируются.

За достоверность сведений, изложенных в статьях, ответственность несут авторы.

Редакция оставляет за собой право отклонить поданные на публикацию материалы научных исследований без объяснения причин.

Материалы публикуются в авторской редакции

Контактная информация:

E-mail: Economyandbusiness@yandex.ru

Сайт: <http://Economyandbusiness.ru>

Телефон: +7-905-951-51-63

Ответственный редактор: Меняйкин Данила Владимирович

Учредитель и издатель: ООО «Капитал»

Адрес редакции: 630133, г. Новосибирск, ул. Татьяны Снежиной, д.43/1, 252

Адрес учредителя и издателя: 630133, г. Новосибирск, ул. Татьяны Снежиной, д.43/1, 252

СОДЕРЖАНИЕ

Адаменко К.А. Бухгалтерский учёт основных средств и анализ эффективности их использования _____	6
Антонова А.А. Виды финансовых активов с фиксированным доходом _____	11
Асанов М.А., Тойчиева Б.Ж. Обеспечение продовольственной безопасности региона – основа повышения уровня жизни населения _____	15
Асатрян Н.Л. Анализ бизнес-коммуникаций компании «Аэрофлот» в социальных сетях _____	19
Асатрян Н.Л. Совершенствование бизнес-коммуникаций компании «Аэрофлот» в социальных сетях _____	24
Асатрян Н.Л. Управление рисками в организации: подходы к анализу и оценке ____	28
Ачкалова К.А. Подходы к повышению уровня развития структурных компонентов системы экономической безопасности предприятий агропромышленного комплекса _____	32
Батьковский А.М., Батьковский М.А. Роль государства в управлении инновационной диверсификацией производства продукции на предприятиях ОПК _____	36
Батьковский М.А., Кравчук П.В., Хрусталеv Е.Ю. Теоретические основы управления инновационной диверсификацией производства продукции на предприятиях оборонно-промышленного комплекса _____	41
Богданова А.А. Анализ основных ошибок бизнес-этикета менеджеров _____	45
Бутгаева С.М., Закреницкая М.В. Мониторинг качества финансового менеджмента в таможенных органах _____	48
Буценко И.Н., Тарасенко Д.А. Россия – участник мирового рынка услуг _____	52
Гагарина С.Н., Петрова Е.Л. Проблема неравенства в российском обществе _____	56
Галкина И.Г. Принципы формирования фундаментальной стоимости компаний ____	61
Галстян А.С., Лымарева О.А. Конкурентоспособность персонала как фактор повышения эффективности функционирования организации _____	65
Ганеева Л.Д., Мельникова Н.Ю., Варичев А.М. Логистика 3PL при проведении спортивных соревнований _____	68
Герасимов Б.Н. Развитие подпроцесса управления продвижением продукции организации _____	72
Геревенко О.Ю., Ковалева Т.В. Оценка потенциала развития межвузовского кампуса города Хабаровска как центра региональной экосистемы _____	79
Глазков М.А., Иванов А.А., Сергеев А.В. Международное сотрудничество России и Индии: проблемы и перспективы _____	84

Гришина Н.Ю. Воздействие различных факторов на формирование инвестиционного климата _____	88
Гуркова М.Д. Цифровые транснациональные компании: особенности и тренды развития _____	92
Дайкер Д.С., Розенгаузов Л.Р., Исаичкин И.Р. Торговое сотрудничество России и Китая _____	96
Дёмин Г.А. Государственные корпорации: содержание и форма корпоративного управления _____	100
Дёмин Г.А. Гринмейл как новая социально-экономическая угроза _____	104
Дёмин Г.А. Институциональная основа отношений между советом директоров и менеджментом _____	108
Демина Н.Е. Оценка экономического эффекта использования цифровых технологий на предприятиях нефтегазовой отрасли _____	112
Джаилов Д.С., Жумалиев Э.К. Развитие и регулирование свеклосахарного производства в Кыргызской Республике _____	122
Джураев А.Д., Янковский П.С. Анализ взимания акцизов в Российской Федерации _____	127
Доценко Д.А., Иванов Н.В. Динамика развития рынка невзаимозаменяемых токенов _____	130
Дундуков Н.А. Роль прибыли в системе управления финансами организации _____	134
Елохов А.М. Компаративный анализ процессов цифровой трансформации и социально-экономического развития крупнейших городов России _____	138
Еременко К.Г. Учетно-аналитическое обеспечение контроля затрат на производство продукции овцеводства _____	144
Есенжулова Л.С. Плюсы и минусы единого налогового платежа для организаций и ИП _____	149
Жумалиев Э.К. Рынок сахара и его импортозамещение в Кыргызстане в условиях ЕАЭС _____	152
Захарян А.В., Алексеев А.М., Райков Д.С., Сидоренко В.Е. Сущность финансовой устойчивости коммерческих банков и её проблематика _____	156
Захарян А.В., Мешкова И.И., Калачанова Е.С. Финансовая грамотность населения РФ, актуальные проблемы и перспективы развития _____	161
Захарян А.В., Селеверстова В.В., Гарькавая А.Е. Рынок ценных бумаг и фондовая биржа в России: состояние и перспективы _____	164
Зверева Е.В., Завгородний Д.Е. Оценка инвестиционного проекта в условиях риска и неопределенности _____	167

Зверева Е.В., Сабанова А.А. Износ и воспроизводство основных средств в формировании амортизационной политики предприятия _____	171
Иванов Н.В., Доценко Д.А. Санкционное воздействие на Россию _____	175
Исакова В.А. Возникновение и развитие предпринимательской деятельности _____	179
Исмаиллы И.Ш. Зависимость экономики Азербайджана от цен на нефть и от ее экспорта _____	183
Казарян К.Г. Характеристика современных инструментов повышения финансовой грамотности населения России _____	187
Кареткина Т.К. Тренды сберегательного поведения населения России _____	191
Кармова Б.З., Сабанова М.М. Особенности развития российского рынка труда в современных условиях _____	195
Ким Н.М. Взаимодействие федеральной таможенной и федеральной налоговой служб при осуществлении валютного контроля _____	201

БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЁТ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ И АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИХ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ

К.А. Адаменко, студент

Научный руководитель: В.А. Животов, канд. техн. наук, доцент

Владивостокский государственный университет экономики и сервиса, филиал в г. Находка

(Россия, г. Находка)

DOI:10.24412/2411-0450-2023-4-1-6-10

Аннотация. Актуальность исследования выбранной темы обусловлена постоянными изменениями, которые вносятся законодателем в регулирование бухгалтерского учета. Автором в данной статье рассматривается понятие, структура и классификация основных средств образовательных организаций. Также выделены особенности бухгалтерского учета данных средств в указанном виде организаций. Проанализированы методы анализа эффективности использования основных средств. В заключение данной статьи автор делает вывод о том, что существует определенная разница в бухгалтерскому учете в зависимости от вида организации (коммерческая или бюджетная).

Ключевые слова: бухгалтерский учет, основные средства, оборотные средства, структура, эффективность, рентабельность.

В настоящее время существуют как коммерческие, так и некоммерческие организации. Образовательное учреждение, учредителем, которого является государство, его субъект или муниципальное образование относится к некоммерческим организациям и является бюджетным. На это указывается в ст. 9.2. ФЗ от 12.01.1996 № 7-ФЗ «О некоммерческих организациях» [1]. Основное отличие указанных видов организаций заключается в цели их создания. Если первый вид организаций создается с целью извлечения прибыли, то вторые для оказания услуг или работ. Все это приводит и к различиям в плане ведения бухгалтерского учета основных средств. Так, например, в отчетности бюджетной организации отсутствует показатель «прибыль», используется меньшее количество разделов в бухгалтерском балансе и др.

Также существуют определенные отличия и в учете основных средств.

Для полноценного исследования рассмотрим понятие основных средств и их структуру.

К основным средствам относят определённую часть капитала организации, выраженный в определенных формах и соответствующую определенным условиям. Здания и сооружения, производственное оборудование, приборы и устройства для регулирования и измерения, техника для вычислений, транспорт, производственный и хозяйственный инвентарь, а также другие объекты (земельные участки, многолетние насаждения, скот и т.д.) все это является основными средствами [2].

Условия для отнесения объекта к основному средству представлены на рисунке 1.

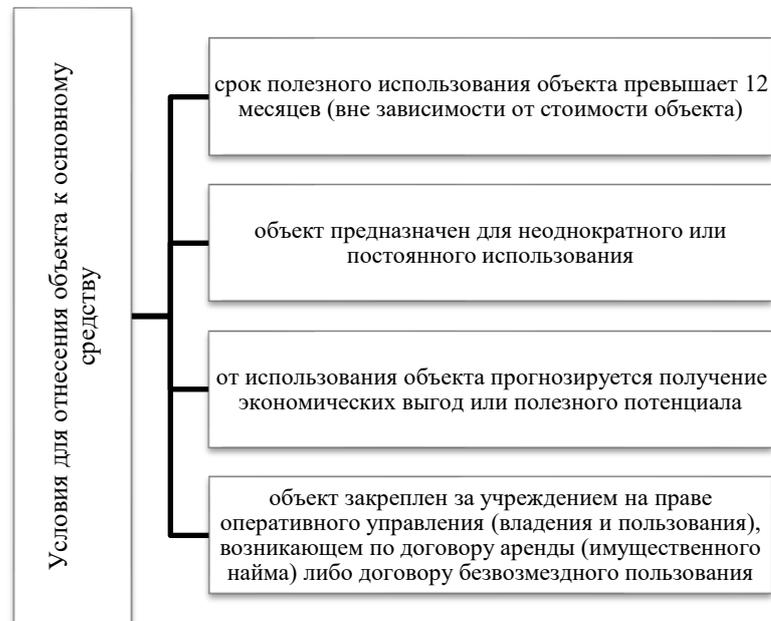


Рис. 1. Условия для отнесения объекта к основному средству

Необходимо отметить, что в 2018 году внесены определенные изменения в нормативное регулирование учета основных средств. Приказом Минфина №257н введен ФСБУ «Основные средства», который регулирует учет и бюджетных организациях [3].

Согласно указанного документа «объекты основных средств принимаются

к бухгалтерскому учету по первоначальной стоимости в результате обменных или необменных операций» [3].

Классификация основных средств достаточно разнообразна и в ее основу положены различные признаки (рис. 2).

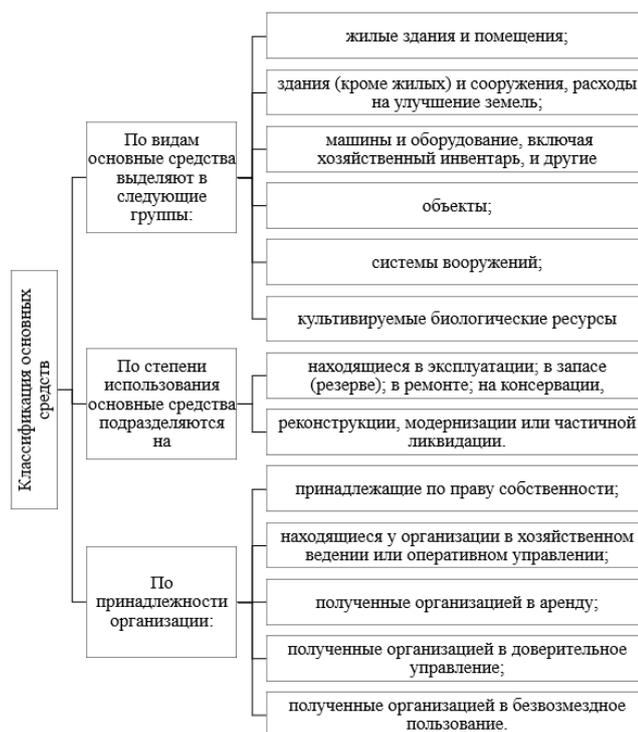


Рис. 2. Классификация основных средств

Анализ рисунка 2 показывает то, что классификация основных средств достаточно разнообразна и выделяются различные группы, позволяющие правильно индивидуализировать тот или иной объект.

Каждый объект подлежит учёту (при условии, что его первоначальная стоимость более 10 тысяч рублей), присвоить инвентарный номер с заведением карточки. Данные объекты подлежат инвентаризации не менее одного раза в год.

Необходимо отметить то, что в бюджетных организациях, в том числе и образовательных существует множество однотипных основных средств, который имеют

одинаковую стоимость, срок службы, функционал. В данном случае для сокращения финансовых и временных затрат необходимо объединить данные объекты в комплекс. Как указано п. 10 СГС «Основные средства» – это возможно только при условии того, что их стоимость несущественна. Это возможно в отношении мебели, компьютерного оборудования, офисной техники (принтер, факс и т.д.), библиотечного фонда [4].

Учет объектов ведется на счете 010100000 и выполняется для осуществления определенных задач (рис. 3).

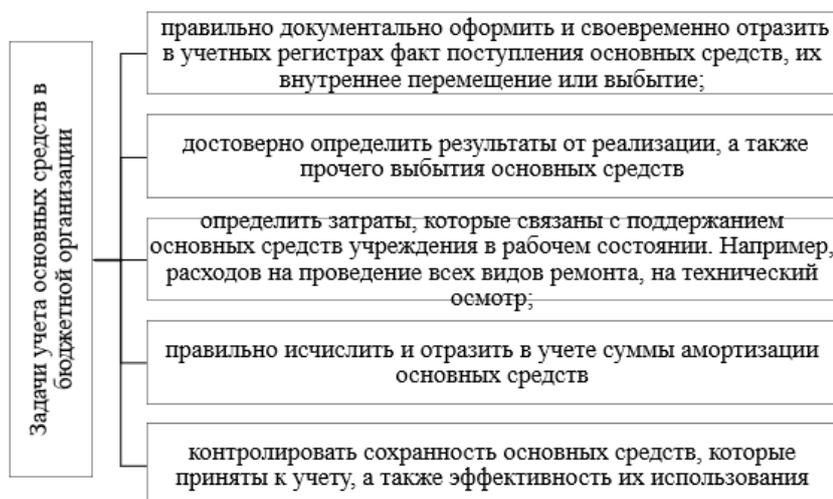


Рис. 3. Задачи учета основных средств в бюджетной организации

Анализ рисунка 3 показывает то, что задачи учета бюджетной организации схожи с задачами учета коммерческой организации и направлены на достижение цели бухгалтерского учета основных средств.

Каждый факт хозяйственной жизни, связанный с учетом основных средств, должен быть документально подтвержден. Оформление операций с основными средствами отражено на рисунке 4.



Рис. 4. Первичные документы при оформлении операций с основными средствами

Анализ рисунка 4 показывает то, что первичные документы разнятся только в случае проведения списания объекта.

Необходимо отметить то, что бухгалтерский учет является достаточно трудоёмким и ресурсозатратным процессом, при этом обязательным является его достоверность, актуальность и точность. Данные показатели отражают эффективность бухгалтерского учета и помогают определить

качество и эффективность управления основными средствами [5].

Эффективность использования основных средств в бюджетном учреждении, показывает соотношение между полученными результатами производства и затратами на развитие основных средств [6, с. 52].

Для анализа эффективности используются определенные показатели (рис. 5).

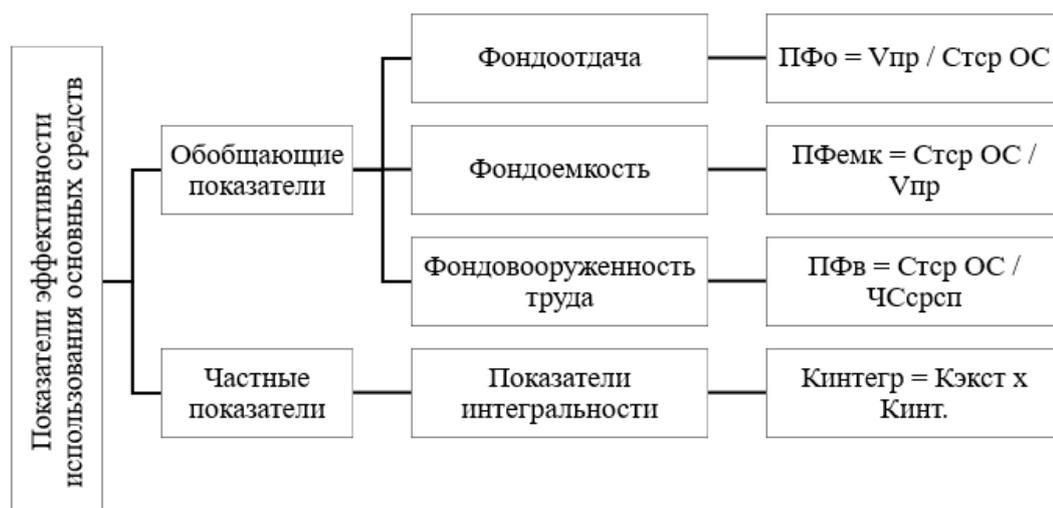


Рис. 5. Показатели эффективности использования основных средств

Анализ рисунка 5 показывает то, что показатели эффективности использования основных средств в бюджетных организациях схожи с аналогичными показателями коммерческих предприятия. Отсутствуют только коэффициенты использования оборотования.

Таким образом, необходимо сделать вывод о том, что определенная разница в учете основных средств и анализе их эф-

фективности между бюджетной и коммерческой организацией существует. Объем и качество оказываемых бюджетными учреждениями услуг, их себестоимость теперь во многом зависят от эффективности использования основных средств в учреждениях. При оценке эффективности использования всех объектов основных средств в качестве обобщающего показателя применяется фондоотдача.

Библиографический список

1. Федеральный закон от 12.01.1996 № 7-ФЗ (ред. от 19.12.2022) «О некоммерческих организациях» // СПС Консультант плюс.
2. Санович И.О. Теоретическо-методические аспекты анализа основных средств в бюджетном учреждении / И.О. Санович // Актуальные вопросы современной экономики. – 2022. – № 9. – С. 19-25.
3. Приказ Минфина России от 31.12.2016 № 257н (ред. от 25.12.2019) «Об утверждении федерального стандарта бухгалтерского учета для организаций государственного сектора «Основные средства» (Зарегистрировано в Минюсте России 27.04.2017 № 46518) // СПС Консультант плюс.
4. Письмо Минфина России от 30.11.2017 № 02-07-07/79257. Методические указания по применению переходных положений СГС «Основные средства» при первом применении // СПС Консультант плюс.
5. Беспалов М.В. Об учете однотипных основных средств в бюджетных образовательных учреждениях / М.В. Беспалов // Учет. Анализ. Аудит. – 2020. – № 1. – С. 15-26.
6. Блимготова З.И. Методика проведения анализа основных средств в некоммерческих учреждениях / З.И. Блимготова, С.В. Камысовская // ИПВВИ. – 2018. – № 1. – С. 18-20.

ACCOUNTING OF FIXED ASSETS AND ANALYSIS OF THE EFFECTIVENESS OF THEIR USE

К.А. Adamenko, Student

Supervisor: V.A. Zhivotov, Associate Professor, Candidate of Technical Sciences. Vladivostok State University of Economics and Service, Branch in Nakhodka (Russia, Nakhodka)

***Abstract.** The relevance of the research of the chosen topic is due to the constant changes that are introduced by the legislator in the regulation of accounting. The author in this article discusses the concept, structure and classification of fixed assets of educational organizations. The features of accounting of these funds in the specified type of organizations are also highlighted. The methods of analyzing the efficiency of the use of fixed assets are analyzed. In conclusion of this article, the author concludes that there is a certain difference in accounting depending on the type of organization (commercial or budgetary).*

***Keywords:** accounting, fixed assets, working capital, structure, efficiency, profitability.*

ВИДЫ ФИНАНСОВЫХ АКТИВОВ С ФИКСИРОВАННЫМ ДОХОДОМ

А.А. Антонова, студент

Санкт-Петербургский государственный университет аэрокосмического приборостроения

(Россия, г. Санкт-Петербург)

DOI: 10.24412/2411-0450-2023-4-1-11-14

Аннотация. В данной статье рассматриваются различные виды финансовых активов с фиксированным доходом, которые играют большую роль при оценке организации. В настоящее время они являются наиболее актуальными, так как денежные потоки по данным активам считаются безрисковыми и определены заранее. Как правило, размеры и сроки платежей по таким бумагам должны быть отражены в контракте. В работе выделены положительные и негативные стороны каждого вида активов и представлена их характеристика.

Ключевые слова: финансовые активы, облигация, вексель, привилегированная акция, сберегательный депозит, эмитент.

Принято выделять не только материальные и нематериальные активы предприятия, но и финансовые. Благодаря данному виду активов можно проанализировать финансовое состояние организации и оценить её ликвидность.

Финансовые активы – это, прежде всего, денежные средства и ценные бумаги, а также и материальные ресурсы, которые закреплены за организацией на основе прав собственности. На основе этих прав держатель может претендовать на получение прибыли от их функционирования.

Одними из основных видов финансовых активов можно выделить финансовые активы с фиксированным доходом – это вложение капитала в объекты инвестирования с заранее зафиксированной ставкой доходности. В первую очередь хорошими примерами данной категории могут послужить банковские депозиты, облигации, векселя, привилегированные акции, дебиторская задолженность и т.д.

Основным отличием данного вида является «фиксированный доход», то есть сроки, суммы и механизмы выплат дивидендов будут известны заранее. Дата окончания получения выплат, то есть дата, после которой инвестор не может претендовать на получение выплат по определенной ценной бумаге, называется датой погашения.

Выплаты для финансовых активов с фиксированным доходом могут производиться регулярно в течение определенного периода, а могут быть и единоразовыми. В первом случае ценные бумаги будут называться купонными, а во втором – бескупонными или дисконтными.

Эмитент – это организация, выпускающая, то есть эмитирует, различные ценные бумаги для финансирования, стимулирования и продвижения своей деятельности. Эмитентом, зачастую, выступают как юридические лица, так и органы местного самоуправления [1].

Можно выделить следующие его функции:

- соблюдение прав, закрепленных за выпускаемыми акциями, облигациями в обращение;

- эмиссия, то есть непосредственно выпуск, ценных бумаг.

Можно выделить следующие цели, которые преследуют компании при выпуске различных облигаций, акций и т.д.:

- увеличение количества заинтересованных инвесторов;

- секьюритизация задолженности, то есть обмен долгов на облигации и т.д.;

- увеличение уставного и собственного капитала компании.

Виды эмитентов:

1. *Государство*

Государство является наиболее надежным эмитентом, у которого имеются как внешние, то есть в иностранной валюте, так и внутренние, долговые обязательства. Под внешними долговыми обязательствами понимается кредит, под внутренними – различные облигации, займы и т.д. Инвестиции привлекаются, например, с целью защиты от дефолта, сдерживание инфляции или для запуска проектов. Государство является единственным эмитентом денежных знаков, которые оно выпускает через Министерство Финансов. Через Центробанк или, например, различные коммерческие банки, государство осуществляет деятельность по выпуску ценных бумаг.

2. Юридическое лицо

Различные некоммерческие и коммерческие банки и структуры, например, общества с ограниченной ответственностью, могут также выпускать облигации. За счет выпуска облигаций предприятия решают такие проблемы, как, к примеру, увеличение размера уставного капитала или обновление оборудования предприятия. Они являются наиболее популярными и востребованными эмитентами на рынке, благодаря им происходит постоянное функционирование биржи инвестиций. Чем масштабнее компания, тем более надежной и привлекательной она будет для инвесторов. Малые компании, только вышедшие на листинг Мосбиржи, напротив, будут считаться более рискованными, а значит и их востребованность будет значительно ниже.

3. Органы муниципальной власти.

В 1993 году повысился интерес к ценным бумагам, выпускаемыми муниципальными структурами, но, к сожалению, в 1998 году минув кризис, спрос на них спал, и сейчас данная группа не пользуется популярностью среди инвесторов.

Важным обязательством эмитента является предоставление информационных докладов с итогами проделанной работы. Представленная информация помогает инвесторам принимать решения о вложении своего капитала в ценные бумаги различных структур, заработавших хорошую репутацию на рынке. Поэтому многие эмитенты интересуются в предоставленной

информации по проделанной работе за определенный период и качества её выполнения.

Среди данных для публикации можно увидеть:

- годовую отчетность;
- вертикальный и горизонтальный анализ бухгалтерской отчетности предприятия;
- раскрытие информации о случаях, ведущих за собой изменение стоимости активов. Например, ликвидация компании.

Для лучшего понимания функционирования активов с фиксированным доходом стоит рассмотреть следующие виды.

Наиболее распространенным видом активов с фиксированным доходом является частный сберегательный депозит. Они могут быть как в форме депозита до востребования, так и в форме депозитных сертификатов. Данный вид активов предусматривает высокую ликвидность, отсутствие риска, надежность выплат, но, к сожалению, доходность по сберегательным депозитам будет существенно мала.

Различают несколько видов сберегательных счетов:

1. С единовременным погашением. Данный сберегательный счет предусматривает снятие в определенный день погашения.

2. С многократным погашением. Данный сберегательный депозит позволяет производить снятие в течение одного или нескольких равных периодов времени или же в день погашения.

Депозиты до востребования являются противоположностью сберегательным счетам – коммерческие банки готовы выдать его по первому требованию владельца.

Депозитные сертификаты – это ценная бумага, на основе которой за юридическим лицом закреплен факт внесения и хранения банком определенной суммы средств. Также будет указан срок действия, условия погашения и хранения, и ставка процентов [2].

Наиболее распространенным видом финансовых активов с фиксированным доходом стали облигации – долговой инструмент, выпускаемый в обращение государственными и местными органами управле-

ния, а также некоторыми предприятиями, организованными в форме хозяйственных обществ.

Облигацию можно назвать «договором», четко закрепляющим следующие пункты:

- обязательство эмитента вернуть свой долг в определенный срок;
- факт передачи владельца денежных средств за облигацию эмитенту;
- право получения регулярного или разового вознаграждения в виде процента от номинальной стоимости облигации или разницы между ценой покупки и суммой погашения.

При покупке облигации инвестор становится кредитором и получает преимущественное по сравнению с акционерами право на активы в случае ликвидации или банкротства компании.

Доход от облигаций поступает в виде фиксированного процента от номинала, который будет выплачиваться независимо от величины прибыли и финансового состояния компании.

Все облигации можно классифицировать по нескольким признакам:

1. По срокам погашения (срок погашения – это период, после которого компания-заёмщик обязуется вернуть займ инвестору):

- краткосрочные (1-3 года);
- среднесрочные (3-7 лет);
- долгосрочные (7-30 лет);
- бессрочные (более 30 лет).

2. По регистрации:

- именные (права принадлежат конкретному лицу);
- на предъявителя (права принадлежат держателю облигации на руках).

3. По выплате дохода:

- процентные (по купонам, то есть процентные выплаты будут периодическими в течение срока облигации);
- дисконтные (бескупонные).

Еще одним видом являются векселя.

Вексель – это разновидность ценных бумаг, по которой владелец имеет право требовать с векселедателя выплаты обозначенной суммы в определенной срок после предъявления векселя к оплате. Это долговое обязательство, неэмиссионная

ценная бумага. Сумма долга определяется номиналом векселя. Погасить вексельное обязательство необходимо в строго определенный день – в срок погашения векселя.

Одной из отличительных особенностей векселя является возможность передачи его третьему лицу. Это означает, что векселедержатель имеет право не дожидаться срока погашения векселя, а передать его в качестве, например, оплаты за приобретенные товары.

Виды векселей:

1. Простые. Обязательства по выплате номинала векселя в обозначенный срок ничем не обусловлены. Например, при оплате товара покупатель может выписать вексель продавцу, если у него нет возможности произвести оплату. Таким образом, покупатель становится векселедателем, а продавец – векселедержателем.

2. Переводные. Переводной вексель содержит безусловное предложение выплатить другому лицу при наступлении срока погашения указанную сумму.

Также различают векселя по способам получения дохода:

1. Дисконтный. Такой тип векселя приобретается по цене ниже номинальной, а погашают его по номиналу. Иными словами, сам вексель приобретается со скидкой, то есть с дисконтом.

2. Процентный. При процентном векселе точно прописываются все условия начисления процентов на номинал.

Организация так же может получить безвозмездный вексель. Это такой вексель, при получении которого у компании не появляется обязательство произвести оплату или вернуть его дарителю.

Еще одним распространённым видом активов с фиксированным доходом являются привилегированные акции.

Привилегированная акция – разновидность ценных бумаг, обладающие особыми правами на получение дивидендов либо погашения капитала при ликвидации организации. Благодаря таким акциям держатель могут получить гарантированный доход исходя из ставок дивидендов.

Существует два вида привилегированных акций [3]:

1. Кумулятивные. Данный вид кумулятивных привилегированных акций позволяет накапливать дивиденды. Иными словами, если дивиденды не были выплачены или были выплачены не в полном объеме, то эта сумма не сгорает, а суммируется со следующей выплатой.

2. Конвертируемые. Данный вид конвертируемых привилегированных акций позволяет держателю конвертировать акции в фиксированное количество обыкновенных акций после определенной даты. Такой обмен происходит либо по собственному желанию держателя, либо по принятому положению, по которому организация может принудительно конвертировать.

Можно выделить следующие преимущества привилегированных акций:

- возможность получить дивиденды независимо от прибыли организации за отчетный период;

- владельцы таких акций имеют привилегии на получение доходов: они получают дивиденды до того, как их могут по-

лучить держатели обыкновенных акций, если дивиденды для них предусмотрены;

- доходность будет значительно выше;

- можно в любой момент времени конвертировать привилегированные акции в обычные, если иное не предусмотрено соглашением.

Однако при наличии ряда преимуществ можно также выделить и недостаток у привилегированных акций – держатели не имеют права голоса в отличие от держателей обыкновенных акций. Собственники таких акций будут голосовать только в том случае, если компания будет реорганизована или ликвидирована.

Таким образом, такой инструмент, как финансовые активы с фиксированным доходом, очень важен для компании. Благодаря ему организация может при нехватке собственных средств «занять» денежные ресурсы у инвесторов. Финансовые активы позволяют стимулировать многие процессы, формировать уставный капитал или использовать вырученные деньги на улучшение состояния предприятия.

Библиографический список

1. Дудник, Д. В. Основы финансового анализа: учебное пособие / Д. В. Дудник, М. Л. Шер. – Мю: РГУП, 2020. – 232 с.
2. Ильшева, Н. Н. Анализ финансовой отчетности: учебник / Н. Н. Ильшева, С. И. Крылов. – М.: Финансы и Статистика, 2021. – 370 с.
3. Куприянова, Л. М. Финансовый анализ: учебное пособие. – М.: ИНФРА-М, 2021. – 157 с.

TYPES OF FIXED INCOME FINANCIAL ASSETS

A.A. Antonova, Student

**Saint-Petersburg State University of Aerospace Instrumentation
(Russia, Saint-Petersburg)**

***Abstract.** This article discusses various types of fixed income financial assets that play an important role in evaluating an organization. Currently, they are the most relevant, since cash flows for these assets are considered risk-free and determined in advance. As a rule, the size and timing of payments on such securities should be reflected in the contract. The paper highlights the positive and negative sides of each type of assets and presents their characteristics.*

***Keywords:** financial assets, bond, promissory note, preferred stock, savings deposit, issuer.*

ОБЕСПЕЧЕНИЕ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РЕГИОНА – ОСНОВА ПОВЫШЕНИЯ УРОВНЯ ЖИЗНИ НАСЕЛЕНИЯ

М.А. Асанов, старший преподаватель
Б.Ж. Тойчиева, преподаватель
Ошский государственный университет
(Кыргызстан, г. Ош)

DOI:10.24412/2411-0450-2023-4-1-15-18

***Аннотация.** В данной статье представлена продовольственная безопасность как фактор повышения уровня жизни населения региона. Также была определена взаимосвязь между региональной продовольственной безопасностью и уровнем доходов населения. Обоснована важность продовольственной безопасности в повышении уровня жизни населения региона. Проведен анализ основных показателей, влияющих на продовольственную безопасность. Выявлены основные тенденции, оказывающие негативное влияние на продовольственную безопасность региона. В рамках обеспечения региональной продовольственной безопасности представлен ряд предложений по повышению уровня жизни населения.*

***Ключевые слова:** продовольственная безопасность, регион, продовольственная безопасность региона, уровень жизни населения, среднедушевой доход, потребительский расход, прожиточный минимум.*

В настоящее время одним из важнейших вопросов для регионов Кыргызской Республики является обеспечение населения продуктами питания. Несомненно, что продовольственная безопасность является одним из основных факторов, влияющих на социально-экономическое положение региона. Повышение продовольственной безопасности в регионе играет важную роль при снижении бедности и улучшения уровня жизни населения.

Согласно Закону Кыргызской Республики о продовольственной безопасности состояния продовольственной безопасности регионов определяется следующими индикаторами: физическая доступность продовольствия, экономическая доступность продовольствия и безопасность продовольствия.

Экономическая доступность продуктов питания связана с уровнем доходов, позволяющим населению региона, независимо от социального положения и места жи-

тельства, приобретать продукты питания хотя бы на минимальном уровне потребления [1, ст. 2].

В Римской декларации о всемирной продовольственной безопасности, принятой на всемирном саммите по продовольственным проблемам в 1996 году, указано, что источником продовольственной нестабильности является бедность, поэтому главным условием достижения продовольственной безопасности регионов является рост доходов населения и сокращение масштаба бедности [1, ст. 3].

Снижение доходов населения регионов и рост цен на продукты питания приведут к низкой обеспеченности населения продовольственными товарами в связи с уменьшением экономической доступности, а также к росту доли расходов на питание в общие расходы населения. Этот показатель дает четкое представление об уровне жизни населения, а также о состоянии среды продовольственной безопасности и показывает их взаимосвязь [1, ст. 3].

Таблица 1. Располагаемые среднедушевые доходы домашних хозяйств (сомов в месяц)

Наименование показателей	2017	2018	2019	2020	2021	2021 г. в % к 2017 г.
Всего	4739,4	5337,3	5684,7	5625,4	6647,8	140,3
Оплата труда, доход от предпринимательской деятельности	3270,5	3676,8	3978,9	3793,8	4406,3	134,7
Социальные трансферты	779,6	841,3	898,7	938,6	987,9	126,7
Поступления от продаж сельхозпродуктов, кормов, скота	486,4	595,9	565,3	671,0	949,6	195,2
Доход от собственности	25,4	26,4	33,5	24,7	42,9	168,9
Прочие денежные поступления	177,5	196,9	208,4	197,2	261,0	147,0

Располагаемые денежные доходы населения Кыргызской Республики в 2021 году составляет 6 647,8 сома на душу населения в месяц, увеличившись по сравнению с 2017 годом в 1,4 раза. Денежные доходы населения включают в себя заработную плату, выплачиваемую работникам, социальные трансферты (пенсии, пособия, стипендии, страховые выплаты и другие выплаты), доходы лиц, занимающихся предпринимательской деятельностью, доходы от имущества (сбережения, проценты по ценным бумагам, дивиденды, сдача имущества в аренду), личное было создано за счет доходов от подсобного хозяйства и др. Создание денежных доходов населения создавалось в основном за счет доходов от трудовой деятельности (66,3%), социальных трансфертов (14,9%) и доходов от реализации сельскохозяйственной продукции, произведенной в личных подсобных хозяйствах (14,3%) [2, ст. 9].

Структура денежных доходов населения, проживающего в городах и сельской

местности, существенно различается. Доля доходов городских жителей от трудовой деятельности составила 77,7% от общего объема денежных доходов, а доля сельских жителей – 59,7%. Доля социальных выплат у городских жителей составила 15,2%, а у сельских – 14,7%. Удельный вес доходов от реализации сельскохозяйственной продукции, произведенной в личных подсобных хозяйствах, составлял у сельского населения 21,5%, а у городского населения всего 1,8%.

Постановлением правительства Кыргызской Республики от 6 ноября 2009 года № 694 утверждены минимальные нормы потребления продуктов питания и структура прожиточного минимума для основных социально-демографических групп населения области Кыргызской Республики. В структуре прожиточного минимума расходы на продукты питания составили 65%, непродовольственные товары – 16%, услуги – 17% и налоги – 2% [3, ст. 17].

Таблица 2. Прожиточный минимум в среднем на душу населения (сомов в месяц)

Наименование показателей	2017	2018	2019	2020	2021	2021 г. в % к 2017 г.
Кыргызская Республика	4900,79	4792,54	4806,32	5358,53	6268,31	127,9
Баткенская область	4728,77	4571,40	4498,55	5156,30	6091,49	128,8
Джалал-Абадская область	5222,10	5171,46	5175,99	5755,34	6648,56	127,3
Иссык-Кульская область	4423,98	4376,31	4362,51	4965,17	5828,67	131,8
Нарынская область	4805,91	4714,97	4686,84	5261,60	6174,54	128,5
Ошская область	4984,22	5122,63	5002,62	5540,92	6299,90	126,4
Галасская область	4543,93	4428,28	4310,09	4948,93	5753,97	126,6
Чуйская область	4849,43	4699,11	4599,22	5129,46	5978,81	123,3
г. Бишкек	4901,75	4751,43	4833,81	5381,08	6317,40	128,9
г. Ош	5101,81	5056,55	4917,27	5325,65	6345,97	124,4

Стоимость прожиточного минимума в 2021 году по сравнению с 2020 годом составила в среднем 6268,3 сома на душу населения в месяц. Он вырос на 17,0%, а к 2017 году-на 27,9%. Основная доля про-

житочного минимума приходится на продовольственную корзину (4074,4 сома). При этом изменение прожиточного минимума зависит от изменения цен по основным видам продуктов питания.

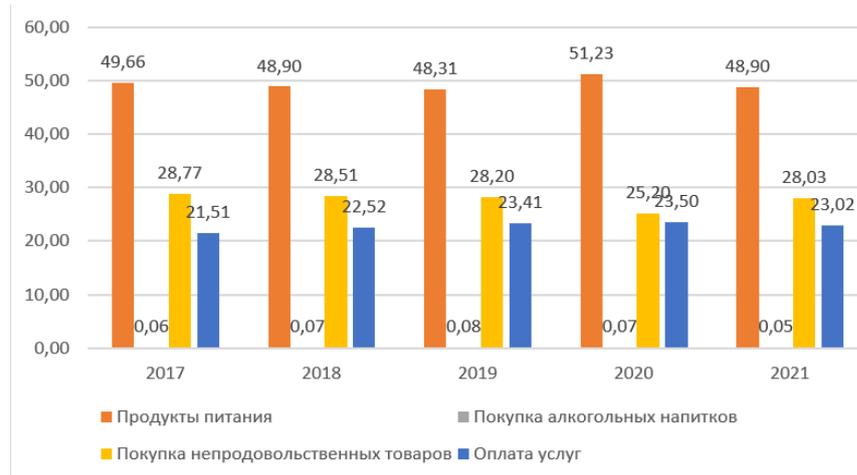


Рис. 1. Структура потребительских расходов домашних хозяйств в регионах Кыргызской Республики за 2017-2021 гг. (% в месяц)

Как видно из диаграммы, за последние 5 лет в структуре потребительских расходов домашних хозяйств регионов Кыргызской Республики наибольший удельный вес занимают расходы на продукты питания. Этот показатель практически не изменился в 2017-2021 годах и составляет около 50% от общего потребления. Отсюда видно, что основными потребительскими расходами населения регионов Кыргызской Республики являются расходы на продукты питания. Такая ситуация еще раз свидетельствует о том, что вопрос обеспечения населения регионов продовольствием является одним из очень важных проблем [4, ст. 19].

Таким образом, одним из влияющих индикаторов на уровень жизни населения

региона является обеспечение продовольственной безопасности. На основе выше изложенного, можно сделать следующие выводы:

- необходимо усилить адресную социальную поддержку малообеспеченных семей в регионах;
- разработка продовольственных программ для каждого региона с учетом их социально-экономического потенциала;
- определение величины зависимости между уровнем доходов населения и продовольственной безопасностью для каждого региона;
- усиление работы по привлечению инвестиций в агропромышленный комплекс;
- создание дополнительных рабочих мест в сельской местности.

Библиографический список

1. Земскова Е.С., Чудайкина Ю.А., Казаков С.В. Доходы населения и продовольственная безопасность государства // Контентус. – 2015. – №5 (34).
2. Асанов М.А. Оценка продовольственной безопасности Кыргызской Республики и ее регионов в условиях бедности // Современные гуманитарные исследования. – 2022. – №1 (104). – С. 9-12.
3. Уровень жизни населения Кыргызской Республики за 2017-2021 гг. – Б.: Нацстатком Кыргызской Республики, 2022. – 139 с.
4. Информационный бюллетень по продовольственной безопасности и бедности. – Б.: Нацстатком Кырг. Респ., 2022. – 65 с.

**ENSURING FOOD SECURITY IN THE REGION IS THE BASIS FOR IMPROVING
THE STANDARD OF LIVING OF THE POPULATION**

M.A. Asanov, *Senior Lecturer*

B.Zh. Toichieva, *Lecturer*

Osh State University

(Kyrgyzstan, Osh)

***Abstract.** This article presents food security as a factor in improving the living standards of the region's population. The relationship between regional food security and the level of income of the population was also determined. The importance of food security in improving the living standards of the population of the region is substantiated. The analysis of the main indicators influencing food security has been carried out. The main trends that have a negative impact on the food security of the region are identified. As part of ensuring regional food security, a number of proposals are presented to improve the living standards of the population.*

***Keywords:** food security, region, food security of the region, standard of living of the population, average per capita income, consumer spending, subsistence minimum.*

АНАЛИЗ БИЗНЕС-КОММУНИКАЦИЙ КОМПАНИИ «АЭРОФЛОТ» В СОЦИАЛЬНЫХ СЕТЯХ

Н.Л. Асатрян, студент

Научный руководитель: Т.Н. Субботина, канд. пед. наук, доцент
Калужский государственный университет им. К.Э. Циолковского
(Россия, г. Калуга)

DOI:10.24412/2411-0450-2023-4-1-19-23

Аннотация. В статье рассмотрено влияние интенсивного развития социальных сетей и рост количества пользователей на повышение их роли в информационно-коммуникационном пространстве. Автором проведён анализ организации бизнес-коммуникаций ПАО «Аэрофлот» с использованием социальных сетей, доказаны преимущества социальных сетей и мессенджеров при проектировании системы бизнес-коммуникаций с потребителями. Проанализированы данные упоминаемости в Интернете брендов авиакомпаний на российском рынке авиаперевозчиков, рассмотрены основные формы контента в социальных сетях и коммуникативная стратегия компании «Аэрофлот». По результатам исследования сделаны выводы о необходимости повышения индекса вовлечённости аудитории.

Ключевые слова: бизнес-коммуникации, коммуникации с потребителями, социальные сети, бренд.

В современном мире происходит неуклонный рост аудитории Интернета, что говорит о росте влияния этого канала коммуникации в информационном пространстве. Одновременно с ростом аудитории сети в целом происходит и увеличение аудитории социальных сетей, а также количество времени, которое пользователи ежедневно проводят в них. Интенсивное развитие социальных сетей и рост количества пользователей в последние годы значительно повысили их роль в информационно-коммуникационном пространстве. Развивается в социальных сетях и S-commerce, поддерживающая взаимодействие с пользователями при онлайн покупке и продаже продуктов или услуг [1]. Эффективная система бизнес-коммуникаций наряду с выбранной стратегией развития выступает конкурентным преимуществом, позволяя удерживать устойчивые позиции на рынке и в конкурентной среде [2]. Сегодня более 80% российских компаний тратят деньги на продвижение своих брендов в социальных сетях [3].

Список официальных аккаунтов ПАО «Аэрофлот» в социальных сетях и мессенджерах:

- Одноклассники:
<https://ok.ru/moyaeroflot>;
- ВКонтакте: vk.com/aeroflot;
- Телеграмм:
https://t.me/aeroflot_official.

В настоящее время мессенджеры обладают преимуществами, которые позволили им вытеснить sms-сообщения и стать альтернативой голосовым звонкам, а также занять достойное место в системе бизнес-коммуникаций благодаря их удобству в работе с потребителями [4].

Наибольшее количество подписчиков авиакомпания «Аэрофлот» имеет в социальной сети VK (575,8 тыс. чел.) и Телеграмм (657 тыс. чел.), число подписчиков в социальной сети Одноклассники составило 254,4 тыс. чел.

Проведем анализ упоминаемости брендов российских авиакомпаний в социальных сетях. Динамика упоминаемости брендов авиакомпаний в сети Интернет в 2020-2021 гг. представлена в таблице 1.

Таблица 1. Динамика упоминаемости брендов авиакомпаний в сети Интернет в 2020-2021 гг. [1]

Бренд	Всего упоминаний		Индекс позитива		Индекс негатива	
	Март 2020	Апрель 2021	Март 2020	Апрель 2021	Март 2020	Апрель 2021
S7 Airlines	29 513 (-11%)	120 985 (-19%)	3 (0)	3 (0)	0 (0)	0 (0)
Аэрофлот	26 138 (0%)	92 191 (-4%)	4 (-1)	6 (0)	1 (-1)	2 (+1)
Ред Вингз	4 512 (-15%)	39 503 (-5%)	2 (0)	1 (0)	0 (0)	0 (0)
ЮТэйр	2 393 (-34%)	19 222 (+31%)	6 (+3)	4 (-5)	1 (0)	5 (+3)
Ай Флай	1 621 (-21%)	15 836 (-3%)	2 (+1)	2 (0)	0 (0)	0 (0)
Россия	2 171 (-4%)	14 139 (+12%)	1 (-2)	4 (+1)	0 (0)	0 (-1)
Уральские авиалинии	2 499 (-26%)	13 672 (-30%)	3 (0)	4 (+1)	0 (-2)	1 (0)

По общему количеству упоминаний среди брендов авиакомпаний лидерами являются S7 Airlines, Аэрофлот, Ред Вингз.

Наибольший индекс количества упоминаний с позитивной тональностью имеет компания «Аэрофлот», причем этот показатель вырос с марта 2020 г. по апрель 2021 г. с 4 п. до 6 п., индекс упоминаний с негативной тональностью у авиакомпании Аэрофлот за рассматриваемый период, также вырос с 1 п. до 2 п.

На рисунке 1 представлено распределение количества упоминаний об авиакомпании S7 Airlines по основным каналам в апреле 2021 г.

Как видно из рис. 1, основными каналами упоминаний об авиакомпании S7 Airlines выступают социальная сеть VK – 36% и социальная сеть Телеграмм – 46%. на все остальные источники приходилось 18,2% упоминаний.

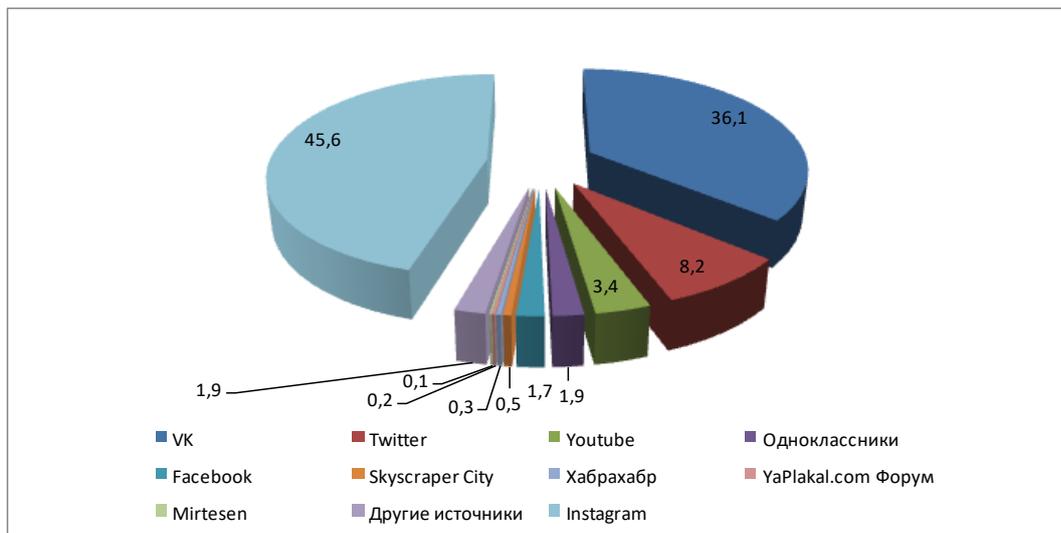


Рис. 1. Распределение количества упоминаний об авиакомпании S7 Airlines по основным каналам в апреле 2021 г. [5]

Аналогичное распределение упоминаний об авиакомпании «Аэрофлот» в апреле 2021 г. представлено на рисунке 2.

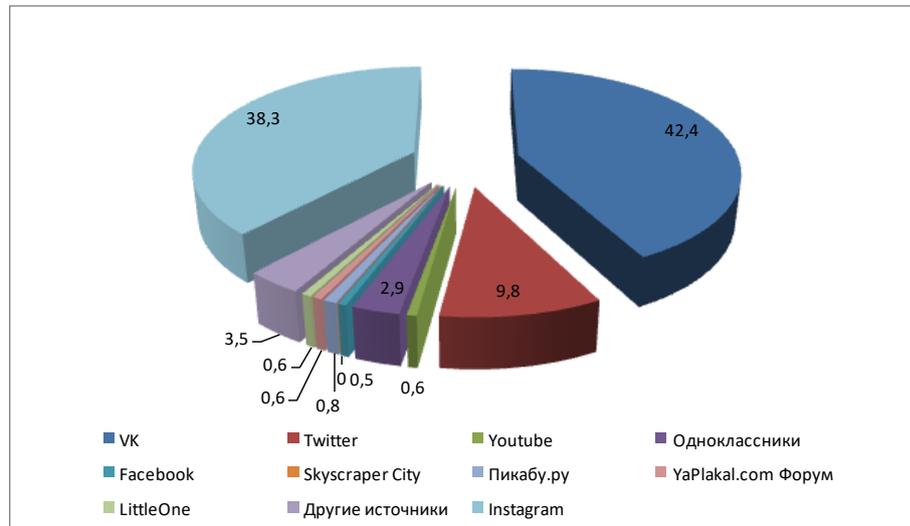


Рис. 2. Распределение количества упоминаний об авиакомпании «Аэрофлот» по основным каналам в апреле 2021 г. [5]

Как видно из рисунка 2, для авиакомпании «Аэрофлот» основными каналами упоминаний также выступают социальная сеть VK – 41% и Телеграмм – 37%. Для авиакомпаний S7 Airlines «Аэрофлот» социальная сеть Одноклассники является менее значимым каналом коммуникаций, чем социальная сеть VK и Телеграмм (так, в авиакомпании S7 Airlines на неё прихо-

дилось 2% упоминаний, а в авиакомпании «Аэрофлот» – лишь 0,5% упоминаний).

Среднее время ответа авиакомпании в социальной сети VK составляет 30 минут [6]. Время ответов на личные сообщения в Одноклассники – в течение часа.

Форматы контента ПАО «Аэрофлот» в социальных сетях представлены в таблице 2.

Таблица 2. Форматы контента ПАО «Аэрофлот» в социальных сетях [6]

Форматы	Используется+/не используется -
Gif файл	+
Телеграмм Stories	+
Викторина	Нет
Динамическая обложка	+
Игры	Нет
Инфографика	+
Конкурсы	+
Опросы	+
Ролик	+
Тесты	Нет
Челлендж	Нет

GIF-изображения, видеоролики и инфографики – ключевые форматы вовлекающего контента у авиакомпании. Компания «Аэрофлот» использует трендовый формат «Stories», в то же время, не применяет викторины, игры, тесты, челлендж. В сообществах ПАО «Аэрофлот» каждый пост сопровождается картинкой – ее содержание общее для всех социальных сетей, в зависимости от интерфейса меняется только формат.

Яркой особенностью является использование в сообщениях картинок-эмодзи. Сейчас большинство публикаций, размещенных в социальных сетях, изобилуют различного рода смайликами. Они так популярны, т.к. несмотря на свою простоту, добавляют выразительности и оживляют текст. Использование emoji еще раз напоминает нам о неформальном характере коммуникации в условиях соцсетей. Кроме того, можно рассматривать их как одно из

средств компрессии информации – с их помощью можно довольно лаконично передать тональность текста [7]. В ленте авиакомпании «Аэрофлот» в социальных сетях встречается три варианта иллюстраций: текст + изображение с подписью в тексте; изображение + описание того, про что оно как дополнение к тексту; изображение, расширяющее ассоциативный ряд. Отдельным пунктом можно выделить ви-

део контент. Первые два типа встречаются чаще, поэтому именно они составляют основу визуальной составляющей ленты. Был проанализирован показатель Engagement Rate за 3 месяца для соцсетей VK, Одноклассники и Телеграмм. При расчете вовлеченности учитывается актуальное количество подписчиков страницы компании. Данные по трем площадкам были суммированы (табл. 3).

Таблица 3. Показатель Engagement Rate соцсетей авиакомпании «Аэрофлот» [6]

Социальная сеть	Показатель Engagement Rate за 3 месяца
Одноклассники	0,16
VK	0,09
Телеграмм	1,8
Всего	1,05

Несмотря на сравнительно небольшую аудиторию у официальных сообществ компании, её представители эффективно взаимодействуют с аудиторией, используя вовлекающий контент.

Несколько лет назад авиакомпания «Аэрофлот» использовала социальные сети для простой ретрансляции новостей. Как только на сайте появлялась новая публикация, она автоматически анонсировалась в «ВКонтакте». Сообщения обычно состояло из заголовка материала или части заголовка и ссылки на него. В настоящее время аккаунты авиакомпании представляют собой самостоятельные интерактивные площадки, на которых новости появляются раньше, чем на сайте авиакомпании.

ПАО «Аэрофлот» – самый востребованный и безопасный лидер на рынке авиакомпаний России. Организация была основана в 1923 году. Перевозчик имеет в наличии самый большой авиапарк на территории Европы – 170 самолетов, средний их возраст – не более пяти лет. «Аэрофлот» является единственной авиакомпанией, созданной в советском союзе, которая входит в рейтинг Jасdec.

В ходе проведенного исследования были выявлены положительные стороны управления репутацией авиакомпании «Аэрофлот». Так, проведенное исследование PR-коммуникаций ПАО «Аэрофлот»

показало, что в рамках стратегии поддержания репутации в условиях турбулентной экономической среды авиакомпанией используется весь спектр PR-технологий: спонсорство, цифровые каналы, включая SMM, CRM (ориентированность на клиента) и big data. Авиакомпания «Аэрофлот» расширяет свое присутствие в Интернете за счет пространства социальных сетей, это значительно увеличивает ее потенциальную аудиторию.

В ходе исследования выявлено, что доминирующей коммуникативной стратегией присутствия медиа в Интернете является диалогическая. Авиакомпания «Аэрофлот» имеет свою страницу в сети Интернет и представлена во всех основных социальных сетях. В то же время, потенциал новых коммуникационных платформ используется не всегда эффективно. GIF-изображения, видеоролики и инфографики – ключевые форматы вовлекающего контента у авиакомпании. Компания «Аэрофлот» при продвижении в социальных сетях не применяет викторины, игры, тесты, челлендж. В качестве недостатков продвижения авиакомпании в социальных сетях можно назвать то, что контент не всегда адаптируется под аудиторию данных соцсетей. Кроме того, индекс вовлеченности аудитории ПАО «Аэрофлот» в социальных сетях достаточно низкий.

Библиографический список

1. Медведева, О.С. S-Commerce – новый тренд в эффективном продвижении продуктов и услуг компаний // Вестник Алтайской академии экономики и права. – 2019. – №8-1. – С. 79-84. – EDN ВКВНJI.
2. Митина, Е.В. Трансформация бизнес-коммуникаций в организации под влиянием цифровизации / Е. В. Митина, Т. Н. Субботина // Экономика и бизнес: теория и практика. – 2022. – № 9 (91). – С. 156-161. – DOI 10.24412/2411-0450-2022-9-156-161. – EDN HYSWTR.
3. Чаусов, Н. Ю. Тенденции развития цифрового маркетинга / Н. Ю. Чаусов, А. И. Манн // Russian Economic Bulletin. – 2022. – Т. 5, № 5. – С. 124-128. – EDN ХТКЗКС.
4. Субботина, Т.Н. Построение коммуникаций с потребителями в мессенджерах / Т.Н. Субботина, А.С. Панкова // Вектор экономики. – 2021. – №1 (55). – С. 4. – EDN GRSDIQ.
5. Упоминаемость брендов авиакомпаний. Апрель 2021. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.iqbuzz.pro/upominaemost-avia-apr-2021.php> (дата обращения 12.03.2023).
6. Ведение соцсетей крупнейшими игроками транспортной отрасли России. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://vc.ru/flood/39531-vedenie-socsetey-krupneyshimi-igrokami-transportnoy-otrasli-rossii> (дата обращения 12.03.2023).
7. Малкова О.И. Вербальные и визуальные особенности информационных материалов авиакомпании Аэрофлот в разных информационных средах. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://elar.urfu.ru/bitstream/10995/60555/1/978-5-7996-2407-1_02_52.pdf (дата обращения 12.03.2023).

ANALYSIS OF AEROFLOT'S BUSINESS COMMUNICATIONS IN SOCIAL NETWORKS

N.L. Asatryan, Student

Supervisor: T.N. Subbotina, Candidate of Pedagogical Sciences, Associate Professor

Kaluga State University named after K.E. Tsiolkovsky

(Russia, Kaluga)

***Abstract.** The article examines the impact of the intensive development of social networks and the growth of the number of users on increasing their role in the information and communication space. The author analyzes the organization of business communications of PJSC Aeroflot using social networks, proves the advantages of social networks and messengers when designing a system of business communications with consumers. The data on the Internet mentions of airline brands in the Russian air carrier market are analyzed, the main forms of content in social networks and the communication strategy of Aeroflot are considered. Based on the results of the study, conclusions were drawn about the need to increase the audience engagement index.*

***Keywords:** business communications, consumer communications, social networks, brand.*

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ БИЗНЕС-КОММУНИКАЦИЙ КОМПАНИИ «АЭРОФЛОТ» В СОЦИАЛЬНЫХ СЕТЯХ

Н.Л. Асатрян, студент

Научный руководитель: Т.Н. Субботина, канд. пед. наук, доцент

Калужский государственный университет им. К.Э. Циолковского
(Россия, г. Калуга)

DOI:10.24412/2411-0450-2023-4-1-24-27

Аннотация. В статье рассмотрена актуальность использования социальных сетей в системе бизнес-коммуникаций организаций. Автором выявлены достоинства социальных сетей, использование которых позволяет организациям использовать их для решения задач продвижения продукции/услуг на рынке и формирования благоприятного имиджа организации. На примере авиаперевозчика – компании «Аэрофлот», обобщён опыт управления репутацией компании. По результатам исследования предложены мероприятия и сделан вывод о необходимости большего использования потенциала коммуникационных платформ, в частности адаптации контента к потребностям конкретной аудитории, повышения индекса вовлечённости аудитории.

Ключевые слова: бизнес-коммуникации, коммуникации с потребителями, социальные сети, социально-медийный маркетинг.

Управление коммуникациями в сети Интернет важно сейчас для любой компании, т.к. эффективная система бизнес-коммуникаций выступает одним из элементов конкурентоспособности организации [1; 2]. В настоящее время эффективной площадкой для продвижения организации, её продукции и услуг, стали именно социальные сети, набравшие популярность в последние годы. За короткое время социальные медиа из социальных площадок превратились в бизнес-пространство и агентов глобального влияния на общественное и индивидуальное сознание, что обусловило развитие отдельного направления цифрового маркетинга – SMM (англ. Social Media Marketing) – социально-медийного маркетинга. Маркетинг в социальных сетях – это комплекс специфических онлайн-маркетинговых мероприятий, осуществляющий воздействие на целевую аудиторию через каналы социальных платформ и направленный на достижение маркетинговых целей организации или руководителя: улучшение качества или численности целевой аудитории; изменения привычек покупки и использования товара; продвижение бренда/продукта/компании и повышения лояльности к нему; привлечения новой ауди-

тории.

Коммуникации в этой форме являются разнонаправленными и имеют синергетический характер, поскольку за создание, распространение и использование информации отвечают сами пользователи.

Основными характеристиками новых медиа как объекта социально-коммуникационных исследований является интерактивность, хаотичная иерархия сообщений, непрерывность информационного потока, гипертекстуальность и мультимедийность. Такой набор признаков влечет применение конвергированных информационных потоков во Всемирной сети. Интернет сочетает в себе современные технологии, оперативность, многофункциональность, мультимедийность, интерактивность – преимущества, которых нет у традиционных СМИ как каналов коммуникации. Кроме того, интернет-пространство вмещает все больше каналов медиа (онлайн радио / видео трансляции, онлайн издание) и среди них – социальные сети. Всемирная сеть внедряет социальные изменения, влияющие на существование как современного человека, так и любой компании [3].

Основой для формирования виртуальных сообществ являются социальные сети.

Социальной сетью считается программное обеспечение в Интернете, позволяющее пользователям создавать свои профили и связываться с другими участниками в виртуальном пространстве. Выделяют неспециализированные и специализированные социальные сети. К неспециализированным сетям или сетям общего профиля относят виртуальные сообщества, не имеющие тематической специализации. К специализированным сообществам относятся виртуальные объединения, которые заинтересованы в приобретении и развитии знаний в определенной сфере [4].

Сегодня ИТ-компании и правительственные учреждения активно осуществляют добычу (майнинг) быстро растущих данных, собранных через социальные медиа и коммуникационные платформы, такие как Телеграмм, Facebook, LinkedIn, Twitter, Skype, YouTube и бесплатные сервисы электронной почты, с целью отслеживания информации о поведении человека. В настоящий момент можно собирать такую информацию, которую раньше не могли отследить, будь то отношения, выявленные телефонными звонками или настроениями, раскрытыми через твиты [5]. Данные, предоставленные интернетом, то есть наши цифровые следы, превратились в средство доступа к частной и даже интимной информации: до наших отношений, переживаний и настроений.

Большую роль в работе с социальными сетями играет наполняемость качественным контентом. Контент – это любое содержимое, которое потребляет аудитория: представительство в социальных сетях, описание бизнеса, нейминг, публикации, изображения, видео, прямые трансляции и вовлекающие истории [6]. Если материал, добавляемый в группу или аккаунт, будет действительно интересным для подписчика, то привлечь внимание к новому товару или специальному предложению будет гораздо проще. Необходимо избегать однотипных постов, которые призывают купить товар или услугу. Разнообразить контент можно с помощью блиц-опросов или интервью сотрудников, рассказов об истории компании, а также любых других интересных заметок, связанных с деятельностью

организации [7]. Качество контента определяет работу и эффективность остальных инструментов SMM. Чем лучше контент, тем дешевле и лучше будут работать и другие инструменты SMM. Ключевая предпосылка обеспечения эффективности SMM в организации – учет новейших трендов, а также владение специфическим инструментарием, в частности умение четко определять целевые ориентиры SMM-активностей, KPI кампаний, а также умение анализировать полученные результаты.

Социальные сети успешно сочетают современные технологии, оперативность, многофункциональность, мультимедийность, интерактивность – преимущества, которых нет у традиционных СМИ как каналов коммуникации. Развивается в социальных сетях и S-commerce, поддерживающая взаимодействие с пользователями при онлайн покупке и продаже продуктов или услуг [8]. Именно поэтому всё больше компаний при проектировании системы бизнес-коммуникаций используют социальные сети. Сегодня более 80% российских компаний тратят деньги на продвижение своих брендов в социальных сетях [9].

Социальные сети всё чаще становятся источником прибыли для компании. Социальные сети уже перестали быть инструментом управления репутацией компании, а превратились в полноценные бизнес-сервисы, которые приносят прибыль.

Исследование проводилось на примере компании «Аэрофлот». Стратегическая цель Группы «Аэрофлот» – быть в числе лидирующих авиакомпаний на международном уровне, используя возможности российского и международного рынков авиаперевозок [10]. ПАО «Аэрофлот» – самый востребованный и безопасный лидер на рынке авиакомпаний России. Организация была основана в 1923 г. Перевозчик имеет в наличии самый большой авиапарк на территории Европы – 170 самолетов, средний их возраст – не более пяти лет. «Аэрофлот» является единственной авиакомпанией, созданной в СССР, которая входит в рейтинг Jascdec.

В ходе проведенного исследования были выявлены положительные стороны

управления репутацией авиакомпании «Аэрофлот». Так, проведенное исследование PR-коммуникаций ПАО «Аэрофлот» показало, что в рамках стратегии поддержания репутации в условиях турбулентной экономической среды авиакомпанией используется весь спектр PR-технологий: спонсорство, цифровые каналы, включая SMM, CRM (ориентированность на клиента) и big data. Авиакомпания «Аэрофлот» расширяет свое присутствие в Интернете за счет пространства социальных сетей, это значительно увеличивает ее потенциальную аудиторию.

В ходе исследования был сделан вывод, что доминирующей коммуникативной стратегией присутствия медиа в Интернете является диалогическая. Авиакомпания «Аэрофлот» имеет свою страницу в сети Интернет и представлена во всех основных социальных сетях. В то же время, потенциал новых коммуникационных платформ используется не всегда эффективно. GIF-изображения, видеоролики и инфографики – ключевые форматы вовлекающего контента у авиакомпании. Компания «Аэрофлот» при продвижении в социальных сетях не применяет викторины, игры, тесты, челлендж. В качестве недостатков продвижения авиакомпании в социальных сетях можно назвать то, что контент не всегда адаптируется под аудиторию данных соцсетей. Кроме того, индекс вовлеченности аудитории ПАО «Аэрофлот» в социальных сетях достаточно низкий.

Мероприятия по совершенствованию бизнес-коммуникаций ПАО «Аэрофлот» в социальных сетях FB и VK направлены на обеспечение и укрепление репутации авиакомпании, в том числе за счет:

- подтверждения позиции бренда «Аэрофлот» как лидера рынка авиаперевозок;
- увеличения стоимости бренда «Аэрофлот» с 1,8 млрд руб. в 2019 г. до 3 млрд руб. в 2024 г.;

– позиционирования ПАО «Аэрофлот» как важнейшего национального стимулирующего фактора развития гражданской авиации России:

- повышения благополучия и социальной защищенности работников.

Стратегическая цель 1. Повышение доверия общества к бренду «Аэрофлот», повышение уровня сплоченности общества вокруг общих интересов и целей развития авиакомпании

Стратегическая цель 2. Повышение осведомленности о деятельности «Аэрофлот» как о лучшей практике действий руководства авиакомпании в условиях кризиса в авиационной отрасли.

В результате реализуемой стратегии предложен ряд мероприятий:

- разработка стратегии комплексного продвижения ПАО «Аэрофлот» в социальных сетях;
- подготовка регулярного контента для публикации и продвижения в социальных сетях;
- подготовка визуального контента типа Stories;
- создание благоприятной информационной среды в социальных сетях FB и VK для успешного развития бизнеса ПАО «Аэрофлот» и достижения ключевых ориентиров стратегии развития Группы «Аэрофлот»;
- продвижение услуг ПАО «Аэрофлот» на страницах лидеров общественного мнения (ЛОМ) в социальных сетях;
- мониторинг отзывов и упоминаний ПАО «Аэрофлот» в социальных сетях.

Таким образом, сейчас социальные сети вступают полноценным инструментом маркетологов, PR-специалистов и в комплексе с другими средствами коммуникации позволяют успешно решать задачи по продвижению организации, её услуг и формированию положительного имиджа в глазах общественности.

Библиографический список

1. Митина, Е.В. Трансформация бизнес-коммуникаций в организации под влиянием цифровизации / Е. В. Митина, Т. Н. Субботина // Экономика и бизнес: теория и практика. – 2022. – № 9 (91). – С. 156-161. – DOI 10.24412/2411-0450-2022-9-156-161. – EDN HYSWTR.

2. Субботина, Т.Н. Построение коммуникаций с потребителями в мессенджерах / Т.Н. Субботина, А.С. Панкова // Вектор экономики. – 2021. – №1 (55). – С. 4. – EDN GRSDIQ.
3. Кузнецова Е.В., Науразбаева Ю.В. Продвижение бренда компании в социальных сетях // В сборнике: научно-технический прогресс как фактор развития современного общества сборник статей по итогам Международной научно-практической конференции. 2018. – С. 129.
4. Бондаренко Е. Социальные сети как инструмент развития: виды и возможности // HRbazaar. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://hrbazaar.ru/articles/soczialnye-seti-kak-instrument-razvitiya-vidy-i-vozmozhnosti/> (дата обращения 02.04.2023).
5. Майер-Шенбергер В. Большие данные. Революция, которая изменит то, как мы живем, работаем и мыслим / пер. с англ. Инны Гайдюк. – М.: Манн, Иванов и Фербер, 2014. – 240 с.
6. Инструменты SMM: топ 15. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://blog.statusbrew.com/instrumenty-smm/> (дата обращения 02.03.2023).
7. Рабкин В.С. Роль социальных сетей в системе современного маркетинга // в сборнике: Научные исследования: теория, методика и практика. Сборник материалов IV Международной научно-практической конференции. – 2018. – С. 383.
8. Медведева, О.С. S-Commerce – новый тренд в эффективном продвижении продуктов и услуг компаний // Вестник Алтайской академии экономики и права. – 2019. – № 8-1. – С. 79-84. – EDN BКVНJI.
9. Чаусов, Н. Ю. Тенденции развития цифрового маркетинга / Н. Ю. Чаусов, А. И. Манн // Russian Economic Bulletin. – 2022. – Т. 5, № 5. – С. 124-128. – EDN ХTKZKC.
10. Стратегия развития Группы «Аэрофлот» до 2023 года. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://ir.aeroflot.ru/company-overview/strategy/> (дата обращения 15.03.2023).

IMPROVING AEROFLOT'S BUSINESS COMMUNICATIONS IN SOCIAL NETWORKS

N.L. Asatryan, Student

**Supervisor: T.N. Subbotina, Candidate of Pedagogical Sciences, Associate Professor
Kaluga State University named after K.E. Tsiolkovsky
(Russia, Kaluga)**

***Abstract.** The article considers the relevance of the use of social networks in the system of business communications of organizations. The author identifies the advantages of social networks, the use of which allows organizations to use them to solve the problems of promoting products/ services on the market and forming a favorable image of the organization. The experience of the company's reputation management is summarized on the example of the airline company Aeroflot. Based on the results of the study, activities are proposed and a conclusion is made about the need for greater use of the potential of communication platforms, in particular, adapting content to the needs of a specific audience, increasing the audience engagement index.*

***Keywords:** business communications, consumer communications, social networks, SMM.*

УПРАВЛЕНИЕ РИСКАМИ В ОРГАНИЗАЦИИ: ПОДХОДЫ К АНАЛИЗУ И ОЦЕНКЕ

Н.Л. Асатрян, студент

Научный руководитель: Т.Н. Субботина, канд. пед. наук, доцент

Калужский государственный университет им. К.Э. Циолковского
(Россия, г. Калуга)

DOI:10.24412/2411-0450-2023-4-1-28-31

Аннотация. В статье рассматривается проблема управления предпринимательскими рисками. Автор обобщены методические подходы к анализу рисков в организации и представлен алгоритм анализа предпринимательских рисков. Выявлены основные аспекты, которые необходимо учитывать при принятии управленческих решений в системе риск-менеджмента. В ходе исследования сделан вывод об отсутствии законодательно утвержденных методик оценки рисков и рекомендаций по их использованию, в связи с чем выбор методического подхода к анализу и оценке рисков индивидуализирован. Выявлены основные подходы к решению проблемы предпринимательских рисков.

Ключевые слова: риски, анализ рисков, оценка рисков, риск-менеджмент.

Функционирование предпринимательской деятельности часто сопровождается высоким уровнем риска и неопределённостью, факторами которых являются ограниченность ресурсов, различные форс-мажорные обстоятельства, неполная информированность [1, 2]. В настоящее время в условиях геополитического кризиса и санкционного давления на РФ отмечается значительная трансформация всего логистического процесса, что дополнительно усложняет предпринимательскую деятельность [3].

Риск представляет собой событие, которое носит вероятностный характер, в результате наступления которого хозяйствующий субъект может понести убытки или ущерб.

Существует три основные группы последствий от возникновения рисков [4]:

1) экономические потери, несущие за собой только негативные последствия в виде потери дохода или капитала;

2) упущенная выгода, т.е. недополучение дохода в результате неосуществления какого-либо мероприятия (например, инвестирования);

3) возможность получения как дополнительного дохода, так и экономических потерь (проявляется в случае спекулятивного риска).

Риск возникает при осуществлении угрозы. Грамотное управление организацией и своевременность принятия управленческих решений даёт возможность осуществлять защиту её деятельности от угроз уже существующих или предсказуемых. Тогда имеется вероятность появления угроз, которые не могли быть спрогнозированы заранее и иметь достаточное количество обоснованных причин их появления. Угрозы, которые невозможно предупредить и управлять ими, являются рисками.

Главная цель управления предприятием – это обеспечение его максимально эффективного функционирования сегодня и высокого потенциала развития в будущем [5]. Своевременная идентификация наступления рискованных ситуаций, позволяет разрабатывать управленческие решения и нивелировать последствия риска. В связи с чем очевидна актуальность анализа и оценки рисков в организации.

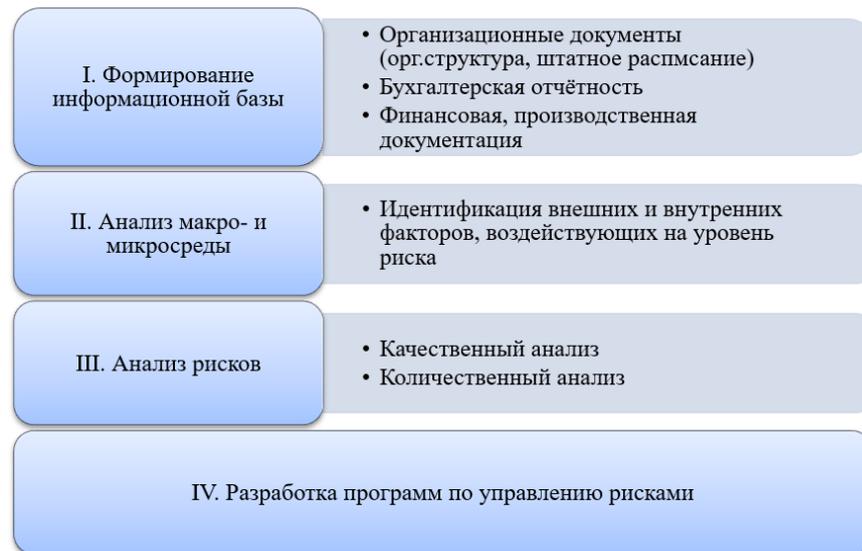


Рис. 1. Этапы анализа рисков в организации

В настоящее время под оценкой риска понимают процесс, объединяющий идентификацию, анализ и сравнительную оценку риска. Риск может быть оценен для всей организации, её подразделений, отдельных проектов, деятельности или конкретного опасного события [6].

Основные методы оценки риска реализуются в аспекте риск-менеджмента, представляющего собой скоординированные действия по управлению организацией в условиях неопределенности.

Рассматривая риск, как неизбежное событие следует понимать, что процесс управления риском включает несколько этапов и формирует единый подход анализа полученных результатов и сравнения их с предполагаемым уровнем, степень достижения ожидаемого результата.

Большинство российских учёных процесс управления рисками в организации видят в идентификации, анализе, оценке и ранжировании рисков, проведении различных мероприятий, оказывающих воздействие на риск, осуществлении мониторинга рисков.

Рассматривая риск как возможность наступления опасных событий, в аспекте необходимости принятия управленческих решений, учитывающих возможную вероятность их наступления и негативного воздействия, следует обращать внимание на отдельные аспекты:

- точно определять последовательность

и характер действий по «сопротивлению» негативному влиянию;

- активно разрабатывать методы и использовать инструменты снижения риска;

- нивелировать различным уровнем риска;

- формировать рисковую стратегию ведения бизнеса, направленную на снижение сумм негативного влияния.

Несмотря на значимость использования методов оценки рисков, на данный момент отсутствуют законодательно утвержденные методики и рекомендации по их использованию. В связи с чем, выбор методического подхода к анализу и оценке рисков достаточно индивидуализирован, но тем не менее включает комплекс последовательных действий независимо от видов рисков, которые оцениваются, характера их воздействия, отраслевых особенностей функционирования организации.

Так, И.А. Султанов акцентирует внимание на необходимости планирования отдельных мероприятий по оценке вероятности наступления угроз, которые необходимо проводить на основании различной информационной базой [7]. Основной информационной базой для проведения анализа и оценки рисков являются данные форм бухгалтерской (финансовой) отчетности, имеющие наличие прямой связи с принятием грамотных управленческих решений. Автор предполагает, что вся система управления рисками организации

должна сводиться к оценке различных видов угроз, где основными являются:

- возможные потери прибыли (получение убытка);
- необходимость резервирования средств, для покрытия убытков;
- возникновение дополнительных расходов на покрытие уже возникших убытков.

Основными подходами к решению проблемы предпринимательских рисков выступают: удержание, снижение уровня риска, передача риска третьим лицам, избегание риска. Для снижения степени риска предприятия руководство может ис-

пользовать диверсификацию деятельности, лимитирование, страхование, отражение форс-мажорных обстоятельств в договоре с контрагентами.

Таким образом, функционирование бизнес-субъекта в современных экономических и геополитических условиях подвержено достаточно большому влиянию негативных факторов. При этом, возможность своевременного распознавания угроз и их влияния, внедрение мер адекватного реагирования на внешние и внутренние вызовы экономической системы позволит субъектам предпринимательской деятельности нивелировать рискованные ситуации.

Библиографический список

1. Чебурахина, Д.И. Современное состояние малого и среднего бизнеса в России / Д. И. Чебурахина, Т. Н. Субботина // Экономика и бизнес: теория и практика. – 2021. – № 4-2 (74). – С. 235-238. – DOI 10.24412/2411-0450-2021-4-2-235-238. – EDN LFLJLDS.
2. Васин, Т.М. Основные риски предпринимательской деятельности в России в условиях санкционного давления / Т. М. Васин, Т. Н. Субботина // Экономика и бизнес: теория и практика. – 2023. – № 1-1 (95). – С. 62-66. – DOI 10.24412/2411-0450-2023-1-1-62-66. – EDN PDRTYS.
3. Баранова, Н.А. Проблемы промышленных предприятий в условиях геополитического кризиса и санкционных ограничений / Н. А. Баранова, Т. Н. Субботина // Экономика и бизнес: теория и практика. – 2022. – № 5-1 (87). – С. 80-84. – DOI 10.24412/2411-0450-2022-5-1-80-84. – EDN QFRVTG.
4. Мак-Мак, В.П. Служба безопасности предприятия. Организационно-управленческие и правовые аспекты деятельности. – М.: МИР, 2014. – 298 с.
5. Коноплева, И.А. Управление безопасностью и безопасностью бизнеса: учеб. пособие для вузов / И.А. Коноплева, И.А. Богданов; под ред. И.А. Коноплевой. – М.: ИНФРА-М, 2008. – 250 с.
6. Менеджмент риска. Методы оценки. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.sibfana.ru/files/ГОСТ%20Р%20ИСО%2031010-2011_Методы%20оценки%20риска.pdf.
7. Султанов, И.А. Использование управленческих данных для оценки рисков. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://projectimo.ru/upravlenie-riskami/metody-ocenki-riskov.html>.

RISK MANAGEMENT IN AN ORGANIZATION: APPROACHES TO ANALYSIS AND EVALUATION

N.L. Asatryan, *Student*

Supervisor: *T.N. Subbotina, Candidate of Pedagogical Sciences, Associate Professor*

Kaluga State University named after K.E. Tsiolkovsky

(Russia, Kaluga)

***Abstract.** The article deals with the problem of business risk management. The author summarizes methodological approaches to risk analysis in an organization and presents an algorithm for analyzing entrepreneurial risks. The main aspects that need to be taken into account when making managerial decisions in the risk management system are identified. The study concluded that there are no legally approved risk assessment methods and recommendations for their use, and therefore the choice of a methodological approach to risk analysis and assessment is individualized. The main approaches to solving the problem of entrepreneurial risks are identified.*

***Keywords:** risks, risk analysis, risk assessment, risk management.*

ПОДХОДЫ К ПОВЫШЕНИЮ УРОВНЯ РАЗВИТИЯ СТРУКТУРНЫХ КОМПОНЕНТОВ СИСТЕМЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА

К.А. Ачкалова, магистрант

Керченский государственный морской технологический университет
(Россия, г. Керчь)

DOI:10.24412/2411-0450-2023-4-1-32-35

Аннотация. Эффективность системы экономической безопасности предприятия необходимо определять по системе параметров, имеющих важное стратегическое значение, а также учитывающих в обязательном порядке отраслевые особенности предприятия. В данной работе рассмотрены такие составляющие экономической безопасности предприятия агропромышленного комплекса как имущественная, кадровая, финансовая и природно-климатическая. Дополнительно выделены общие позитивные и негативные тенденции развития экономической безопасности предприятий агропромышленного комплекса на территории Республики Крым, а также механизмы их регулирования.

Ключевые слова: система экономической безопасности, предприятие агропромышленного комплекса, имущественная безопасность, кадровая безопасность, финансовая безопасность, природно-климатическая безопасность, угрозы экономической безопасности, механизмы обеспечения экономической безопасности.

Республика Крым является одним из регионов Российской Федерации, где наиболее развито ведение сельского хозяйства. Такому результату способствуют благоприятные природно-климатические условия, а также достаточно высокая обеспеченность природными ресурсами. Благодаря этим факторам более 70% площади Крымского полуострова приходятся на сельскохозяйственные угодья, а в аграрном секторе работает более полутора тысяч сельскохозяйственных организаций, занимающихся выращиванием и производством зерновых и бобовых культур, овощеводством, садоводством, животноводством и т.д. Однако несмотря на то, что в данной отрасли функционирует достаточно большое количество предприятий, не стоит забывать о том, что данные организации занимают особую нишу в рыночной экономике, так как они являются наиболее подверженными рискам не только внутренним, но и внешним, таким как негативное влияние природно-климатических факторов. В связи с этим предприятия агропромышленного комплекса находятся в условиях жестокой конкурентной среды. Для того чтобы сохранить ведущие позиции на рынке, им

необходимо разрабатывать, развивать и поддерживать систему экономической безопасности предприятия.

Если рассматривать понятие «экономическая безопасность предприятия» в разрезе агропромышленной отрасли, то Винничек Л.Б. в статье «Механизм обеспечения экономической безопасности сельскохозяйственных предприятий в современных условиях» [1] даёт следующее определение: «экономическая безопасность сельскохозяйственных предприятий – состояние экономической системы, при котором, посредством эффективного управления корпоративными ресурсами, обеспечивается гармоничное функционирование всех составляющих её подсистем и конкурентоспособность выпускаемой продукции, а также защищенность данной системы от угроз, порождаемых факторами внешней и внутренней среды в условиях глобализации экономики» [1].

Эффективность системы экономической безопасности предприятия необходимо определять по системе параметров, имеющих важное стратегическое значение, а также учитывающих в обязательном порядке отраслевые особенности предприятия.

В связи с этим в данной работе рассмотрены такие составляющие экономической безопасности предприятия агропромышленного комплекса как имущественная, кадровая, финансовая и природно-климатическая. Дополнительно выделены общие позитивные и негативные тенденции развития экономической безопасности предприятий агропромышленного комплекса на территории Республики Крым, а также механизмы их регулирования.

Что касается имущественной составляющей системы экономической безопасности предприятия сельскохозяйственной отрасли, то на многих предприятиях мы можем наблюдать такие положительные тенденции, как рост фондоотдачи и снижение фондоёмкости. Однако несмотря на это, происходит снижение уровня обеспеченности персонала основными фондами, о чем говорит сокращение фондовооруженности. Главной угрозой экономической безопасности предприятия агропромышленного комплекса, в части её имущественной составляющей, является недостаточное обновление основных фондов и повышение степени их износа. Д.Н. Попов, кандидат экономических наук, в статье «Управление воспроизводством основных фондов в агроформированиях» [2] отмечает, что данная проблема является одной из самых актуальных в российской экономике, поскольку с каждым годом увеличивается неравенство цен: стоимость продукции сельскохозяйственного производства сократилась по отношению к стоимости машинного оборудования, приобретаемого субъектами хозяйствования. В данной статье автор предлагает два пути для разрешения данной проблемы. Например, предприятия агропромышленного комплекса могут прибегнуть к государственной поддержке, так как за последнее десятилетие государством активно разрабатываются программы по развитию сельского хозяйства. При этом Д.Н. Попов отмечает, что государственная поддержка не в силах полностью обеспечить предприятия средствами производства. Поэтому автор предлагает комплексное использование как государственных субсидий, так и собственных резервов предприятия в виде

амортизационных отчислений, в связи с чем уделил особое внимание методике асимметричного переноса всей суммы начисленной амортизации на себестоимость только реализованной продукции.

Если говорить о кадровой составляющей системы экономической безопасности анализируемых предприятий агропромышленного комплекса, то положительным моментом является рост и достаточно высокое значение коэффициента постоянства состава, что говорит о стабильности персонала и эффективности кадровой политики. Негативным моментом является сокращение показателей производительности труда, что требует особого внимания руководства предприятий с целью недопущения подобных тенденций в будущих периодах, так как это составляет угрозу экономической безопасности предприятия. Среди методов борьбы с угрозами кадровой составляющей экономической безопасности предприятия стоит выделить следующие: увеличение количества сотрудников; переобучение и повышение квалификации сотрудников; разработка системы поощрений персонала, установив норму выработки; оптимизация и перераспределение обязанностей между сотрудниками. Также следует отметить, что экономическая безопасность предприятий агропромышленного комплекса, в части кадровой политики, неразрывно связана и с её имущественной составляющей, так как одним из эффективных способов повышения производительности труда является внедрение нового оборудования и технологий.

Переходя к финансовой составляющей системы экономической безопасности предприятий агропромышленного комплекса, необходимо подчеркнуть, что значения и динамика относительных показателей финансовой устойчивости предприятий свидетельствует о снижении их зависимости от внешнего финансирования. Однако само финансовое состояние предприятий является неустойчивым. В первую очередь это связано с высокой стоимостью

запасов, на формирование которых у предприятий недостаточно собственных оборотных средств. Е.Г. Ерлыгина в статье «Система управления запасами как фактор повышения конкурентоспособности организации» [3] отмечает, что управление запасами – это «сложный комплекс мероприятий, который обеспечивает бесперебойный процесс производства и реализации продукции при минимизации текущих затрат по формированию и обслуживанию запасов» [3]. В связи с этим автор выделяет три концепции управления запасами: максимизация запасов, оптимизация запасов и минимизация запасов. Максимизация запасов заключается в повышении эффективности производства, страховании сбоев поставок и в экономии на транспортировке. Оптимизация запасов – в целесообразном содержании запасов в оптимальном количестве. А минимизация запасов представляет собой снижение величины запасов, что приводит к снижению величины активов и к росту рентабельности использования имущества. Выбор концепции управления запасами зависит от четко поставленной цели предприятия, спроса покупателя, стремления к устойчивости ассортимента и т.д.

Что же касается природно-климатической составляющей системы экономической безопасности предприятия агропромышленного комплекса, то в данной области невозможно дать четких рекомендаций по минимизации и предотвращению рисков, так как зачастую человеческие ресурсы не в силах вовремя предвидеть и устранить негативные природно-климатические факторы и катаклизмы, угрожающие экономической (и не только экономической) безопасности

предприятия. Однако не стоит забывать о том, что всё-таки есть те мероприятия, осуществление которых подвластно предприятию. Например, сельскохозяйственные организации в обязательном порядке должны разрабатывать механизмы по сохранению и улучшению плодородия почвы. Во избежание разрушения структуры почвы, ветровых и водных эрозий, а также других тяжелых экологических последствий, предприятиям агропромышленного комплекса необходимо разработать рациональную систему обработки земель, своевременно и в нужном количестве вносить удобрения, вводить севообороты и многое другое. Нужно помнить о том, что при правильном использовании земля не изнашивается, в отличие от других средств производства.

Таким образом, проанализировав стратегически важные составляющие системы экономической безопасности предприятия агропромышленного комплекса, мы можем сделать вывод о том, что сельскохозяйственные организации, в силу своей отраслевой специфики, нуждаются в особых управленческих и экономических инструментах повышения уровня экономической безопасности предприятия. Создание эффективной системы обеспечения экономической безопасности предприятия агропромышленного комплекса обусловит стабильную и успешную его деятельность в различных условиях, укрепит позиции на рынке и в конкурентной среде, а также позволит обеспечить продовольственную безопасность страны.

Библиографический список

1. Винничек Л.Б. Механизм обеспечения экономической безопасности сельскохозяйственных предприятий в современных условиях / Л.Б. Винничек, В.Н. Батова, А.Ю. Павлов // *Нива Поволжья*. – 2015. – №4 (37). – С. 116-120.
2. Попов Д.Н. Управление воспроизводством основных фондов в агроформированиях / Д.Н. Попов // *Известия Нижневолжского агроуниверситетского комплекса: Наука и высшее профессиональное образование*. – 2013. – №4 (32). – С. 252-257.
3. Ерлыгина Е.Г. Система управления запасами как фактор повышения конкурентоспособности организации / Е.Г. Ерлыгина, Ю.В. Абрамова // *Бюллетень науки и практики*. – 2019. – Т. 5, №4. – С. 307-311.

**APPROACHES TO IMPROVING THE LEVEL OF DEVELOPMENT
OF STRUCTURAL COMPONENTS OF THE SYSTEM OF ECONOMIC SECURITY OF
ENTERPRISES OF THE AGRO-INDUSTRIAL COMPLEX**

K.A. Achkalova, *Graduate Student*
Kerch State Marine Technological University
(Russia, Kerch)

***Abstract.** The effectiveness of the enterprise's economic security system must be determined by a system of parameters that are of great strategic importance, as well as taking into account the mandatory industry characteristics of the enterprise. There are such components of the economic security of an agro-industrial complex enterprise as property, personnel, financial and natural-climatic presented in the article. Additionally, the general positive and negative trends in the development of economic security of agro-industrial enterprises in the territory of the Republic of Crimea, as well as the mechanisms of their regulation, are highlighted.*

***Keywords:** economic security system, agro-industrial enterprise, property security, personnel security, financial security, natural-climatic security, threats to economic security, economic security mechanisms.*

РОЛЬ ГОСУДАРСТВА В УПРАВЛЕНИИ ИННОВАЦИОННОЙ ДИВЕРСИФИКАЦИЕЙ ПРОИЗВОДСТВА ПРОДУКЦИИ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ ОПК

А.М. Батьковский, д-р экон. наук, главный научный сотрудник

М.А. Батьковский, канд. экон. наук, научный сотрудник

Центральный экономико-математический институт Российской академии наук
(Россия, г. Москва)

DOI:10.24412/2411-0450-2023-4-1-36-40

Исследование выполнено при финансовой поддержке РНФ (проект № 21-78-20001).

Аннотация. В статье рассмотрены задачи, решаемые участниками процесса инновационной диверсификации производства продукции военного назначения. Исследована особая роль государства в данном процессе, которая определяется спецификой деятельности предприятий оборонно-промышленного комплекса и особенностями управления ею. Выявлены основные подходы к анализу задач, решаемых государством в процессе регулирования диверсификационной деятельности предприятий. Определено, что в современных условиях необходимо усилить роль государства в управлении диверсификацией производства продукции на предприятиях оборонно-промышленного комплекса. Разработаны предложения, направленные на повышение эффективности данной деятельности государства в современных условиях. Реализация результатов проведенного исследования на практике позволит повысить оптимальность деятельности предприятий оборонно-промышленного комплекса.

Ключевые слова: управление, оборонно-промышленный комплекс, диверсификация, предприятия, государство.

Необходимость активизации инновационной диверсификации производства продукции на предприятиях оборонно-промышленного комплекса (ОПК) требует создания системы четкого взаимодействия всех участников данной деятельности и механизмов их функционирования. Главным звеном этой системы является государство, основными задачами которого являются: определение научно-технических и технологических приоритетов в условиях ограниченности ресурсов; выработка инновационной и научно-промышленной политики, отражающей взаимные интересы научных организаций, промышленных предприятий и инвесторов; непосредственно бюджетное финансирование так называемых базисных инноваций.

Методы и подходы

Роль государства в управлении предприятиями ОПК в условиях диверсификации производства продукции военного назначения заключается, в первую оче-

редь, в правильном определении её приоритетов и механизмов реализации, которые должны быть сконцентрированы на технологическом обновлении производственного аппарата предприятий с целью удовлетворения потребностей государства в продукции высокого научно-технического уровня [1]. Важнейшим условием решения данной задачи является адаптация производства продукции к требованиям государства в режиме расширенного воспроизводства и технологического обновления производства. Реализации указанных целей требует создания необходимых условий для усиления диверсификационной активности предприятий ОПК, концентрации ресурсов на основных направлениях военно-технического обеспечения безопасности России [2]. Для внедрения таких механизмов необходимы соответствующие ресурсы, законодательное обеспечение, опытные кадры, а также различные меры стимулирования этой деятельности. Объемы используемых в про-

процессе инновационной диверсификации ресурсов характеризуют только потенциальные возможности предприятий ОПК осуществлять диверсификационную деятельность. Эффективность использования данных возможностей определяется методами организации и управления их деятельностью.

Приоритеты развития инновационной диверсификации производства на предприятиях ОПК необходимо определять, исходя из оценки прогнозируемого вклада планируемой к производству диверсификационной продукции в укрепление обороноспособности страны. Задача определения приоритетов является комплексной. При ее решении устанавливается система критериев, правил, процедур оценки, и отбора наиболее значимых диверсификационных мероприятий создаются наиболее эффективные механизмы достижения целей инновационной диверсификации. В процессе управления рассматриваемой деятельностью необходима постоянная и непрерывная коррекция самих приоритетов ввиду изменения потребности в создаваемой продукции и технологий ее создания.

На практике предприятия ОПК сами часто не могут определить приоритеты инновационной диверсификации производства продукции. Их деятельность ориентирована, в первую очередь, на создание продукции военного назначения, рынок которой является закрытым и регламентирован государством. В условиях программно-целевого планирования заданий Государственного оборонного заказа с расчетом на конкретных потенциальных исполнителей, состав которых ограничен наличием соответствующих лицензий на право осуществления деятельности в оборонных целях, конкуренция как фактор стимулирования инновационной деятельности не является определяющей. Конкурсное размещение оборонных заказов, как показал анализ практики их размещения, также не оказывает существенного влияния на стремление предприятий ОПК к инновационной модели развития, так как конкурсный отбор в основном проводится по критериям выгоды поставок продукции военного назначения, а не эффективности

проектов, направленных на решение перспективных военно-технических задач. Мешает определению приоритетов также финансово-экономическая и военно-техническая неопределенность развития предприятий ОПК, возникающая в силу различных причин. В этих условиях они не имеют реальной возможности для оптимального стратегического планирования своего развития, при котором инновационная деятельность могла бы рассматриваться в качестве его значимого фактора. Отмеченные обстоятельства характеризуют особенности инновационного развития предприятий ОПК, которые влияют на специфику управления их диверсификационной деятельностью.

Результаты исследования

Для увеличения масштабов инновационной диверсификации производства продукции на предприятиях ОПК и повышения ее эффективности требуется в разумных пределах усилить регулируемую функцию в управлении ею. Применение государственных регулирующих инструментов должно способствовать формированию достаточной финансовой базы данной диверсификации. Чтобы ее активизировать необходимо применять меры прямой и косвенной государственной поддержки: льготное налогообложение и кредитование; бюджетное дотирование; эффективная амортизационная политика; совершенствование системы ценообразования на продукцию, создаваемую предприятиями ОПК; страхование рисков инновационной деятельности предприятий и др. Таким образом, стимулирование развития инновационной диверсификации производства на предприятиях ОПК в современный период должно обеспечиваться комплексом мер, включающим адресную поддержку приоритетных направлений их инновационной деятельности; создание благоприятного экономического климата, усиливающего заинтересованность во внедрении научно-технических достижений и приток инвестиций в основной капитал; законодательную охрану прав интеллектуальной собственности и др.

Каждое предприятие ОПК, как субъект хозяйствования, определяет стратегию

своего развития, сообразуясь с общими для всех предприятий правилами, устанавливаемыми законодательно и с собственными интересами, целями и возможностями, а также с теми позициями на рынке, которые предоставляет конкурентная борьба [3]. Следует учитывать, что государство должно иметь инструменты доминирующего влияния на процесс инновационной диверсификации производства продукции на предприятиях ОПК. При этом необходимо различать государственные интересы и коммерческие интересы предприятий ОПК, чтобы учитывать их при определении направлений развития инновационной диверсификации производства продукции [4]. Эти направления не могут оставаться неизменными в течение длительного периода. Задача государства должна заключаться не только в определении указанных направлений, но и в создании эффективной системы регулирования инновационной диверсификации производства продукции на предприятия ОПК. При формировании ее приоритетов следует учитывать многие факторы: внешнеполитическая ситуация, национальная безопасность, состояние экономики и др.

Используя имеющиеся ресурсы, государство регулирует инвестиционные потоки в ОПК, главным образом в рамках реализации государственных программ. Реализация таких программ должна предусматривать внедрение в практику государственного регулирования организационно-правовых механизмов государственно-частного партнерства. Наряду с прямым финансированием инновационной диверсификации производства продукции государство использует косвенные методы регулирования её развития, обеспечивая предоставление государственных гарантий инвесторам и формируя эффективные механизмы управления ею. Фундаментальные и поисковые исследования, проводимые с целью диверсификации производства продукции, должны получать прямую финансовую поддержку государства. Научные работы фундаментального характера, проводимые некоторыми предприятиями ОПК, должны координироваться, с нашей точки зрения, Российской академи-

ей наук. Основными рычагами государственного регулирования научно-технологической деятельности предприятий ОПК должны стать государственный бюджет и государственный заказ на НИОКР, наукоемкую продукцию и услуги, реализуемые в рамках государственных контрактов. При этом, должен предусматриваться строгий государственный контроль эффективности и целевого характера расходования средств [5; 6].

При решении проблемы соотношения государства и рынка важнейшее значение приобретает проблема их взаимной дополняемости. Необходимо стремиться к более значительному вводу рыночных механизмов в общий процесс экономического регулирования деятельности предприятий ОПК [7]. Инструменты государственной поддержки инновационной диверсификации производства продукции на предприятиях ОПК в современных условиях включают конкурсный отбор диверсификационных проектов, как способ создания конкурентной среды и повышения эффективности использования лимитированных финансовых ресурсов, а также государственную аккредитацию научных организаций, как метод избирательного финансирования приоритетных исследований [8]. Эффективность механизма управления инновационной диверсификацией производства продукции на предприятиях ОПК напрямую зависит от арсенала инструментов прямой и косвенной поддержки данной деятельности. Прерогативой государства являются образование и подготовка кадров, а также фундаментальные, крупномасштабные исследования и разработки в области обороны и национальной безопасности, а предприятия же берут на себя в основном затраты на прикладные исследования, обеспечивающие завершающие стадии создания и использования научно-технических и технологических достижений [9;10; 11].

Заключение

Экономические и организационно-плановые условия деятельности предприятий по производству продукции военного назначения ввиду ее специфики, объективно не создают в достаточной мере не-

обходимых стимулов для развития их инновационной деятельности. Поэтому управление инновационной диверсификацией предприятий ОПК требует государственного стимулирования и регулирования баланса оборонных и коммерческих интересов участников данного процесса. Эту задачу должно решать государство

путем установления правил и процедур распределения прав и ответственности между субъектами данной деятельности, а также обеспечение соответствия между приоритетами научно-технологического развития, обусловленными оборонными задачами и коммерческими интересами предприятий.

Библиографический список

1. Авдонин Б.Н., Батьковский А.М., Батьковский М.А. и др. Финансовое оздоровление и развитие предприятий радиоэлектронного комплекса в период посткризисного восстановления и модернизации российской экономики. – М.: Креативная экономика, 2010. – 472 с.
2. Караваев И.Е. Анализ государственной поддержки инновационного развития предприятий оборонно-промышленного комплекса // Экономический анализ: теория и практика. – 2001. – № 25 (280). – С. 21-32.
3. Агаларов З.С. Диверсификация производства: возможности и результаты // Контроллинг. – 2022. – № 4 (86). – С. 40-51.
4. Батьковский А.М., Фомина А.В., Хрусталева Е.Ю. Управление риском при создании продукции военного назначения // Вопросы радиоэлектроники. – 2014. – Т. 1. № 3. – С. 177-199.
5. Мишин Ю.В., Костерев Н.Б., Сухарев В.Б. и др. Методы, процедуры и инструменты диверсификации предприятий и организаций ОПК России // МИР (Модернизация. Инновации. Развитие). – 2019. – Т. 10. № 1. – С. 38-53.
6. Гусева Я.В. Государственное регулирование инновационного развития предприятий в условиях экономической трансформации // Вестник МГТУ Станкин. – 2016. – № 1 (36). – С. 96-101.
7. Зельднер А.Г. Диверсификация в обеспечении структурной перестройки экономики на инновационно-технологической основе (понятие, сущность, направления развития, некоторые проблемы) // Конкурентоспособность в глобальном мире: экономика, наука, технологии. – 2021. – № 2. – С. 9-12.
8. Пронин А.Ю. Диверсификация оборонно-промышленного комплекса – инновационный путь развития экономики России // Экономика и бизнес: теория и практика. – 2020. – № 11-3 (69). – С. 10-14.
9. Бердникович Е.Ю. Управление развитием оборонно-промышленного комплекса на основе совершенствования механизмов стимулирования и государственной поддержки // Экономика и предпринимательство. – 2016. – № 6 (71). – С. 31-33.
10. Демьяненко А.Е. Основополагающие аспекты эффективности современного предприятия, инновационный процесс и государственная поддержка // Вестник Ессентукского института управления, бизнеса и права. – 2018. – № 15. – С. 172-189.
11. Батьковский А.М. Экономические отношения государства и предприятий радиоэлектронной промышленности в процессе их инновационного развития // Экономические отношения. – 2011. – С. 10-22.

**THE ROLE OF THE STATE IN THE MANAGEMENT OF INNOVATION
DIVERSIFICATION OF PRODUCTION AT DEFENSE INDUSTRY ENTERPRISES**

A.M. Batkovsky, *Doctor of Economic Sciences, Chief Researcher*

M.A. Batkovsky, *Candidate of Economic Sciences, Researcher*

**Central Economic and Mathematical Institute of the Russian Academy of Sciences
(Russia, Moscow)**

***Abstract.** The article considers the tasks solved by the participants in the process of innovative diversification of production of military products. The special role of the state in this process is studied, which is determined by the specifics of the activities of enterprises of the military-industrial complex and the peculiarities of its management. The main approaches to the analysis of the tasks solved by the state in the process of regulating the diversification activities of enterprises are identified. It is determined that in modern conditions it is necessary to strengthen the role of the state in managing the diversification of production at enterprises of the military-industrial complex. Proposals have been developed aimed at improving the efficiency of this activity of the state in modern conditions. Proposals have been developed aimed at improving the efficiency of this activity of the state in modern conditions. The implementation of the results of the study in practice will increase the optimality of the activities of enterprises of the military-industrial complex.*

Keywords: *management, military-industrial complex, diversification, enterprises, state.*

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ УПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДИВЕРСИФИКАЦИЕЙ ПРОИЗВОДСТВА ПРОДУКЦИИ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ ОБОРОННО-ПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА

М.А. Батьковский¹, канд. экон. наук, научный сотрудник

П.В. Кравчук², д-р экон. наук, профессор, коммерческий директор

Е.Ю. Хрусталева³, д-р экон. наук, профессор, главный научный сотрудник

¹Центральный экономико-математический институт Российской академии наук

²НИЦ «Интелэлектрон»

³Центральный экономико-математический институт Российской академии наук (Россия, г. Москва)

DOI: 10.24412/2411-0450-2023-4-1-41-44

Исследование выполнено при финансовой поддержке РНФ (проект № 21-78-20001).

Аннотация. В статье рассмотрена проблема инновационной диверсификации производства продукции, под которой понимается совокупность различных мероприятий, реализующих процесс диверсификации путем внедрения инноваций. Выявлены различные подходы к управлению указанным процессом в настоящее время на предприятиях оборонно-промышленного комплекса. Определено, что существующие методологические основы данного управления базируются на решения отдельных управленческих задач, которые, как правило, недостаточно сопряжены между собой. Отмеченное обстоятельство снижает оптимальность процесса управления диверсификацией производства продукции. Предложен комплексный подход к решению рассматриваемой проблемы, сущность которого заключается в системном рассмотрении проектов диверсификации производства продукции и инновационного развития предприятий. Он соответствует новым условиям и задачам диверсификации производства продукции в современной военно-политической обстановке. Реализация результатов данного исследования на практике позволит повысить оптимальность деятельности предприятий оборонно-промышленного комплекса.

Ключевые слова: оборонно-промышленный комплекс, диверсификация, предприятия, управление, теоретические основы.

Предприятия оборонно-промышленного комплекса (ОПК) играют важнейшую роль в социально-экономическом развитии России. Они в значительной мере определяют научно-технический потенциал страны, темпы инновационного развития ее экономики и, что особенно важно в современных условиях, уровень военно-технического обеспечения национальной безопасности. Однако, несмотря на особую роль предприятий ОПК, проблема оптимизации управления проводимой ими инновационной диверсификации производства продукции до настоящего времени является недостаточно изученной. В имеющихся работах по рассматриваемой проблематике их авторами обычно используется технократический подход к оптими-

зации отдельных диверсификационных мероприятий. Он базируется на исследовании в основном технико-технологических аспектов данных мероприятий. Потребность в оптимизации процесса диверсификации определяет насущную необходимость анализа теоретических основ управления ею в увязке с инновационным развитием создаваемой продукции.

Методы и подходы

Диверсификации производства – базовая экономическая категория. Для ее исследования целесообразно использовать в первую очередь методы экономического анализа. Различные аспекты инновационной диверсификации рассматриваются в трудах некоторых отечественных экономистов [1; 2; 3].

Основное число публикаций по данной проблематике посвящено технологической модернизации предприятий и отраслей ОПК без системной увязки их на базе единых теоретических основ управления процессом диверсификации производства продукции. Поэтому проблема инновационной диверсификации требует дальнейшего комплексного анализа и развития.

С нашей точки зрения основными направлениями развития теоретических основ управления процессом инновационной диверсификацией производства продукции на предприятиях ОПК в настоящее время являются:

- переход от диверсификации производства продукции на предприятиях ОПК, основанной на модернизации производимых в настоящее время образцов вооружения и военной продукции, к инновационной диверсификации, предполагающей разработку и производство принципиально новой инновационной продукции военного назначения;

- более тесная адаптация структуры и объема производства диверсификационной продукции к новым потребностям государства, порожденных военно-политической обстановкой, сложившейся в последние годы.

Результаты исследования

В результате проведенного исследования определены экономическая сущность, назначение и характеристики инновационной диверсификации производства продукции на предприятиях ОПК. С целью структуризации и формализации инновационной диверсификации, как объекта исследования, ее предложено классифицировать по:

- объектам инновационной диверсификации;
- степени обновления объектов диверсификации;
- характеру технологических изменений, осуществляемых в процессе диверсификации;
- источникам финансирования;
- признаку принятия решения о диверсификации;
- технологии разработки и реализации диверсификационных мероприятий.

Сущностью процесса управления иннова-

ционной диверсификацией производства продукции на предприятиях ОПК является разработка управленческих решений, реализация которых обеспечивает создание, разработку и производство новых инновационных образцов продукции военного назначения [4]. Основной формой их представления являются программы и планы инновационной диверсификации. Они включают диверсификационные мероприятия, которые сопряжены по времени их реализации и требуемым ресурсам.

Под теоретическими основами управления инновационной диверсификацией производства продукции на предприятиях ОПК следует понимать взаимоувязанную совокупность теоретических положений (принципов, логики, методов и т.д.), определяющих сущность данного процесса, а также механизмы и инструменты решения основных его задач. Управленческие решения, регулирующие инновационную диверсификацию, являются результатом процессов прогнозирования и планирования с учетом рисков ее реализации [5].

Главной целью управления инновационной диверсификацией производства продукции на предприятиях ОПК является обеспечение соответствия ее задач и возможностей предприятий [6; 7].

При разработке программ и планов инновационной диверсификации производства необходимо учитывать [8; 9; 10]:

- влияние неопределенности инновационного развития;
- необходимость разработки базового проекта инновационной диверсификации производства требуемой продукции с учетом анализа выпускаемой продукции и тенденций ее инновационного развития;
- воздействие разных факторов, влияющих на процесс диверсификации;
- возможность корректировки программ и мероприятий инновационной диверсификации производства на предприятиях ОПК;
- уровень и возможности финансового обеспечения военной безопасности России.

При формировании базового проекта инновационной диверсификации производства продукции на предприятиях ОПК необходимо учитывать следующие ограничения [11];

12]:

- данный проект должен разрабатываться с учетом имеющегося ресурсного потенциала предприятий;

- основными критериями принятия решения о проведении инновационной диверсификации производства продукции военного назначения являются критерии, оценивающие потребность в данной продукции для обеспечения военной безопасности страны.

Наиболее вероятными характеристиками разрабатываемого базового проекта инновационной диверсификации при анализе ресурсов, вовлекаемых в инновационную диверсификацию производства продукции, могут быть следующие характеристики [13; 14]:

- использование ресурсов, соответствующих новым технологиям производства инновационной продукции;

- использование ресурсов, наиболее выгодных с экономической точки, с целью снижения издержек производства.

Необходимость рационального сочетания принципов государственного регулирования инновационной диверсификации производства продукции на предприятиях ОПК и рыночных механизмов их инновационного развития определяет специфические особенности теоретических основ управления данным процессом.

Заключение

Библиографический список

1. Мишин А.Ю. Инновационное развитие промышленных предприятий в условиях роста неопределенности внешней среды. – Москва. Берлин: Директ-Медиа. 2021. – 384 с.
2. Бронникова Т.С., Боровская М.А., Литоских А.М. и др. Экономика и управление инновационным развитием предприятия: практический опыт. – М.: Русайн. 2022. – 268 с.
3. Лайпанов, А. И. Управление инновационным развитием промышленного предприятия: проблема устойчивости / А. И. Лайпанов, А. В. Лавренко // Вестник Белгородского университета кооперации, экономики и права. – 2020. – № 6 (85). – С. 171-180. – DOI 10.21295/2223-5639-2020-6-171-180. – EDN PFMZRN.
4. Батьковский А.М., Батьковский М.А. Теоретические основы и инструментарий управления предприятиями оборонно-промышленного комплекса. – Москва: Тезаурус. 2015. – 128 с.
5. Батьковский А.М., Фомина А.В., Хрусталева Е.Ю. Управление риском при создании продукции военного назначения // Вопросы радиоэлектроники. – 2014. – Т. 1. № 3. – С. 177-199.
6. Достижения и перспективы развития науки: сборник научных статей. Выпуск 31. – Уфа: АЭТЕРНА. 2017. – 319 с. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.aeterna-ufa.ru>.
7. Хрусталева Е.Ю., Хрусталева Ю.Е. Экономико-математический инструментарий управления наукоемкими производствами // Экономический анализ: теория и практика. – 2014. – № 16 (37). – С. 2-13.

Трудности многих предприятий ОПК, осуществляющих диверсификационные мероприятия, заключаются в том, что не все они в состоянии самостоятельно осуществлять исследования и разработки, ведущие к нововведениям и организовать адаптацию производимой продукции к новым потребностям государства. Поэтому до настоящего времени некоторые предприятия ОПК в процессе диверсификации производства продукции используют старые заделы и проводят модификацию выпускаемой ранее продукции. Такая инновационная деятельность в процессе диверсификации производства продукции отрицательно сказывается на военнотехническом обеспечении Вооруженных Сил России. Поэтому необходим ускоренный переход к инновационной диверсификации с целью производства современных, высокоэффективных вооружений и военной техники, адаптированных к новым потребностям государства. Однако, осуществление инновационной диверсификации производства продукции само является сложной и дорогостоящей проблемой. Поэтому разработка теоретических основ управления данным процессом – необходимое условие ее успешного осуществления.

8. Демьяненко А.Е. Основопологающие аспекты эффективности современного предприятия, инновационный процесс и государственная поддержка // Вестник Ессентукского института управления, бизнеса и права. – 2018. – № 15. – С. 172-189.

9. Батьковский А.М., Булава И.В., Мингалиев К.Н. Макроэкономический анализ уровня и возможностей финансового обеспечения военной безопасности России // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. – 2009. – Т. 5. № 21 (54). – С. 58-65.

10. Гусева Я.В. Государственное регулирование инновационного развития предприятий в условиях экономической трансформации // Вестник МГТУ Станкин. – 2016. – № 1 (36). – С. 96-101.

11. Батьковский А.М., Фомина А.В., Хрусталеv Е.Ю. Интегральная оценка состояний предприятий оборонно-промышленного комплекса // Вопросы радиоэлектроники. – 2015. – № 2. – С. 238-258.

12. Бердникович Е.Ю. Управление развитием оборонно-промышленного комплекса на основе совершенствования механизмов стимулирования и государственной поддержки // Экономика и предпринимательство. – 2016. – № 6 (71). – С. 31-33.

13. Гудкова О.Е. Организационно-экономические методы обеспечения диверсификации оборонных предприятий // Бизнес. Образование. Право. – 2020. – № 3 (52). – С. 157-163.

14. Мишин Ю.В., Костерев Н.Б., Сухарев В.Б. и др. Методы, процедуры и инструменты диверсификации предприятий и организаций ОПК России // МИР (Модернизация. Инновации. Развитие). – 2019. – Т. 10. № 1. – С. 38-53.

THEORETICAL FOUNDATIONS OF INNOVATION MANAGEMENT DIVERSIFICATION OF PRODUCTION ON ENTERPRISES OF THE MILITARY-INDUSTRIAL COMPLEX

M.A. Batkovsky¹, *Candidate of Economic Sciences, Researcher*

P.V. Kravchuk², *Doctor of Economic Sciences, Professor, Commercial Director*

E.Y. Khrustalev³, *Doctor of Economic Sciences, Professor, Chief Researcher*

¹**Central Economic and Mathematical Institute of the Russian Academy of Sciences**

²**SIC "Intelektron"**

³**Central Economic and Mathematical Institute of the Russian Academy of Sciences
(Russia, Moscow)**

Abstract. *The article considers the problem of innovative diversification of production, which is understood as a set of various measures that optimize the process of diversification through the introduction of innovations. Various approaches to the management of this process are currently identified at the enterprises of the military-industrial complex. It is determined that the existing methodological foundations of this management are based on the solution of individual management tasks, which, as a rule, are insufficiently interconnected. This circumstance reduces the optimality of the process of managing the diversification of production. A comprehensive approach to solving the problem under consideration is proposed, the essence of which lies in the systematic consideration of projects for the diversification of production and innovative development of enterprises. It corresponds to the new conditions and tasks of diversification of production in the modern military-political situation. The implementation of the results of this study in practice will increase the optimality of the activities of enterprises of the military-industrial complex.*

Keywords: *military-industrial complex, diversification, enterprises, management, theoretical foundations.*

АНАЛИЗ ОСНОВНЫХ ОШИБОК БИЗНЕС-ЭТИКЕТА МЕНЕДЖЕРОВ

А.А. Богданова, студент

Научный руководитель: С.В. Воробьев, канд. пед. наук, доцент

Елецкий государственный университет им. И.А. Бунина

(Россия, г. Елец)

DOI: 10.24412/2411-0450-2023-4-1-45-47

Аннотация. Целью научной статьи выступает проведение анализа основных ошибок бизнес-этикета менеджеров. В статье определены профессиональные качества, характерные для современного специалиста в области менеджмента. Рассмотрена роль профессиональной этики в сфере управления и обеспечения эффективности сотрудников управленческой деятельности. Установлено, что нормы бизнес-этикета менеджера обеспечивают формирование положительного имиджа специалиста во взаимодействии с клиентами, партнерами и сотрудниками.

Ключевые слова: бизнес-этикет, профессиональная этика, менеджер, сфера управления, ошибки бизнес-этикета.

Бизнес-этикет – это совокупность правил, которые используются в сфере деловых отношений и экономического сотрудничества, регламентирующие нормы общения между сторонами предпринимательской деятельности. Нормы профессиональной этики играют фундаментальную роль практически во всех видах деятельности, в том числе в рамках управления, где вопросы соблюдения профессионального бизнес-этикета рассматриваются с точки зрения оценки эффективности принятия управленческих решений. Актуальность проблематики обусловлена такими факторами как: во-первых, влиянием соблюдения профессиональной этики менеджера на качество работы в сфере управленческой деятельности; во-вторых, сложностями при организации четких критериев и правил, которые создают этическую норму профессиональной деятельности менеджеров в управлении [1].

Соблюдение профессионального бизнес-этикета менеджерами имеет большое практическое значение. Он способствует не просто выполнению сотрудником норм и правил управленческой деятельности, но и формирует условия для личностного развития менеджеров, повышения эффективности и качества принятия ими решений при реализации стратегических целей организации, а также необходим при рабо-

те с заинтересованными лицами, включая формирование договорных отношений.

Деловая репутация компании, которая формируется исходя из результатов соблюдения бизнес-этикета менеджерами, имеет большое влияние на коммерческий успех экономического субъекта, выделяя его преимущества над конкурирующими организациями. Стиль управленческого взаимодействия руководителей с внешними и внутренними стейкхолдерами создает положительный имидж компании, способствуя формированию новых контактов и договорных отношений [2].

Формирование бизнес-этикета менеджеров зависит от многих составляющих факторов: во-первых, предметом профессиональной этики в бизнесе являются личностные качества менеджеров, которые необходимы для их профессиональной работы по решению задач в сфере управления; во-вторых, предметом профессиональной этики в бизнесе выступают нравственные взаимоотношения между менеджерами и заинтересованными лицами (в особенности важными являются отношения между подчиненными и руководителями); в-третьих, предметной частью профессиональной этики в бизнесе являются цели и методы профессионального обучения и воспитания [3].

Также уровень бизнес-этикета менеджеров зависит от таких характеристик и качеств в работе, как:

- уровень профессиональной подготовки специалиста;
- уровень профессионализма при достижении поставленных целей;
- организационные аспекты работы, условия и техническое оснащение.

Вопросы формирования профессиональной этики специалистов в сфере управления является недостаточно проработанной областью научных работ, из-за чего остаются нерешенными многие актуальные вопросы. В первую очередь, сюда относится алгоритм разработки механизма по совершенствованию и развитию профессионального этикета менеджеров, а также проработки методов, направленных на устранение деструктивных мотивов и поведения людей в данной области, отражающихся на соблюдении этических норм и правил.

Портретом идеального менеджера является специалист, который соблюдает все установки, связанные с профессиональной этикой. Важность этических норм и правил бизнес-этикета обусловлена тем, что она формирует характер личного общения в модели «человек – человек». От качества соблюдения бизнес-этикета менеджером создается уровень удовлетворенности клиентов от обслуживания, а подчиненных от условий труда. Это позволяет создавать аудиторию лояльных потребителей, что имеет важную практическую значимость при достижении экономических и финансовых целей компании, а также повысить вовлеченность персонала в трудовой процесс.

Серьезной ошибкой бизнес-этикета менеджеров в современной практике является наличие личностных качеств, которые вредят уровню соблюдения профессиональной этики специалистам в сфере управления. К данным качествам можно отнести: нечестность в отношении к другим, невнимательность к деталям, гру-

бость в общении, эгоистическое проявление, а также неуступчивость при работе с клиентами и подчиненными.

Кроме того, к ошибкам бизнес-этикета менеджеров можно отнести [4]:

- отказ от личной ответственности за принятые решения.
- сдерживание профессионального развития подчиненных.
- чрезмерная предвзятость при оценке эффективности труда персонала.
- использование модели «я начальник».
- игнорирование креативности и индивидуальности сотрудников.
- невыполнение обещаний, данных ранее другим субъектам.
- самоизоляция в принятии решений.

Менеджерам организаций необходимо быть компетентными в решении поставленных вопросов и задач, уметь грамотно выстроить план мероприятий и действий, направленных на удовлетворение потребностей клиентов и подчиненных, а также интересов поставщиков, кредиторов и инвесторов. Это очень важное качество, которое формирует по-настоящему высоко профессиональных специалистов управления, повышающих имидж и репутации организации в глазах стейкхолдеров.

Таким образом, для менеджеров современных компаний важно понимать практическую необходимость совершенствования своих навыков в сфере профессиональной этики. Это важно не только для обеспечения эффективной работы организации, но и для их личностного развития как специалистов менеджмента высокой квалификации. Благодаря соблюдению правил и норм бизнес-этикета в управленческой деятельности обеспечивается формирование положительного имиджа компании в представлении клиентов, партнеров и сотрудников. Это создает условия для устойчивого развития бизнеса, масштабирования и увеличения рыночной позиции фирмы, а также повышения финансовой результативности предпринимательской деятельности.

Библиографический список

1. Бухлина Л.Ю., Маяцкая А.С. Деловой этикет как инструмент формирования профессионального самосознания менеджеров // Актуализация персональных ресурсов личности. – 2021. – С. 47-54.

2. Стазаева И.В. Управление репутацией корпорации с учетом бизнес-этики // Гумани-тарный научный журнал. – 2021. – № 3. – С. 53-59.
3. Бекмурзаев И.Д., Насонов С.В. Этика ведения бизнеса: теоретические основы // Эко-номика и предпринимательство. – 2020. – № 6 (119). – С. 719-721.
4. Ларионов Г.В. Этика в повседневной деятельности менеджера высшего звена // Кон-троллинг. – 2019. – № 74. – С. 22-29.

ANALYSIS OF THE MAIN MISTAKES OF MANAGERS' BUSINESS ETIQUETTE

A.A. Bogdanova, *Student*

Supervisor: *S.V. Vorobyev, Candidate of Pedagogical Sciences, Associate Professor*

Bunin Yelets State University

(Russia, Yelets)

***Abstract.** The purpose of the scientific article is to analyze the main mistakes of business etiquette of managers. The article defines the professional qualities characteristic of a modern specialist in the field of management. The role of professional ethics in the field of management and ensuring the effectiveness of employees in management activities is considered. It has been established that the norms of business etiquette of a manager ensure the formation of a positive image of a specialist in interaction with clients, partners and employees.*

***Keywords:** business etiquette, professional ethics, manager, sphere of management, business etiquette mistakes.*

МОНИТОРИНГ КАЧЕСТВА ФИНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТА В ТАМОЖЕННЫХ ОРГАНАХ

С.М. Бутгаева, канд. экон. наук, доцент

М.В. Закреницкая, студент

Российская таможенная академия

(Россия, г. Люберцы)

DOI:10.24412/2411-0450-2023-4-1-48-51

Аннотация. В статье рассмотрены основные аспекты осуществления мониторинга качества финансового менеджмента в таможенных органах. Исследованы показатели оценки качества финансового менеджмента, на основании которых предложены мероприятия по повышению уровня качества финансового менеджмента в Федеральной таможенной службе России.

Ключевые слова: финансовый менеджмент, мониторинг качества, управление бюджетными ресурсами, государственные финансы.

Внедрению финансового менеджмента в государственном секторе экономики предшествовала необходимость обеспечения контроля и ответственного управления при выполнении бюджетных полномочий главными распорядителями бюджетных средств. Сущность государственного финансового менеджмента состоит в обеспечении эффективного распределения бюджетных средств для решения национальных задач и обязательств, таких как финансирование образования, здравоохранения, социальной защиты, безопасности и обороны, инфраструктуры и других приоритетных областей. Мониторинг качества финансового менеджмента формирует оценку достижения установленных целевых значений показателей качества испол-

нения бюджетных полномочий, характеризующих результаты выполнения внутренних стандартов и процедур составления и исполнения бюджета, ведения бюджетного учета и составления бюджетной отчетности [1].

Целью исследования является изучение основных аспектов мониторинга качества финансового менеджмента в ФТС России, а также рассмотрение мероприятий, направленных на его повышение.

Результаты исследования. Эволюция нормативно-правового регулирования мониторинга качества финансового менеджмента происходила в три этапа, а именно, в связи с изданием Министерством финансов ряда приказов, указанных на рисунке 1 [1].

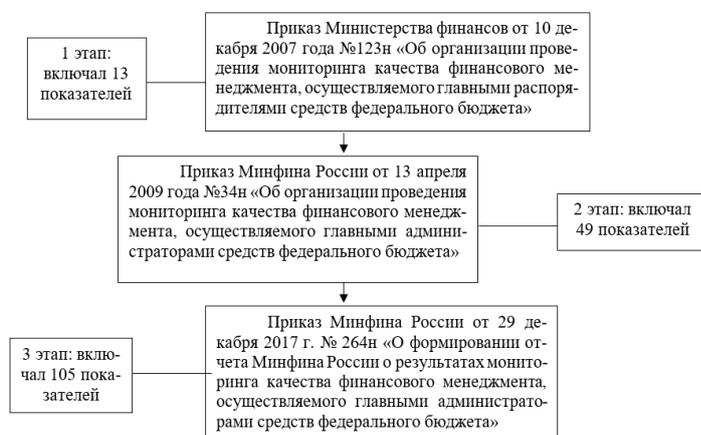


Рис. 1. Развитие нормативно-правовой базы мониторинга качества финансового менеджмента в России

На сегодняшний день основным нормативно-правовым актом, регламентирующим проведение мониторинга качества финансового менеджмента, является Приказ Минфина России от 18 июня 2020 г. № 112н «Об утверждении порядка проведения Министерством финансов Российской Федерации мониторинга качества финансового менеджмента». Положения данного приказа дают характеристику действий по целям, срокам, задачам, а также необходимым расчетам для проведения мониторинга качества в финансовом менеджменте [2]. Нормативно-правовая база регулирования МКФМ постоянно совершенствуется, поскольку в вышеуказанный приказ вносились изменения посредством издания Министерством финансов Приказа от 08.04.2022 № 54н «О внесении изменений в Порядок проведения Министерством финансов Российской Федерации мониторинга качества финансового менеджмента, утвержденный приказом Министерства финансов Российской Федерации от 18 июня 2020 г. № 112н». Он регламентировал значительные изменения в порядок проведения МКФМ, которые касались как изменений в текстовой части документа, так и изменений в формулах расчета показателей [3].

Переходя к мониторингу качества финансового менеджмента в таможенных органах, необходимо отметить документ, которым руководствуется ФТС в данной сфере, а именно, Приказ ФТС от 31.12.19 г. №2003 «Об утверждении Порядка организации и проведении мониторинга качества финансового менеджмента, осуществляемого региональными таможенными управлениями, таможнями, непосредственно подчиненными ФТС России, и учреждениями, находящимися в ве-

дении ФТС», регламентирующий порядок и сроки проведения МКФМ (как ежегодного, так и ежеквартального), определяющий субъектов, ответственных за его проведение.

Федеральная таможенная служба, являясь главным распорядителем бюджетных средств, воспроизводит свою финансовую деятельность на таможни, региональные таможенные управления (территориальные таможенные управления, специализированные таможенные управления), российскую таможенную академию и медицинские оздоровительные учреждения подведомственные ФТС России.

На сегодняшний день к основным целям проведения мониторинга качества финансового менеджмента можно отнести следующие: оценка эффективности использования бюджетных средств и ресурсов таможенной службы; выявление и пресечение бюджетных нарушений и мошенничества; анализ бюджетного планирования и выполнения бюджетных программ в таможенных органах; оценка качества финансового управления и контроля в таможенных органах; разработка и реализация мер по повышению эффективности использования бюджетных ресурсов в таможенных органах; улучшенные системы финансового управления и контроля в таможенных органах [4].

К настоящему времени качество финансового менеджмента является наиболее острым вопросом в экономическом развитии страны. Стоит отметить, что Федеральная таможенная служба имеет стабильно высокие показатели при оценке качества финансового менеджмента среди главных распорядителей бюджетных средств. Для наглядности рассмотрим таблицу 1 [5].

Таблица 1. ГАСФБ с наиболее стабильными и высокими оценками качества финансового менеджмента

ГАСФБ	Оценка качества финансового менеджмента, балл			
	2018	2019	2020	2021
ФТС России	85,38	91,31	88,12	80,72
Федеральное казначейство РФ	85,20	85,48	82,24	75,82
Федеральная налоговая служба России	87,27	89,71	80,28	75,35
Минфин РФ	94,24	95,52	77,88	88,68

По данным таблицы 1 можно сделать вывод, что таможенная служба в рамках своей компетенции успешно реализует подведомственные ей бюджетные средства, так как она имеет стабильно высокие показатели качества финансового менеджмента среди главных администрато-

ров средств федерального бюджета, несмотря на происходящие кризисы.

В таблице 2 рассмотрим показатели качества финансового менеджмента ФТС России за последние четыре года, которые ежегодно публикуются в отчетах Министерства финансов.

Таблица 2. Показатели качества финансового менеджмента в ФТС за период с 2018 по 2021 годы, в баллах [5]

Показатель	Общая оценка	В рейтинге ГАБС	Управление расходами бюджета	Управление доходами бюджета	Ведение учета и составление отчетности	Организация ВФК и ВФА
1 янв. 2019 г.	85,4	14	75,8	90,7	98,3	95
1 янв. 2020 г.	91,3	6	89,5	84,8	98,3	97,5
1 янв. 2021 г.	88,12	9	85,7	76,7	100	99,1
1 янв. 2022 г.	80,72	5	88,6	77,9	60	48,3

В таблице 3 представлены плановые и фактические значения показателей управления доходами и управления расходами бюджета на период с 2018 по 2021.

Таблица 3. Плановые и фактические значения показателей управления доходами и управления расходами бюджета в ФТС на период с 2018 по 2021 годы, в баллах [5]

Показатель на период исследования	Управление доходами бюджета			Управление расходами бюджета		
	Среднее значение по всем ГАБС	Плановый показатель ФТС	Фактический показатель ФТС	Среднее значение по всем ГАБС	Плановый показатель ФТС	Фактический показатель ФТС
на 1 января 2019 г.	83	75	90,7	72,3	75	75,8
на 1 января 2020 г.	78,3	77,5	84,4	84,8	77,5	89,5
на 1 января 2021 г.	52,2	80	76,6	81,9	80	85,7
на 1 января 2022 г.	57,8	85	77,9	77,2	85	88,6

Данные таблицы 2 свидетельствуют, что на протяжении рассматриваемых периодов управление расходами бюджета оценивается выше, чем управление доходами бюджета. Наивысшие оценки получили показатели «Организация внутреннего финансового контроля и внутреннего финансового аудита» – от 95 до 99 баллов, а также «Ведение учета и составление бюджетной отчетности» – от 98 до 100 баллов. Однако оценка этих же показателей за последний исследуемый год сильно снизилась – до 48 и 60 баллов соответственно.

Анализируя данные таблицы 3, можно отметить, что за последние 4 года фактические показатели управления расходами бюджета стабильно превышают запланированные и имеют заметную тенденцию к

росту, чего нельзя сказать об управлении доходами: в последние 2 года фактические показатели ниже запланированных, а также имеют тенденцию к снижению. Это говорит о влиянии множества внешних факторов на финансовый менеджмент в таможенных органах.

В числе рекомендаций по совершенствованию мониторинга качества финансового менеджмента в таможенные органах необходимо отметить повышение качества системы управления рисками таможенных органов в части более глубокой детализации контрольных показателей, мер по минимизации бюджетных рисков, анализ осуществляемых контрольных действий, анализ рисков с учетом нарушений, выявленных по результатам проверок, а также совершенствование организацион-

ных аспектов в части стимулирующих факторов и ответственности за нарушение сроков предоставления сведений таможенными органами [6].

Выводы. Совершенствование мониторинга качества финансового менеджмента и оценка эффективности деятельности та-

моженных органов должны быть основаны на соотношении уровня их финансирования и показателей эффективности деятельности, что позволит реализовать условие следования принципам эффективного и ответственного управления общественными финансовыми ресурсами.

Библиографический список

1. Качанова Л.С. Мониторинг качества финансового менеджмента в Федеральной таможенной службе России / Л.С. Качанова, Е.Ю. Гончарова // Конкурентоспособность в глобальном мире: экономика, наука, технологии. – 2022. – №11. – С. 243-245.
2. Приказ Минфина России от 18 июня 2020 г. № 112н «Об утверждении порядка проведения Министерством финансов Российской Федерации мониторинга качества финансового менеджмента» // Официальный интернет-портал правовой информации. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.pravo.gov.ru.
3. Официальный сайт Министерства финансов Российской Федерации. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://minfin.gov.ru/>.
4. Атрохова А.Н. Совершенствование методики оценки качества финансового менеджмента главных администраторов бюджетных средств // Финансы: теория и практика. – 2022. – №26 (5). – С. 33-48. DOI: 10.26794/2587-5671-2022-26-5-33-48.
5. Официальный сайт Федеральной таможенной службы России. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://customs.gov.ru/>.
6. Качанова Л.С. Повышение эффективности единой хозяйственной политики ФТС в контексте реализации задач по обеспечению экономической безопасности России / Л.С. Качанова, В.А. Кузминов, Ю.Е. Шабашева // Конкурентоспособность в глобальном мире: экономика, наука, технологии. – 2022. – №2. – С. 37-41.

MONITORING THE QUALITY OF FINANCIAL MANAGEMENT IN CUSTOMS AUTHORITIES

S.M. Buttayeva, *Candidate of Economic Sciences, Associate Professor*

M.V. Zakrenitskaya, *Student*

Russian Customs Academy

(Russia, Lyubertsy)

Abstract. *The article discusses the main aspects of monitoring the quality of financial management in customs authorities. The indicators of the assessment of the quality of financial management are studied, on the basis of which measures are proposed to improve the quality of financial management in the Federal Customs Service of Russia.*

Keywords: *financial management, quality monitoring, budget resources management, public finance.*

РОССИЯ – УЧАСТНИК МИРОВОГО РЫНКА УСЛУГ

И.Н. Буценко, канд. экон. наук, доцент

Д.А. Тарасенко, магистрант

Крымский федеральный университет имени В.И. Вернадского
(Россия, г. Симферополь)

DOI:10.24412/2411-0450-2023-4-1-52-55

Аннотация. В условиях глобальных процессов при насыщении мирового рынка активно растет потребность в услугах. Участие в торговле услугами расширяет потенциал международной специализации страны несырьевого экспорта и способствует экономическому росту. В статье проведен анализ динамики участия России в мировом экспорте и импорте услуг. На основе данных актуальной международной официальной статистики рассчитан показатель «сальдо баланса услуг».

Ключевые слова: международная торговля услугами, мировой рынок услуг, экспорт услуг, импорт услуг, сальдо баланса услуг, формы экспорта и импорта услуг, санкционные ограничения.

Участие национальных экономик в международной торговле услугами способствует экономическому развитию и процветанию страны. Зарубежная практика стран-экспортеров услуг подтверждает положительный эффект: увеличение экспорта услуг способствует росту доходов государства, качеству жизни населения и поддерживает конкуренцию и инновации в сфере услуг.

Позиции России в экспорте услуг за рассматриваемый период с 2011 г. по

2022 г. варьируются в пределах 21-27 места, при этом в экспорте товаров России позиции варьируются с 8 по 18 место в мире. Санкционные ограничения оказали влияние на динамику объемов всего экспорта из России. Динамика роста объемов экспорта услуг ниже, чем товарами. В 2020-2021 гг. Россия сократила экспорт услуг на фоне кризиса вызванным распространением нового вируса COVID-19 (рис. 1).

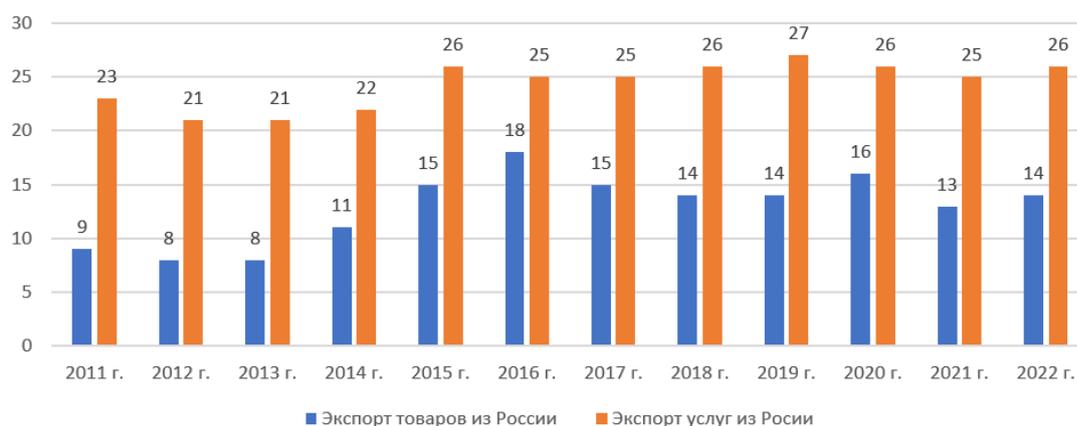


Рис. 1. Позиции России в мировом экспорте товаров и услуг, ранг [2]

Доля в мировом экспорте услуг России за анализируемый период в пределах 0,7-1,4%, объемы экспорта услуг из России в динамике нестабильные. В 2022 г. объем

экспорта услуг составил 51900 млн долл. США (26 позиция среди стран экспортеров-услуг) млн долл. США. (в 2021 г. – 25 позиция) (табл. 1).

Таблица 1. Россия в мировом экспорте услуг [2]

Годы	Мировой экспорт, млн долл. США	Экспорт из России, млн долл. США	Доля участия России в мировом экспорте, %
2011	4502407	58039	1,3
2012	4629727	62340	1,3
2013	4923380	70123	1,4
2014	5267832	65745	1,2
2015	5029085	51616	1,0
2016	5095122	50644	1,0
2017	5564390	57541	1,0
2018	6116350	64646	1,1
2019	6314819	61978	1,0
2020	5233482	47960	0,9
2021	6215016	55684	0,9
2022	7165312	51900	0,7

Среди услуг, в которых Россия не уступает иностранным поставщикам, являются транспортные услуги (воздушные, морские и прочие). При этом, Россия имеет ряд национальных конкурентных преимуществ для развития сферы услуг, а именно: «огромную территорию, обладающую уникальным природным, культурно-историческим, этническим разнообразием, что должно быть выгодно использовано в сфере транспортных и туристических услуг; высокий интеллектуальный, науч-

но-технический, технологический потенциал, что в перспективе влечет оптимистичные предпосылки для динамичного развития экспорта высокотехнологичных услуг» [4].

Россия не только экспортирует услуги на мировой рынок, но также и активно их приобретает. Позиции России в мировом импорте услуг остаются нестабильными и варьируются в пределах 9-23 места. В импорте товаров позиции России в пределах 16-27 места (рис. 2).

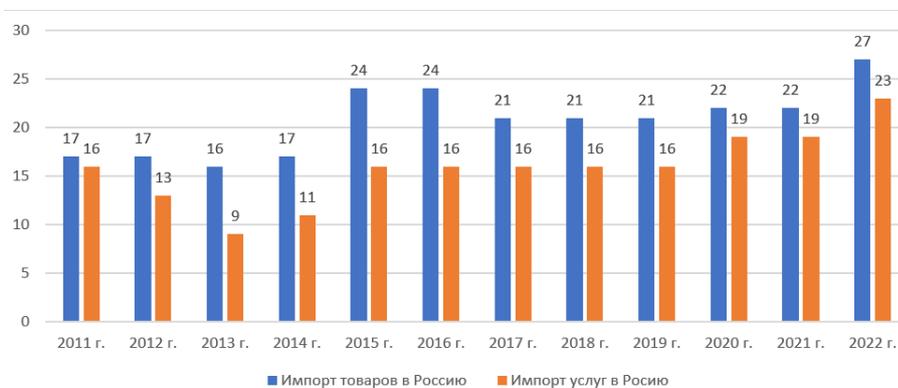


Рис. 2. Позиции России в мировом импорте товаров и услуг, ранг [2]

Россия в рейтинге глобального импорта услуг занимает незначительную долю в пределах 1,1-2,7%. Для России характерно стремительное сокращение объема импорта услуг до 64634 млн долл. США в 2020 г. (в 2019 г. импорт услуг составил 98471 млн долл. США) на фоне снижения в целом мирового импорта услуг. В 2021 г. объемы импорта услуг России, как в стоимостном (75934 млн долл. США), так и в процентном выражении (1,3% доля участия России в импорте услуг) увеличились

на фоне мирового роста импорта услуг (5738836 млн долл. США). С 2017 г. по 2019 г. импорт услуг в Россию набирает положительные темпы роста, обеспеченные за счет активизации направлений личных поездок и воздушные транспортных услуг. В 2022 г. мировой импорт услуг увеличился на 887 977 млн долл. США, а импорт России уменьшился на 3509 млн долл. США и составил 1,1% от мирового импорта (табл. 2).

Таблица 2. Россия в мировом импорте услуг [2]

Годы	Мировой импорт, млн долл. США	Импорт в Россию, млн долл. США	Доля участия России в импорте услуг, %
2011	4376575	91495	2,1
2012	4524962	108927	2,4
2013	4778124	128382	2,7
2014	5175857	121022	2,3
2015	4924023	88768	1,8
2016	4956481	74602	1,5
2017	5367987	88864	1,7
2018	5853303	94728	1,6
2019	6064236	98471	1,6
2020	4978243	64748	1,3
2021	5738836	75934	1,3
2022	6626813	72425	1,1

Основными формами для России в отношении экспорта услуг являются – трансграничная торговля, а в отношении импорта – потребление услуг физическими лицами за рубежом.

Индикатором, отражающим результаты участия страны в международной торговле, является сальдо торгового баланса, как составная часть платежного баланса страны. В отличие от экспорта товаров, внешняя торговля услугами России складывается

с отрицательным сальдо. Наиболее высокое значение показателя «сальдо баланса услуг» за период 2011-2022 гг. получено в 2013 г. (-58,3 млрд долл. США), по состоянию на 2022 г. сальдо баланса услуг снизилось до -20,5 млрд долл. США. По результатам участия в международной торговле услугами Россия является нетто-импортером (рис. 3).



Рис. 3. Сальдо баланса услуг России [1]

Таким образом, участие России в торговле услугами расширяет потенциал международной специализации страны несырьевого экспорта и способствует экономическому росту. В сфере услуг более эффективно мобилизованы наиболее сильные национальные конкурентные преимущества, а именно сохраняющийся высокий интеллектуальный, научно-технический и технологический потенциал. В ходе исследования установлено, что темпы роста объемов экспорта и импорта услуг в России, но и в мире нестабильные, в послед-

ние годы замедлились. Среди особенностей, отличающих Россию от большинства стран участников в торговле услугами, выделим преобладание в экспорте трансграничной торговли, в импорте – потребления услуг физическими лицами за рубежом. Важным в перспективе является расширение присутствия России на мировых рынках услуг посредством усиления конкурентоспособности отечественных экспортеров традиционных услуг и ускоренного развития экспорта инновационных высокотехнологичных услуг.

Библиографический список

1. Модернизация экономики России в глобальном геоэкономическом пространстве: монография / Под научной редакцией М.Г. Никитиной. – Симферополь: ИП Корниенко А.А., 2018. – 348 с.
2. Официальный сайт ООН по торговле и развитию ЮНКТАД. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://unctad.org/en/Pages/statistics.aspx>.
3. Статистика внешнего сектора / Центральный банк Российской Федерации: сайт. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.cbr.ru/statistics/macro_itm/svs/.
4. Ткаченко, Д.И. Состояние и пути развития России на мировом рынке услуг / Д.И. Ткаченко // Вестник университета. – 2020. – №6. – С. 123-128. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://doi.org/10.26425/1816-4277>.
5. Титова, А.В. Внешняя торговля услугами России / А.В. Титова // Экономика и бизнес: теория и практика. – 2019. – № 11-3 (57). – С. 82-85.
6. Ушкалова, Д.И. Внешняя торговля России в новых условиях / Д.И. Ушкалова // Журнал НЭА. – 2020. – №1 (45). – С. 199-207. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.econorus.org/repec/journal/2020-45-199-207r.pdf>.

RUSSIA IS A PARTICIPANT IN THE GLOBAL SERVICES MARKET

I.N. Butsenko, *Candidate of Economic Sciences, Associate Professor*

A.D. Tarasenko, *Graduate Student*

V.I. Vernadsky Crimean Federal University

(Russia, Simferopol)

Abstract. *In the context of global processes, with the saturation of the world market, the need for services is actively growing. Participation in trade in services expands the potential of the country's international specialization of non-commodity exports and contributes to economic growth. The article analyzes the dynamics of Russia's participation in the world export and import of services. Based on the data of current international official statistics, the indicator "balance of the balance of services" is calculated.*

Keywords: *international trade in services, world market of services, export of services, import of services, balance of services, forms of export and import of services, sanctions restrictions.*

ПРОБЛЕМА НЕРАВЕНСТВА В РОССИЙСКОМ ОБЩЕСТВЕ

С.Н. Гагарина, канд. экон. наук

Е.Л. Петрова, студент

**Калужский государственный университет им. К. Э. Циолковского
(Россия, г. Калуга)**

DOI:10.24412/2411-0450-2023-4-1-56-60

***Аннотация.** Неравенство является одним из вызовов для устойчивого развития государства. В статье на основе данных официальной статистики проведен анализ экономического неравенства в России. Представлены результаты оценки неравенства в России, основанные на данных отчета о глобальном богатстве. Сделан вывод о необходимости формирования эффективной прогрессивной системы налогообложения как инструмента снижения неравенства для устойчивого развития государства.*

***Ключевые слова:** неравенство, коэффициент Джини, коэффициент фондов, налоговая нагрузка, прогрессивная система налогообложения.*

Проблема неравенства имеет глобальный характер [1]. Сокращение неравенства и обеспечение того, чтобы никто не был оставлен без внимания, являются неотъемлемой частью процесса достижения целей в области устойчивого развития [2]. Обсуждение и исследование проблемы неравенства осуществляется как в зарубежной, так и в российской научной среде, и выходит за пределы научного сообщества.

Движущей силой экономического развития всего человечества становится цифровая экономика, в которой знания и информация выполняют роль важнейшего фактора производства [3]. Носителем знаний является человек. Неравенство не только отражает качество человеческого капитала, но и, начиная с определенного критического уровня, становится препятствием для его развития и тормозом для экономического роста. При этом речь идет, не о любом неравенстве, которое само по себе является важным стимулом для развития и конкуренции, а именно о крайних проявлениях неравенства – об избыточном неравенстве. По данным исследований Всемирного банка, при значении коэффициента Джини 0,3-0,4, неравенство можно считать избыточным [4].

Проблема снижения избыточного неравенства является одной из приоритетных задач современной России. Основываясь на результатах проведенного исследования можно сделать вывод о том, что, значи-

тельный рост неравенства в распределении доходов наблюдается в России с началом рыночных преобразований. В затянувшийся период формирования рыночных отношений страна и её население находились в условиях кризиса. В дальнейшем Россия переживала еще четыре кризиса: валютно-финансовый (1998 г.); глобальный финансово-экономический (2008-2009 гг.); экономический кризис 2014-2015 гг., вызванный одновременным влиянием внутренних и внешних факторов; пандемийный кризис (коронакризис) (2020 г.). В настоящее время Россия столкнулась с беспрецедентным санкционным давлением со стороны западных стран (новый кризис в российской экономике, вызванный международными санкциями, 2022 г.).

Для официальной оценки экономического неравенства в обществе применяются коэффициенты концентрации и дифференциации доходов. По данным официальной статистики коэффициент Джини (индекс концентрации доходов) в 1995 г. составил 0,387 и имел тенденцию к повышению, достигнув своего максимального значения в 2007 г. (0,422). По итогам 2021 г. значение коэффициента Джини составило 0,409. Коэффициент фондов (соотношение денежных доходов 10% наиболее и 10% наименее обеспеченного населения) увеличился в период с 1995 по 2007 гг. на 23,7% (с 13,5 раз в 1995 г. до 16,7 раз в 2007 г.). В 2007 г. зафиксирова-

но максимальное значение коэффициента фондов в целом по РФ. В 2022 г. значение коэффициента фондов составило 13,8 раз, что соответствует уровню 1998 г. [5].

Как показывают результаты исследования, в посткризисные периоды наблюдается незначительное сокращение неравенства в распределении доходов. Это объясняется тем, что наиболее обеспеченные россияне сильнее страдают от кризисных явлений, чем малообеспеченные. Об этом свидетельствует снижение удельного веса общего объема денежных доходов, приходящихся на наиболее обеспеченную 5-ю квинтильную группу. В 2022 г. Федеральная служба государственной статистики по-новому измерила неравенство доходов в России, предоставив оперативную оценку в разрезе децильных групп. Эти данные

отражают доли общего объема денежных доходов граждан, которые приходятся на каждую из 10-процентных групп населения, ранжированных по мере возрастания доходов в среднем на одного члена домохозяйства. До этого подобная информация публиковалась на годовой, а не квартальной основе и группировалась, как уже было отмечено, в 20-процентные группы. В 2021 году первая такая группа (с наименьшими доходами) располагала 5,4% общего дохода, а 5-я квинтильная (наиболее обеспеченная) – 46,7% дохода.

В таблице представлены данные официальной статистики о распределении населения по децильным группам по размеру среднедушевых денежных доходов в месяц [5].

Таблица. Доходы населения по 10-ти процентным (децильным) группам за II-IV квартал 2022 г.

Когорты населения по размеру среднедушевых денежных доходов	Среднедушевые денежные доходы в месяц, руб.		
	II квартал	III квартал	IV квартал
Все население	44374	46025	54466
в том числе по децильным группам			
1 группа (с наименьшими доходами)	8865	9377	10535
2 группа	15267	16072	18283
3 группа	20097	21094	24188
4 группа	25007	26184	30217
5 группа	30422	31789	36897
6 группа	36782	38359	44770
7 группа	44776	46591	54694
8 группа	55794	57912	68425
9 группа	73800	76352	90961
10 группа (с наибольшими доходами)	132925	136520	165695

Согласно представленным в таблице официальным данным, среднедушевые доходы в 10-ой децильной группе превышают средние доходы в первой группе наименее обеспеченного населения во втором квартале – в 15 раз, в третьем квартале – в 14,6 раз, в четвертом квартале – в 15,7 раз. При этом среднедушевые доходы в первой децильной группе ниже величины прожиточного минимума (ВПМ) в целом по РФ (ВПМ с учетом индексации на 10% с 1 июня 2022 г. составила 13919 руб.) во втором квартале – на 36,3%, в третьем квартале – на 32,6%, в четвертом квартале – на 24,3%. Наряду с этим средние доходы в каждой из первых шести децильных

групп за три квартала 2022 года ниже уровня среднедушевого дохода в целом по России, который составил с апреля-декабрь 2022 г. в квартальном разрезе 44374 руб., 46025 руб., 54466 руб. соответственно.

Как уже было отмечено выше, кризисные явления оказывают наибольшее влияние на доходы наиболее обеспеченных граждан. Так, средние доходы богатейшей 10-й децильной группы во втором и третьем кварталах 2022 г. снизились в реальном выражении на 2,1% и 3,3 % соответственно. Негативный эффект в процентном отношении по мере снижения благосостояния сокращается. В четвертом квартале

2022 г. среднедушевые доходы наиболее обеспеченного населения имеют позитивную динамику (реальные доходы увеличились на 0,3%). У беднейшей когорты россиян снижение во втором квартале составило 0,1% доходов, при появлении положительной динамики с третьего квартала 2022 г. Реальные доходы наименее обеспеченного населения РФ увеличились в третьем и четвертом квартале на 0,7 и 1,8%, что превышает темпы прироста доходов самого богатого населения [5].

Во втором, третьем, четвертом кварталах 2022 года на долю 10% самых обеспеченных россиян приходилось 30%, 29,7%, 30,4% денежных доходов населения (в целом денежные доходы населения во втором, третьем и четвертом кварталах составили 19,4 трлн. руб., 20,1 трлн. руб., 23,8 трлн. руб. соответственно). На долю 10% беднейших граждан России приходилось только 2% общих доходов по итогам второго и третьего кварталов и 1,9% от суммы общего денежного дохода, полученного в четвертом квартале 2022 г. (рисунок 1) [5].

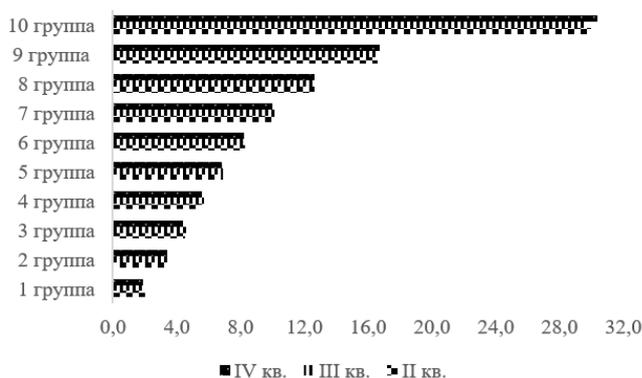


Рис. 1. Распределение общего объема денежных доходов за II-IV кв. 2022 г. по децильным группам, в %

При этом, как показывают современные экономические исследования, характер влияния неравенства на экономический рост различен в странах с разным уровнем дохода: в странах с низкими доходами рост уровня неравенства снижает темпы экономического роста, а в странах с высокими доходами, напротив, высокий уровень неравенства уже не является препятствием для экономического роста.

Оценки неравенства, представленные в аналитических материалах, имеющих сравнительный международный характер, основываются на различных источниках данных и разных методиках расчета. В фокусе внимания при этом обычно оказывается неравенство не только доходов, но и благосостояния (богатства); затрагиваются и вопросы монетарных оценок неравенства возможностей [6].

Результаты исследования свидетельствуют о том, что по уровню неравенства

доходов Россия является страной с высоким, но не со сверхвысоким неравенством. Но по уровню неравенства благосостояния населения Россия, согласно ежегодному отчету исследовательского института Credit Suisse о глобальном благосостоянии (тринадцать отчетов за 2010-2022 гг.), в 2021 году занимает первое место. В РФ 1% населения в 2021 году принадлежало 58,6% национального богатства. Значение данного показателя в России значительно превышает аналогичный показатель в Китае, Индии, США (30,5%, 35,1%, 40,6% соответственно). Последнее место по неравенству в распределении богатств среди населения занимает Япония с показателем 18,7% [7].

Как видно из рисунка 2 по коэффициенту Джини Россия уступает лишь Бразилии [7].

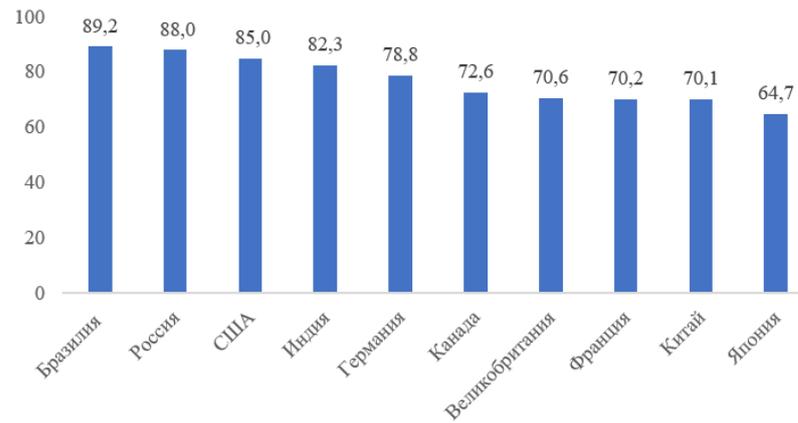


Рис. 2. Индекс Джини за 2021 г., в %

По мнению некоторых ученых, экономическое неравенство само по себе не представляет угроз и как явление нейтрально, «если только его текущий уровень и ожидаемая динамика не создают риски для устойчивого развития» [8].

Результаты проведенного исследования показывают, что налоговая нагрузка в нашей стране в большей степени ложится на доходы нижних и без того небогатых 90% населения. В начале XXI века в России была проведена налоговая реформа, при которой налоговые ставки были снижены и введена плоская шкала налогообложения. Эта реформа полностью игнорировала возникновение рисков роста неравенства и устраняло государство от работы по распределению доходов и богатства. Надо заметить, что такая экономическая политика самым негативным образом влияет на стимулы к труду.

Плоская шкала налогообложения, введенная в 2001 г., как средство борьбы с теневой экономикой действовала в России на протяжении 20 лет. С 1 января 2021 года появились элементы прогрессивной шкалы налога на доходы физических лиц (НДФЛ): россияне с заработком более 5

млн. руб. в год уплачивают НДФЛ по ставке 15% вместо 13%. По итогам 2021 года данная мера обеспечила дополнительные поступления в федеральный бюджет в сумме 82,7 млрд. рублей [9]. Представляется важным отметить, что такое незначительное повышение ставки НДФЛ, учитывая незначительное количество россиян, получающих годовой доход свыше 5 млн. руб. (0,8% работающего населения), повышение реальных заработных плат не может решить всех проблем.

По мнению лауреата Нобелевской премии по экономике Джозефа Стиглица сама логика развития экономических процессов приводит к тому, что богатое меньшинство диктует свою волю бедному большинству, которое страдает от падения уровня жизни и неравенства в распределении доходов [10].

Для снижения уровня неравенства следует проводить системные, комплексные налоговые реформы. Эффективная система прогрессивного налогообложения доходов, богатства и наследства является неотъемлемым инструментом сокращения неравенства и устойчивого развития государства.

Библиографический список

1. Гагарина, С. Н. Социальная ответственность бизнеса и проблема неравенства / С. Н. Гагарина, Е. Л. Петрова // Экономика и бизнес: теория и практика. – 2022. – № 4-1 (86). – С. 83-86. – DOI 10.24412/2411-0450-2022-4-1-83-86. – EDN PZXAYV.
2. Цель 10: Сокращение неравенства внутри стран и между ними. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.un.org/sustainabledevelopment/ru/inequality/>.
3. Гагарина, С. Н. Мотивация персонала организация в условиях цифровой трансформации / С. Н. Гагарина, Е. С. Еськова // Международный журнал гуманитарных и естественных наук. – 2021. – № 6-1 (57). – С. 172-177. – DOI 10.24412/2500-1000-2021-6-1-172-177. – EDN NROYOY.

4. Чаусов, Н. Ю. Введение в стратегическое управление активным долголетием: теория, методология, практика / Н. Ю. Чаусов, С. Н. Гагарина, Н. Н. Чаусов; Калужский государственный университет им. К.Э. Циолковского. – Калуга: ФБГОУ ВПО «Калужский государственный университет им. К.Э. Циолковского», 2020. – 178 с. – ISBN 978-5-88725-558-3. – EDN ХТРХNY.
5. Неравенство и бедность. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://rosstat.gov.ru/folder/13723>.
6. Мареева С. В., Слободенюк Е. Д. Неравенство в России на фоне других стран: доходы, богатство, возможности: аналитический доклад / С. В. Мареева, Е. Д. Слободенюк; Нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики». — М.: НИУ ВШЭ, 2021. – 28 с.
7. Отчет о глобальном благосостоянии за 2022 год. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.credit-suisse.com/about-us/en/reports-research/global-wealth-report.html>.
8. Дорофеев М.Л. Экономическое неравенство в России: проблемы и пути их решения // Вестник университета. – 2020. – №9. – С. 85-93. <https://doi.org/10.26425/1816-4277-2020-9-85-93>.
9. ФНС раскрыла, сколько денег получил бюджет с налогов на большие зарплаты. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://rg.ru/2022/02/10/fns-raskryla-skolko-deneg-poluchil-biudzheta-s-nalogo-na-bolshie-zarplaty.html>
10. Стиглиц Д. Цена неравенства. Чем расслоение общества грозит нашему будущему. – М., Эксмо, 2015.

THE PROBLEM OF INEQUALITY IN RUSSIAN SOCIETY

S.N. Gagarina, *Candidate of Economic Sciences*

E.L. Petrova, *Student*

**Kaluga State University named after K. E. Tsiolkovsky
(Russia, Kaluga)**

***Abstract.** Inequality is one of the challenges for the sustainable development of the State. The article analyses economic inequality in Russia on the basis of official statistics. The results of the assessment of inequality in Russia based on the data of the Global Wealth report are presented. It is concluded that it is necessary to form an effective progressive taxation system as a tool to reduce inequality for the sustainable development of the state.*

***Keywords:** inequality, Gini coefficient, fund coefficient, tax burden, progressive taxation system.*

ПРИНЦИПЫ ФОРМИРОВАНИЯ ФУНДАМЕНТАЛЬНОЙ СТОИМОСТИ КОМПАНИЙ

И.Г. Галкина, магистрант

**Санкт-Петербургский государственный университет
(Россия, г. Санкт-Петербург)**

DOI: 10.24412/2411-0450-2023-4-1-61-64

Аннотация. В данной статье в рамках модели экономической добавленной стоимости (модели EVA) анализируются основные показатели, определяющие создание фундаментальной стоимости компаний, среди которых выделяются доходность на вложенный капитал и рост выручки. Также рассматриваются характеристики, сопутствующие процессу создания стоимости и так или иначе влияющие на ключевые финансовые показатели компании. Важной ошибкой менеджмента при принятии стратегических решений по управлению компанией может стать его ориентация на создание краткосрочной в ущерб фундаментальной, долгосрочной стоимости.

Ключевые слова: фундаментальная стоимость, выручка, рентабельность, доходность на вложенный капитал, модель экономической добавленной стоимости, модель EVA.

Сегодня, в условиях нарастающей конкуренции, технологического развития отраслей, процесс управления бизнесом невозможен без определения его стоимости, без понимания того, что создает стоимость компании и как ей управлять. Современная концепция управления компанией во многом ориентирована на создание и стабильном росте ее фундаментальной стоимости, что является важнейшим показателем, характеризующим степень эффективности функционирования бизнеса.

В данном контексте мы будем определять создание стоимости внутри компании как способность приносить прибыль акционерам за счет увеличения капитала и дивидендов.

Компании создают стоимость в процессе инвестирования денежных средств (капитала) сейчас, чтобы генерировать денежные потоки в будущем. Таким образом, доходность на вложенный капитал (показатель ROIC, return on invested capital), а также рост выручки являются ключевыми

показателями создания стоимости. Такое утверждение неразрывно связано с положением одной из самых популярных моделей стоимостного метода управления – модели экономической добавленной стоимости (EVA, economic value added). Экономическая добавленная стоимость измеряет добавочную стоимость, созданную благодаря инвестиционным вложениям компании. Создателем данной теории является американский бизнесмен Джоэл Стерн, который, совместно с Беннетом Стюартом выявил, что стоимость компании представляет собой ее балансовую стоимость плюс будущие потоки денежных средств, превышающие норму доходности и выраженные в текущем стоимостном выражении [1].

Величина созданной инвестиционными вложениями стоимости представляет собой разницу между будущим притоком денежных средств и стоимостью инвестиций. Таким образом, модель рассчитывается по следующей формуле:

$$EVA = (ROIC - WACC) * IC \quad (1)$$

где ROIC (return on invested capital) представляет собой рентабельность инвестиций на вложенный капитал, другими словами – рентабельность инвестирован-

ного капитала, WACC (weighted average cost of capital) – средневзвешенная стоимость капитала, IC (invested capital) – инвестированный капитал. Главная мысль

данной модели заключается в следующем: основная задача компании - генерировать денежные потоки с доходностью на вложенный капитал, превышающей стоимость самого капитала [2]. Другими словами, прирост стоимости компании в большинстве случаев определяется ее инвестициями, осуществленными как за счет своих, так и за счет заемных средств. И главная цель для инвесторов компании (будь то ее собственник или управляющий) – получить доходность от вложения капитала на уровне не ниже доходности схожих по риску инвестиционных активов, а также доходность, превышающую стоимость обслуживания самого капитала. Разница между ROIC и WACC (спред доходности) представляет собой разрыв между рентабельностью инвестиций и стоимостью капитала – то есть способность компании создавать ценность.

Однако учитывая, что со временем деньги изменяют свою стоимость, а также принимая во внимание риски, с которыми связан будущий приток денежных средств, необходима корректировка стоимости самих инвестиций. В конечном счете, имен-

но связь между доходностью на вложенный капитал (ROIC) и ростом выручки компании определяет, как выручка в дальнейшем преобразуется в денежные потоки и затем реинвестируется для будущего роста или же возвращается акционерам компании в качестве дивидендов. Понимание зависимости данных факторов, на наш взгляд, гораздо эффективнее, чем оценка таких бухгалтерских показателей как прибыль или рост выручки в отдельности.

Стоит также отметить, что большой вклад в распространение данного подхода внесли сотрудники крупнейшей консалтинговой компании McKinsey&Company, суть которого была изложена в книге Тима Коллера, Марка Годхарта и Дэвида Весселса «Оценка: Измерение стоимости компаний и управление ею». В своем труде авторы приходят к выводу, что величина создаваемой компанией стоимости определяется рентабельностью ее инвестиций, ростом выручки и способностью компании поддерживать и то, и другое с течением времени. Авторы предлагают формулу, определяющую стоимость компании, которая выглядит следующим образом:

$$Value = \frac{NOPLAT_{t=1} * (1 - \frac{g}{ROIC})}{WACC - g} \quad (2)$$

где NOPLAT (Net operating profit less adjusted taxes) – показатель, представляющий собой прибыль, полученную от основной деятельности компании после вычета налогов на прибыль, связанных с основной деятельностью, g (growth) – скорость, с которой показатель NOPLAT и денежный поток компании растут каждый год [3].

Теперь, когда определены ключевые факторы создания стоимости, необходимо провести более детальный анализ лежащих в их основе драйверов роста. Так, например, в случае с выручкой можно определить, в какой степени рост выручки был обусловлен внешними факторами, а затем продолжить анализ роста выручки по бизнес-подразделениям, чтобы понять, какой именно ключевой фактор стимулирует рост выручки или же препятствует ему.

При анализе другого показателя – рентабельности капитала – необходимо определить, что является движущей силой спреда (разницы между доходностью, которую компания получает на инвестированный капитал, и стоимостью самого капитала). Также в данном ключе важно понимать структуру базового капитала, а именно, что является его источником – заемные средства или собственный капитал.

Анализируя ключевые факторы создания стоимости также необходимо помнить о возможном существенном влиянии иных элементов организации, которые обеспечивают более полное понимание функционирования компании и создают основу для определения возможностей роста. Так, например, некоторые из основных преимуществ, которые дают сильный акцент на создании стоимости, включают такие показатели как рост занятости, инвестиции

в исследования и разработки, повышение способности выполнять планы корпоративной социальной ответственности и инвестиции в инициативы сотрудников, которые впоследствии приводят к снижению текучести кадров.

Эти, а также иные преимущества, которые зависят от сферы деятельности, масштабов функционирования компании, являются дополнением к очевидным финансовым выгодам от повышения цены акций и увеличения дивидендов, выплачиваемых акционерам.

В заключение хотелось бы отметить, что процесс создания стоимости компанией во многом зависит от политики руководства. Среди менеджмента компании зачастую возникают неизбежные споры, связанные с занятием позиции по управлению организацией в целях создания стоимости. Ориентация руководства на создание краткосрочной стоимости часто проявляется в снижении доходности для ее акционеров, замедлении роста выручки и внутренней сосредоточенности на краткосрочных инициативах по улучшению показателей до отчетных дат. Такое положение неизбежно ведет к поддержанию инициатив, приносящих немедленную финансовую выгоду, но не обязательно приводящих к созданию долгосрочной стоимости.

Библиографический список

1. Ивашковская И.В., Кукина Е.Б., Пенкина И.В. Экономическая добавленная стоимость. Концепции. Подходы. Инструменты // Корпоративные финансы. – 2010. – №2.
2. Коупленд Т., Коллер Т. Стоимость компаний – оценка и управление // Под ред. Т. Коупленда. – М.: Олимп-Бизнес, 2005. – 569 с.
3. Tim Koller, Marc Goedhart, David Wessels Valuation: Measuring and Managing the Value of Companies, 7th edition. – New York: John Wiley, 2000. – 113 p.
4. Rhett Brokenshire Principles of Value Creation. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.valueconsultingpartners.com.au/wp-content/uploads/2016/04/3.-VCP-Principles-of-Value-Analysis.pdf> (дата обращения: 21.04.2023 г.)

Для анализа последствий подобного подхода стоит сделать шаг назад и рассмотреть, что происходит, когда компании и рынок не в состоянии сосредоточиться на основных движущих силах создания долгосрочной стоимости. История показала, что когда игнорируются фундаментальные факторы и компания не в состоянии сосредоточиться на основных движущих силах создания долгосрочной стоимости, мы наблюдаем существенные корректировки, вносимые самим рынком, как, например, во время интернет-пузыря конца XX века, глобального финансового кризиса 2007-2008 годов [4].

Таким образом, управление организацией невозможно без понимания того, что создает долгосрочную стоимость и как ей управлять. В рамках модели экономической добавленной стоимости (EVA) ключевыми драйверами создания стоимости компании являются два показателя, а именно, доходность на вложенный капитал (показатель ROIC) и рост выручки. Главное положение данной модели заключается в том, что генерирование денежных потоков с доходностью на вложенный капитал, превышающей стоимость самого капитала является основополагающей целью компании и ключевым ориентиром для ее инвесторов.

PRINCIPLES OF FORMATION OF THE FUNDAMENTAL VALUE OF COMPANIES

I.G. Galkina, *Graduate Student*
St. Petersburg State University
(Russia, St. Petersburg)

Abstract. *In this article, within the framework of the economic value added model (EVA model), the main indicators determining the creation of the fundamental value of companies are analyzed, among which the return on invested capital and revenue growth are highlighted. The characteristics accompanying the value creation process and somehow influencing the key financial indicators of the company are also considered. An important mistake of management in making strategic decisions on the management of a company may be its focus on creating short-term at the expense of fundamental, long-term value.*

Keywords: *fundamental value, revenue, profitability, return on invested capital, economic value added model, EVA model.*

КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ПЕРСОНАЛА КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ

А.С. Галстян, магистрант

О.А. Лымарева, канд. экон. наук, доцент

Кубанский государственный университет
(Россия, г. Краснодар)

DOI:10.24412/2411-0450-2023-4-1-65-67

Аннотация. В статье рассматривается взаимозависимость конкурентоспособности персонала и результативность функционирования предприятия. Сформулирована сущность конкурентоспособности персонала, определены и раскрыты факторы, влияющие на нее. Рассмотрены способы повышения эффективности функционирования организации на основе роста конкурентоспособности персонала. Рост конкурентоспособности персонала возможен при комплексном подходе к следующим элементам системы управления человеческими ресурсами: развитие персонала, соответствующей системы мотивация и стимулирования сотрудников, установление необходимого баланса между личными и организационными интересами, высокий уровень коммуникации и командной работы и эргономичные рабочие условия.

Ключевые слова: персонал, конкурентоспособность, компетенции, эффективность управления.

Одним из важнейших факторов, влияющих на эффективность функционирования предприятия, является персонал. Сотрудники предприятия, имеющие высокий уровень профессиональных и личностных навыков, обеспечивают предприятию возможность положительной динамики общеэкономических показателей, и соответственно запас конкурентоспособности производимой продукции, или оказываемых услуг.

Под конкурентоспособностью персонала понимают его реальные и потенциальные способности, профессиональную и деловую компетентность, изобретательность в работе, инициативность, ответственность и другие характеристики, отличающие его от других работников, имеющих ту же специальность.

Руководитель предприятий, осознают значение человеческого капитала, стремятся привлекать на работу перспективных специалистов и растить собственные лояльные высококвалифицированные кадры.

На уровень проявления конкурентных преимуществ работников влияют внешние и внутренние факторы. Внутренние факторы связаны с условиями, позволяющие

работнику реализовать свой потенциал в максимальной степени. Без развития персонала невозможно обеспечить эффективное функционирование предприятия. Одно из важнейших направлений развития сотрудников – это организация взаимосвязи в процессах развития личностных и конкурентоспособных способностей работника. Благодаря развитию персонала достигается рост умения, навыков, знаний человека, повышается его духовный, интеллектуальный, профессиональный уровень. Внешние факторы формирует среда функционирования предприятия, комплекс социально-экономических условий, определяющих формирование и развития человеческого капитала. В совокупности все это способствует повышению конкурентоспособности наёмного сотрудника на трудовом рынке [1].

Рассмотрим несколько способов повышения эффективности функционирования организации на основе роста конкурентоспособности персонала.

1. Обучение и развитие. Организации должны инвестировать в обучение и развитие своих сотрудников, чтобы они были в курсе последних тенденций и технологий в своей отрасли. Обучение и развитие так-

же помогает укрепить мотивацию сотрудников и повысить их уровень ответственности за результаты своей работы.

2. Мотивация и стимулирование. Организации должны создавать мотивационные программы и стимулировать своих сотрудников на достижение лучших результатов. Новые возможности для роста и развития, а также система премирования и бонусов могут значительно повысить мотивацию сотрудников.

3. Составление баланса между личными и профессиональными интересами. Важно обеспечить равновесие между личными и профессиональными интересами сотрудников. Например, некоторым сотрудникам может быть интересно участвовать в волонтерских проектах или заниматься спортивной деятельностью, и организации должны поддерживать это.

4. Коммуникация и командная работа. Сотрудничество и командная работа могут значительно повысить эффективность функционирования организации. Комму-

никация и открытые диалоги помогают сотрудникам чувствовать вовлеченность и важность своей работы. Также имеет смысл создавать команды для решения определенных задач или деятельности, чтобы сотрудники могли учиться друг у друга и обмениваться опытом.

5. Создание комфортных условий. Организация должна обеспечить своим сотрудникам комфортные условия работы, чтобы повысить их производительность и облегчить выполнение задач. Это может включать в себя условия работы (освещение, температура, уровень шума), рабочее место (стол, стул, эргономика), а также зоны отдыха и кухни [3, 5].

Более детально конкурентоспособность персонала рассмотрел в своих работах Р. Фатхутдинов «пирамиды конкурентоспособности», в котором каждый следующий, верхний уровень базируется на конкурентном потенциале предыдущих уровней на рисунке 1.



Рис. 1. Пирамида конкурентоспособности

Если не рассматривать пирамиду как механический набор модулей, а исходить из их органического взаимодействия, то можно предположить наличие синергетического эффекта. По мнению автора, конкурентоспособный персонал, передовые технологии и достаточные для реализации стратегических целей организации ресурсы обеспечивают не только ее конкурентоспособность, но и позволяют решать более

масштабные задачи, включая выход на международный уровень конкуренции [4].

Организации, которые применяют данные методы, могут значительно повысить эффективность и конкурентоспособность своего предприятия. Ведь сотрудники – это ключевой ресурс предприятия, и их мотивация и развитие должны быть в центре внимания руководства.

Библиографический список

1. Борисова Н.Н. Факторный анализ конкурентоспособности персонала // Статистика и экономика. – 2013 – № 3 – С. 20-24.
2. Николаев Н.А., Полещук М.Н. Методический подход к определению и оценке конкурентоспособности персонала // Вестник ЮУрГУ. Серия «Экономика и менеджмент». – 2021. – Т. 15, № 1. – С. 93-109.
3. Ксенофонтова Х.З. Модель компетенций управленческого персонала – фактор конкурентоспособности организации // Известия Пензенского государственного педагогического университета им. В.Г. Белинского. – 2019. – № 16. – С. 60-62.
4. Капустянова К.А., Гелета И.В. Совершенствование системы оценки конкурентоспособности персонала на предприятии // Символ науки. – 2016. – №11-1. – С. 67-69.
5. Сотникова С.И., Немцева Ю.В. Конкурентоспособность персонала как объект управления // Вестник Омского университета. Серия «Экономика». – 2021. – № 4. – С. 68-75.

**THE COMPETITIVENESS OF PERSONNEL AS A FACTOR IN IMPROVING
THE EFFICIENCY OF THE ORGANIZATION**

A.S. Galstyan, *Graduate Student*

O.A. Lymareva, *Candidate of Economic Sciences, Associate Professor*

Kuban State University

(Russia, Krasnodar)

***Abstract.** The article discusses the interdependence of the competitiveness of personnel and the effectiveness of the functioning of the enterprise. The essence of the competitiveness of personnel is formulated, the factors influencing it are identified and disclosed. The ways of increasing the efficiency of the functioning of the organization based on the growth of the competitiveness of personnel are considered. The growth of personnel competitiveness is possible with an integrated approach to the following elements of the human resource management system: personnel development, an appropriate system for motivating and stimulating employees, establishing the necessary balance between personal and organizational interests, a high level of communication and teamwork and ergonomic working conditions.*

***Keywords:** personnel, competitiveness, competencies, management efficiency.*

THIRD-PARTY LOGISTICS DURING THE SPORT COMPETITION

L.D. Ganeeva, *Graduate Student*

N.Yu. Melnikova, *Doctor of Pedagogical Sciences, Professor*

A.M. Varichev, *Senior Lecturer*

The Russian University of Sport (SCOLIPE)

(Russia, Moscow)

DOI:10.24412/2411-0450-2023-4-1-68-71

Abstract. *One of the most important areas of the economy is logistics. This direction is also important for any business entity and at this stage it is rapidly developing and being modernized. Globalization has led many companies to outsource their logistics functions to third-party logistics companies (3PL) in order to focus on their core competencies. The article identifies the features of using 3PL services, identifies and classifies the main disadvantages faced by 3PL companies. Logistics services have evolved and changed over time, especially when hiring them according to the concepts of 3PL (third-party logistics), 4PL (fourth-party logistics) or insourcing logistics. Moreover, the structure of an innovative approach to the organization of logistics processes in a large international competition is considered.*

Keywords: *meso-logistics, outsourcing, sports competitions, organizing committee.*

The last two decades have been marked by a great technological advance with the establishment of the internet and the transformation in the way of administering in a globalized world. This has required companies to take actions capable of responding to the changes and new demands of a more versatile, competitive, and digital market. The digital age, with so much information in real time, makes it possible for companies to know the consumption needs and desire of groups of people, or even other companies, better understanding the means to offer products and services. In this digital and globalized environment, innovation and agility in actions and decisions are fundamental for companies to stay in the market and not be passed by the competition.

Natural business model classification is often known in general as: 1PL, 2PL, 3PL, 4PL, 5PL and the latest is 6PL. 1PL (first party logistics) means that logistics services are provided by the manufacturers or distributors themselves [6]. 1PL is explained as a rule, understood as autonomous logistics when all the necessary operations (transportation, warehousing) are carried out by the owner of the goods independently through its own infrastructure and members [7]. 2PL (second party logistics) means that the company itself carries out

several logistics roles such as planning, storage, building supply chains. 2PL is generally an asset-based carrier symbolizing property rights on means of transport such as freight forwarding lines and airlines. 2PL is also defined as a shipper hiring a transporter or warehouse operator for clearly defined operational activities [3]. 2PL limited contracts or leases transportation infrastructure (such as trucks, containers, ships) to customer companies for goods mobility [2]. The logistics flow that exists in supply chains generates various types of activities that, as a rule, are not in the field of business, for this reason they are obliged to hire specialized agents.

The question is how and how many types of activities the company decides to transfer. To the extent that this number of activities is greater, facilitating not only issues related to logistics management, as well as investments are also needed, the more the company becomes dependent on agents for who has transferred services. Therefore, the decision on how to proceed with your logistics is related to an organization's understanding of how much this service may or may not add value to its product and the importance it attaches to it. So outsourcing, quarter or privatization, it will be related to this decision, that is, the company can succeed as

a model as for the other, the question is how he manages his choice.

In the most developed types of third-party logistics partnerships, it is important that the contract contains all possible rights and obligations of the parties. It is important that the contract is transparent.

This kind of discussion may seem hypothetical, but it is actually very real. The purpose of this document is to extensively classify the problems faced by third-party logistics companies and identify potential gaps.

Table 1. The potential gaps of the challenges of 3PL companies.

	Layer	Potential Gaps
1	Material Flow	- Full coordination with upstream and downstream. - Coordination with upstream to coordinate production and inbound transportation/retailers to coordinate inventory level with outbound transportation.
2	Information Flow	- Explore ways for 3PL companies to share information, address the types of information to be shared, types of technology to use, assess the impact and value in sharing information. - Integration of LIS, WMS and TMS.
3	Logistics Network	Efficient configuration of the logistics network with distribution of warehouses by points of demand, distribution of factories by warehouses, distribution of storage capacity while maintaining a fixed location and size of existing warehouses

The most important thing is that the company must identify the weak link in the activities of 3PL. It can be any tool. To do this, it is necessary to take into account the actual capital losses and the sources of such losses. After the monitoring, it will be easier to prioritize the organization of 3PL-service.

The specifics of 3PL work are peculiar, especially in the context of various industries. We have considered the 3PL-system in the organization and conduct of the Olympic Games. Since China's successful bid to host the Olympic Winter Games, the development of a number of new technologies has intensified since 2015. Everything possible was done to organize high-tech and environmentally friendly Games [5]. The Organizing Committee of the Beijing Games ensured environmentally friendly competitions, including through cooperation with 3PL operators of companies that produce hydrogen powered buses.

The purpose of the study is to reveal the functional features of outsourcing services of 3PL operators in the context of the preparation and holding of the XXIV Olympic Winter Games. The theoretical analysis of the data indicates that during preparation for the XXIV Olympic Winter Games, the Organizing Committee received an additional \$11.51 million of investment, of which 65% were meant for the improvement of the ski cluster facilities [4].

Due to the fact that the clustering of the Games became a key area of investment, it seems relevant to consider in detail the issue of logistics operations between the three clusters. In the process of preparation, the Organizing Committee of the Games in Beijing developed a system of logistics operations in a structured way, which are reasonably classified as meso-level logistics (Fig. 1).

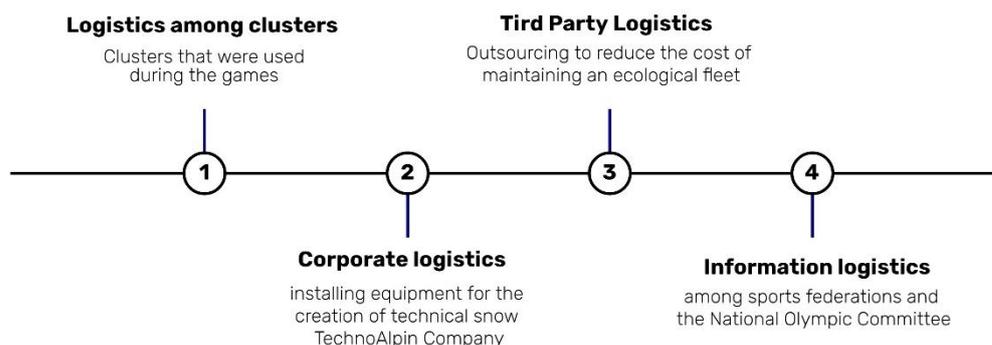


Fig. 1. The system of third-party logistic operations in the preparation and holding of the sport competition [4]

Analysis and generalization of empirical data allow us to state the fact that, as a rule, the Organizing Committees of the Games, when preparing, "rely" on the professional attitude of local companies providing logistics services. 85% of all operating vehicles were energy-efficient and environmentally friendly [4]. Thus, the XXIV Olympic Winter Games have become one of the most environmentally friendly in terms of transportation and cargo transportation [5].

A simplified structure of the orderly interaction of the organizing committee with outsourcing companies in preparation for the games is shown in Figure 2. In this system, the International Olympic Committee is the body that controls the regulatory aspects of cooperation and organization of logistics campaigns in preparation for the Olympic Winter Games. The rights and obligations of the parties must not contradict the provisions of the Olympic Charter [5].

It should be noted that other companies producing hydrogen vehicles – BAIC and AUV – also participated in the implementation of the strategy for holding environmentally friendly Winter Olympics [1].

Every year the system of organizing the Olympic Winter Games is being modernized, logistics processes are being optimized, and some tasks and risks are delegated to outsourcing companies. Clear evaluation of the composition of logistics costs is the key to making economically sound decisions.

The expediency of attracting Third-party logistics operators is due to the fact that outsourcing companies ensure the successful implementation of logistics operations by providing their own fleet of vehicles, a warehouse network, qualified support of experts, brokers and other necessary specialists.

Thus, the effectiveness of cooperation between 3PL operators and the Organizing Committee of the Games is determined by the amount of the total logistics costs. The experience of using this type of cooperation of the Organizing Committee of the Games in Beijing ensured the holding of environmentally friendly competitions.

The different modalities of contracting logistics services through a provider of services in the outsourcing or quarterization and primarization model, it is still presented in phase of studies, and as mentioned is still little studied. In order to complement this understanding, it is possible to affirm that this work achieves its goal, and still contributes to new ideas by presenting a conceptual framework that classifies hiring possibilities logistics services. Structure that is only an essay for new discussions and propositions to respect of the theme.

Finally, this essay leaves open the discussion on the subject, and the author is aware of that there may be numerous gaps that need to be understood and better explained, contributing for future studies related to the provision of logistics services.

References

1. Beijing 2022 Winter Olympic Games Bid Committee. Beijing 2022 Winter Olympic Games Bid Report I-M. Beijing: Beijing Sports University Press, 2015.
2. Kaushal, L.A. The Expansion Dilemma for Fourth-party Logistics Services: Kodan Solutions Private Limited // *Vision*. – 2020. – №24 (4). – P. 517-519. <https://doi.org/10.1177/0972262920976441>.
3. Makmor, M. F. bin M., Saludin, M. N. bin, & Saad, M. binti. (2019). Best Practices Among 3rd Party Logistics (3PL) Firms in Malaysia towards Logistics Performance. *International Journal of Academic Research in Business and Social Sciences*. 2019. – №9 (5). – P. 394-405. <https://doi.org/10.6007/ijarbss/v9-i5/5879>.
4. Official web-cite China Olympic committee. – URL: <http://www.olympic.cn/index.html>.
5. Official web-cite IOC. – URL: <https://olympics.com/ioc>.
6. Opong, W. A. Directions of Development of New Forms of Performance of Logistics Functions by Forwarding in Modern Supply Chains Dama // *Paripex - Indian Journal of Reserach*. – 2016. – №5 (10). – P. 622-624. <https://doi.org/10.15373/22501991>.
7. Sremac, S., Stević, Ž., Pamučar, D., Arsić, M., & Matić, B. Evaluation of a thirdparty logistics (3PL) provider using a rough SWARA-WASPAS model based on a newrough dombi aggregator // *Symmetry*. – 2018. – №10 (8). – P. 1-25. <https://doi.org/10.3390/sym10080305>.
8. Lim W.S. A lemons market? An incentive scheme to induce truth-telling in third party logistics providers // *European Journal of Operational Research*. – 2000. – №125. – Pp. 519-525.

ЛОГИСТИКА ЗРЛ ПРИ ПРОВЕДЕНИИ СПОРТИВНЫХ СОРЕВНОВАНИЙ

Л.Д. Ганеева, магистрант

Н.Ю. Мельникова, д-р пед. наук, профессор

А.М. Варичев, старший преподаватель

Российский университет спорта (ГЦОЛИФК)

(Россия, г. Москва)

***Аннотация.** Логистика стремительно развивается и изменяется с течением времени. Особенностью развития данного направления является появление концепции 3PL, 4PL. 3PL-сервис – это консолидированный бизнес в сфере логистики, а 4PL-аутсорсинг логистических услуг. В литературных источниках данное исследование обновляет взгляд на транспортные перевозки и предлагает концептуальную основу, которая классифицирует различные модели логистических услуг, показывая различные варианты, которые могут быть приняты, чтобы помочь компании решить, как управлять своими логистическими услугами. В данной работе рассмотрена структура инновационного подхода к организации логистических процессов в крупном международном соревновании.*

***Ключевые слова:** мезо-логистика, аутсорсинг, спортивные соревнования, организационный комитет.*

РАЗВИТИЕ ПОДПРОЦЕССА УПРАВЛЕНИЯ ПРОДВИЖЕНИЕМ ПРОДУКЦИИ ОРГАНИЗАЦИИ

Б.Н. Герасимов, д-р экон. наук, профессор
Самарский университет государственного управления
«Международный институт рынка»
(Россия, г. Самара)

DOI:10.24412/2411-0450-2023-4-1-72-78

***Аннотация.** Подпроцесс управления продвижением продукции – это комплекс маркетинговых мероприятий для увеличения сбыта продукции, привлечения новых клиентов и повышения эффективности продаж. Исследование текущего состояния данного подпроцесса управления в базовой организации позволило выявить противоречия и недостатки в его функционировании. Разработка и внедрение инновационных предложений должно улучшить качество деятельности подпроцесса управления продвижением продукции организации. Применение методов принятия управленческих решений направлено на ускорение реализации предложений в организационной среде.*

***Ключевые слова:** организация, проблемы, продвижение продукции, предложения, подпроцесс, предложения, методы, ожидаемые результаты.*

Принципиально важная роль процесса управления маркетингом в экономических системах типа «организация» является уже давно известным постулатом в рамках продвижения миссии и достижения их целей и задач. Одним из актуальных факторов исследования, построения и реформирования маркетинговой деятельности является построение и внедрение процессного управления в рамках операционной и управленческой деятельности.

Одной из важнейших составляющих продвижения продукции становится политика активного продвижения и целевого позиционирования её на рынке. Нужные ей сообщения организация может передавать через свои названия, упаковку, витрины магазинов, выставки, средства массовой информации, а также посредством контактов торговых представителей организации с покупателями.

Подпроцесс управления продвижением продукции – это деятельность, включающая комплекс маркетинговых мероприятий для увеличения сбыта продукции на основе вывода товара на рынок, увеличение его узнаваемости, привлечения новых клиентов и повышения эффективности продаж через воздействие на потребителей [1, 2].

Для полного понимания сущности подпроцесса управления продвижением продукции необходимо изучить его атрибуты, чтобы в дальнейшем рассмотреть данный подпроцесс на нормативном уровне и достичь его параметров внутри организации. Ключевые атрибуты подпроцесса управления продвижением продукции организации [3, 9]. Содержание ключевых атрибутов нормативного подпроцесса управления продвижением продукции организации представлен в таблице 1.

Таблица 1. Содержание ключевых атрибутов нормативного состояния атрибутов под-процесса управления продвижением продукции организации

Наименование атрибута	Определение
Вход	Потребность в повышении объема продаж информации, активизацию потребительского спроса и поддержание лояльного отношения к ее продукции.
Основные этапы преобразований входа в выход	разработка маркетинговой концепции; анализ рынка; отбор целевых потребителей; разработка комплекса маркетинга; реализация маркетинговой концепции
Выход	Удовлетворенность реализацией ключевых маркетинговых мероприятий для повышения хозяйственной деятельности организации.
Материальные ресурсы	расходные материалы и запчасти для оборудования, бумага, канцтовары, помещения, оборудование, сырье, товар.
Информационные ресурсы	газеты, журналы, бюллетени, брошюры, телевизионные передачи, презентационные фильмы, рекламные ролики, видеосюжеты, фильмы, интернет, протоколы, тесты, анкеты, экспертные и опросные листы, результаты деятельности работников по периодам времени,
Методические ресурсы	должностные инструкции, инструкции и технологии решения задач и заданий, подходы к обоснованию разработки рекламного бюджета; методы оценки экономической эффективности рекламы; умение выделять главные управляющие факторы эффективности рекламы
Трудовые ресурсы	начальник отдела маркетинга, менеджер-маркетолог, менеджер по рекламе, менеджер по стратегии продаж, специалист по маркетинговым исследованиям, секретарь-делопроизводитель отдела
Технические ресурсы	компьютер, ксерокс, средства связи и регистрации, видео- и фотоаппаратура
Правовые ресурсы	гражданский кодекс, трудовой кодекс, перечень профессий, положения, постановления, контракт, договор, регламенты и т.д.
Критерии качества	качество разработки стратегии и дизайна макета, качество организация производства, маркетинга и др., качество рекламных технологий
Критерии эффективности	доход от реализации продукции, отношение проданной продукции от общего объема товаров, эффективности методов продвижения, полнота выполнения этапов, осуществленных мероприятий, анализ ошибок и просчетов

Организация функционируют в условиях сложной, изменчивой, с высокой степенью неопределенности маркетинговой среды, поэтому управление продвижением продукции приобретает для них особую значимость и реализуется специальной службой и представляет собой цепочку взаимосвязанных этапов [11].

ГАУ «Самарское областное вещательное агентство» («СОВА») – это крупнейший мультимедийный холдинг Самарской области. Медиахолдинг «СОВА» возник в 2020 г. в результате объединения главных областных информационных ресурсов: ТРК «Губерния» и газеты «Волжская ком-

муна». Также в структуру ГАУ СО «СОВА» входят следующие проекты: общественно-политическая газета «Волжская коммуна», телеканал «Губерния», радио «Губерния», конкурс «Достояние губернии», официальные группы каждого ресурса во всех социальных сетях, продакшен под ключ (аудио- и видеопроизводство рекламных материалов, документальных фильмов, теле- и радиопрограмм).

Содержательная характеристика атрибутов ГАУ «СОВА», включающих в себя виды услуг, цели и миссию по работе [4] приводятся в таблице 2.

Таблица 2. Ключевые атрибуты ГАУ «СОВА»

Наименование	Характеристика
Вход (назначение)	Жители и гости Самарской области, бизнесмены, распространяющие продукцию на территории региона
Основные преобразования входа в выход	Сбор и анализ информации, посещение мероприятий, общение со спикерами и экспертным сообществом, донесение информации до аудитории в удобном формате и на доступном языке, визуальное оформление информации, продвижение в социальных сетях, отслеживание ключевых трендов в способах подачи информации
Выход» (результаты)	Удовлетворенность аудитории и клиентов сведениями и данными, предоставляемыми медиахолдингом, авторитетность правящей власти, высокий кредит доверия у холдинга со стороны аудитории и рекламодателей
Материальные ресурсы	Бюджетные средства и средства рекламодателей, СМИ, входящие в состав холдинга, пресс-центр, продакшен-студия
Информационные ресурсы	Пресс-релизы, официальная информация от правительства, спикеры, задания, отчеты, графики мероприятий, рейтинги, социальные сети
Трудовые ресурсы	Редакторы, корреспонденты, продюсеры, фотографы, операторы, корректоры, верстальщики, технические специалисты, дизайнеры, маркетологи.
Технические ресурсы	Компьютерное оборудование, диктофоны, фото-видеотехника, студийное оборудование, звуковое и световое оборудование, легковые автомобили
Правовые ресурсы	ФЗ о СМИ, ФЗ о рекламе, лицензия на информационную деятельность от Роскомнадзора
Структура	матричная структура, включает руководителя холдинга, руководителей СМИ и спецпроектов
Технологии операций	технологии операционных процессов сбора, обработки и предоставления информации, производства мультимедийного и рекламного контента

Для разработки характеристик текущего состояния атрибутов подпроцесса управления продвижением продукции ГАУ «СОВА» в данной работе используются

значения уровня сестояний основных атрибутов выбранного подпроцесса управления организации, которые для наглядности представлены в таблице 3.

Таблица 3. Текущее состояние атрибутов подпроцесса управления продвижением продукции ГАУ «СОВА»

наименование	Атрибуты		Методы исследования	Основные недостатки
	текущее состояние			
Основные преобразования (основные этапы)	Сбор информации для использования в деятельности. Анализ данных, используемых в деятельности. Определение основных рабочих процессов в медиахолдинге. Определение функциональных требований к специалистам		Изучение кадрового состава; Анализ штатного расписания; Изучение обязанностей сотрудников и их реальных задач	Недостаток квалифицированных сотрудников. Некачественный анализ используемых данных. Несоблюдение разработанных внутренних регламентирующих документов.
Информационные ресурсы	Пресс-релизы, официальная информация от правительства, спикеры, отчеты, графики мероприятий, рейтинги, социальные сети		Наблюдение Обобщение опыта	Корреспонденты в качестве новостей выдают информацию из пресс-релизов Безликость, однотипность инфопродуктов
Методические ресурсы	Шаблоны для новостей/рекламы Устаревшая база данных		Наблюдение Опрос сотрудников	Недостаточно простора для творчества
Трудовые ресурсы	Редакторы, журналисты, стажеры, фотографы, операторы, художники, технические сотрудники		Анализ Наблюдение	У профессионалов мало времени на обучение начинающих; Ограниченность зарплатного фонда для стимуляции сотрудников
Правовые ресурсы	ФЗ о СМИ, ФЗ о рекламе, лицензия на информационную деятельность от Роскомнадзора, устав организации		Анализ	Самоцензура
Критерии качества	Цитируемость Эксклюзивность данных Достоверность информации		Анализ Наблюдение	Низкая цитируемость и эксклюзивность инфопродуктов
Критерии эффективности	Рейтинг доверия к действующей власти Оперативность выхода новостей Скорость распространения данных среди аудитории		Анализ Мониторинг	Нестабильный уровень доверия к власти; Недостаточное число имиджевых материалов; Невысокая скорость выхода и распространения ключевых новостей

Установление текущего состояния атрибутов подпроцесса управления продвижением продукции ГАУ «СОВА» показывает, что одной из ключевых проблем является несоответствие объема заказов с трудовыми ресурсами [5]. Также выявлены причины, по которым возникла данная проблема, в т.ч. неадекватное распределение задач между сотрудниками, недостаточно высокий уровень координации работы между отделами, некомпетентность ряда сотрудников и кадровый дефицит, что влияет на ключевые критерии качества и эффективности.

Благодаря правильному формулированию существующих проблем можно прийти к рациональному решению существующих недочётов подпроцесса управления продвижением продукции организации. Системный и процессный подходы в рамках аналитической работе состоят в создании преемственности, когда на основании накопленной информации решается задача и создается задел на будущее для продолжения изысканий [6].

Результаты исследования проблем в подпроцессе управления продвижением продукции организации ГАУ «СОВА» представлен в таблице 3.

Таблица 3. Проблемы, выявленные в подпроцессе управления продвижением продукции ГАУ «СОВА»

Наименование атрибута подпроцесса	Наименование проблемы	Причина возникновения	Ожидаемые последствия
Преобразования	Отсутствие понимания назначения, неполнота информации проекта по продвижению продукции	Отсутствие финансовой оценки проекта Недостаток тестирования полученного результата Отсутствует обратная связь с потребителем.	Неполнота информации о вложенных средствах для проекта, снижение доходов организации. Неполнота информации о недостатках проекта и его положительных сторонах
Трудовые ресурсы	Нехватка персонала в области рекламы	Отсутствие специалиста по маркетинговым исследованиям Отсутствие менеджера по стратегии продаж	Недостаток информации в области маркетинговых исследований Снижение эффективности продаж, снижение доходов
Критерии качества	Неполнота оценки качества продвижения продукции	Нехватка оценки качества организации рекламных организаций	Неполнота анализа введённого проекта, отсутствие полной информации о его результативности.
Критерии эффективности	Неполнота методов оценки эффективности введённого проекта	Отсутствие оценки эффективности методов продвижения, полноты выполнения этапов, осуществленных мероприятий	Появление нежелательных результатов, в связи с отсутствием полной оценки введённого проекта
Информационные ресурсы	Недостаток информационных ресурсов при выполнении маркетинговых задач	Отсутствуют газеты, журналы, бюллетени, брошюры, телепередачи, презентации, видеосоюжеты	Недостаток информационных ресурсов может повлечь за собой получение недостоверных и неполных данных в маркетинговых исследованиях.
Правовые ресурсы	Нехватка правовых ресурсов для реализации маркетинговой программы	Отсутствие положений, постановлений, контрактов, договоров, регламентов	Отсутствие необходимых правовых ресурсов и не знания законов может привести к проблемам при введении маркетинговой программы

Проведенное исследование позволяет сделать вывод, что использование каналов товародвижения в ГАУ «СОВА», осуществляется недостаточно эффективно. Так, можно сказать, что организация в

своей деятельности по продвижению товара не использует брендинг и личные продажи. Кроме этого, для оценки современного состояния рынка и его перспектив важно отметить бурное развитие средств

Интернета. Также необходимо учитывать и глобальные процессы, происходящие в экономике это глобализация и слияние или взаимопроникновение отраслей. Влияние глобальных тенденций проявляется, в частности, в том, что в традиционные сферы вторгаются новые участники, напри-

мер, телекоммуникационные, сервисные организации [10, 13].

Формулирования предложения и их атрибутов для развития подпроцесса управления продвижением продукции ГАУ «СОВА» приведен в таблице 4.

Таблица 4. Предложения по развитию подпроцесса управления продвижением продукции ГАУ «СОВА»

Наименование атрибута подпроцесса	Наименование предложения	Средства реализации	Ожидаемые результаты
Преобразование входа в выход (основные этапы)	Включение новых этапов в процесс продвижения продукции организации.	Проведение финансовой оценки проекта Проведение тестирования полученного результата Установка обратной связи с потребителями.	Полнота информации о вложенных средствах для проекта, увеличение доходов организации. Полнота информации о недостатках проекта и его положительных сторонах
Подбор недостающих трудовых ресурсов	Подбор персонала в области рекламы	Подбор специалиста по маркетинговым исследованиям Подбор менеджера по стратегии продаж	Полнота информации в области маркетинговых исследований Повышение эффективности стратегии продаж
Повышение критерий качества	Включение оценки качества продвижения продукции.	Проведение оценки качества организации рекламных организаций	Полнота анализа введённого проекта, наличие полной информации о его результативности.
Повышение критерий эффективности	Включение методов оценки эффективности нового проекта	Проведение оценки эффективности методов продвижения, выполнения мероприятий	Полный анализ проекта снижает дополнительные риски, в связи с наличием новой оценки введённого проекта
Развитие информационных ресурсов	Включение дополнительных информационных ресурсов при выполнении маркетинговых задач	Включение ресурсов: газеты, журналы, бюллетени, брошюры, телевизионные передачи, презентационные фильмы, рекламные ролики, видеосюжеты	Достаток информационных ресурсов может способствовать получению достоверных и полных данных в маркетинговых исследованиях.
Дополнение правовых ресурсов	Включение правовых ресурсов для реализации маркетинговой программы	Включение положений, постановлений, контрактов, договоров, регламентов	Наличие необходимых правовых ресурсов и знание законов поможет избежать проблем при введении маркетинговой программы

ГАУ «СОВА» быстро развивается и постоянно находится в условиях жесткой конкуренции, то в ближайшее время она будет вынуждена пойти на усиление маркетинговой деятельности. Эффективное выполнение подпроцесса управления продвижением продукции состоит в принятии решений, их осуществлении и оценке полученных результатов [7, 12].

Для повышения эффективности подпроцесса управления продвижением про-

дукции ГАУ «СОВА» должно быть достигнуто путем подбора и применения методов принятия управленческих решений. Определение МПУР и ожидаемых результатов при рассмотрении предложений по устранению проблем в атрибутах подпроцесса управления продвижением продукции организации по работе [8] представлено в таблице 5.

Таблица 5. Применение МПУР для выполнения предложений по развитию подпроцесса управления продвижением продукции ГАУ «СОВА»

Наименование атрибута подпроцесса	Наименование предложения	Наименование МПУР	Ожидаемые результаты
Подбор недостающих трудовых ресурсов	Подбор персонала в области рекламы.	Метод отбора лучших Метод группового собеседования	Выбор лучшего специалиста по маркетинговым исследованиям среди возможных кандидатов Подбор менеджера по стратегии продаж
Повышение критерий качества	Включение оценки качества по продвижению продукции	Метод И. Березина	Оценка эффективности расходов на основе разницы между прогнозируемыми показателями и фактическими
Повышение критерий эффективности	Включение методов оценки эффективности введённого проекта	Метод ROI	Полный анализ проекта с помощью коэффициента окупаемости инвестиций, показывает успех или убыточность рекламы
Развитие информационных ресурсов	Включение информационных ресурсов для маркетинговых задач	Метод Хамелу и Прахаладу	Достаток информационных ресурсов с помощью такого конкурентного преимущества, как ключевая компетенция
Дополнение правовых ресурсов	Включение правовых ресурсов для реализации мероприятий	Модель Гранта	Включение необходимых правовых ресурсов с помощью определения их сильных и слабых сторон по сравнению с конкурентами

После реорганизации отдел рекламы ГАУ «СОВА» стал способен выполнять большой объем работ и с большей эффективностью, чем до реорганизации, что полностью соответствует политике её руководства, направленной на усиление маркетинговой деятельности. Повышение эффективности маркетинговой деятельности организации должно быть также достигнуто путем совершенствования планирования рекламной деятельности [14].

Процесс управления продвижением продукции состоит в удовлетворении потребности всего потребностей населения. Эффективность выбранной концепции определяется анализом достигнутых целей, главными из которых являются расширение спроса, разнообразие предлагаемой продукции, которое может удовлетворить более широкий круг потребностей людей, улучшение уровня жизни отдельных людей и общества в целом.

Библиографический список

1. Астафьева Н.С. Исследование и реформирование процесса управления информацией организации // Менеджмент и бизнес-администрирование. – 2021. – № 4. – С. 145-156.
2. Бардаков А.А., Корнилов Д.А. Управление кросс-функциональными бизнес-процессами в целях обеспечения экономической безопасности организация // На страже экономики. – 2019. – №1 (8). – С. 5-11.
3. Герасимов Б.Н. Исследование и развитие управленческой деятельности организации // Управление и экономика: исследования и разработки. – Пенза: ПГАУ, 2021. – С. 35-51.
4. Герасимов Б.Н. Методологические инструменты исследования и оценки эффективности процесса управления персоналом организации // Международный журнал гуманитарных и естественных наук. – 2018. – №2. – С. 160-169.
5. Герасимов Б.Н. Инновационное развитие процесса управления информацией экономических систем // Развитие экономических систем: теория, методология, практика. – Пенза: ПГАУ, 2022. – С. 66-87.
6. Герасимов Б.Н. Применение полицентрического подхода при построении экономических систем типа «организация» // Менеджмент и бизнес-администрирование. – 2022. – №3. – С. 4-15.
7. Герасимов Б.Н. Онтология науки управления: философия, основания, атрибуты // Основы экономики, управления, права. – 2021. – №2. – С. 13-20.
8. Калянов Г.Н. Моделирование, анализ реорганизация и автоматизация бизнес-процессов. – М.: Дело, 2019. – 568 с.

9. Репин В.В., Елиферов В.Г. Процессный подход к управлению. Моделирование бизнес-процессов. – Новосибирск: Наука, 2019. – 645 с.
10. Родионова В.Н., Туровец О.Г. Организация производства и управление предприятием. – М.: ИЦ РИОР, 2019. – 128 с.
11. Корокошко Ю. Особенности позиционирования и восприятия брендов на рынке молочных продуктов // Бренд-менеджмент. – 2001. – №3. – С. 24-36.
12. Лунева Е., Малыгина А. Атрибутивная концепция и процесс разработки стратегии позиционирования имиджа компании // Маркетинг и маркетинговые исследования. – 2010. – №1. – С. 38-46.
13. Contrafatto M. Stewardship theory: Approaches and perspectives // Advances in Public Interest Accounting. – 2014. – № 17. – P. 177-196.
14. Dequech D. Uncertainty: A Typology and Refinements of Existing Concepts // Journal of Economic Issues. – 2011. – № 3 (45). – P. 621-640.

DEVELOPMENT OF THE PROMOTION MANAGEMENT SUBPROCESS ORGANIZATION'S PRODUCTS

B.N. Gerasimov, *Doctor of Economics Sciences, Professor*
Samara University of Public Administration
«International Market Institute»
(Russia, Samara)

***Abstract.** The product promotion management subprocess is a set of marketing measures to increase product sales, attract new customers and increase sales efficiency. The study of the current state of this subprocess of management in the basic organization revealed contradictions and shortcomings in its functioning. The development and implementation of innovative proposals should improve the quality of the activities of the organization's product promotion management sub-process. The application of management decision-making methods is aimed at accelerating the implementation of proposals in the organizational environment.*

***Keywords:** organization, problems, product promotion, proposals, subprocess, proposals, methods, expected results.*

ОЦЕНКА ПОТЕНЦИАЛА РАЗВИТИЯ МЕЖВУЗОВСКОГО КАМПУСА ГОРОДА ХАБАРОВСКА КАК ЦЕНТРА РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОСИСТЕМЫ

О.Ю. Геревенко, *магистрант*

Т.В. Ковалева, *канд. экон. наук, доцент*

Тихоокеанский государственный университет
(Россия, г. Хабаровск)

DOI:10.24412/2411-0450-2023-4-1-79-83

Аннотация. Мировой тенденцией развития университетов является формирование объединенных центров в виде кампусной системы организации совместной деятельности. В статье представлен сравнительный анализ современных университетских кампусов и межвузовского кампуса г. Хабаровска и соответствие рассмотренных кампусов критериям развития экосистем. На основе результатов анализа выявлены наиболее значимые факторы и вызовы, влияющие на деятельность современного университета.

Ключевые слова: университетский кампус, межвузовский кампус, критерии оценки, экосистема, региональная экосистема.

В современном мире получение высшего образования является важной и неотъемлемой частью жизни человека. Чаще всего именно в период студенчества молодой человек начинает вести наиболее социально активную жизнь, расширяет круг своих знакомств и интересов, получает специализацию, а также информационный багаж и стартовые компетенции для развития в будущем. Мировой тенденцией развития университетов является формирование объединенных центров в виде кампусной системы организации совместной деятельности. Это позволяет увеличить уровень взаимодействия обучающихся и профессорско-преподавательского состава, повысить квалификацию на базе междисциплинарной деятельности, проводить масштабные научные исследования и разработки.

В нашем исследовании за основу определения университетского кампуса мы взяли следующее: «Кампус (лат. campus) – университетский городок, включающий, как правило, учебные помещения, научно-исследовательские институты, жилые помещения для студентов, библиотеки, аудитории, столовые и т.д.» (Гринберг Р.С.) [4], а также «Кампус – это архитектурно-градостроительный комплекс, объединенный общей глобальной функцией» (Чичкина М.А.) [2].

Строительство университетских кампусов давно успешно практикуется в зарубежных странах и постепенно начинает развиваться в России. Однако в российских городах, особенно в периферийных, существует дефицит в достаточно комфортной в функционально-планировочном и архитектурно-пространственном отношении городской среды, что является одной из проблем полноценного функционирования и взаимодействия вузов и других образовательных учреждений между собой в условиях дисперсного, как правило, бессистемного, размещения в городской структуре. Рассматривая некоторые крупные города, можно сказать, что таких объектов, как межвузовские студенческие кампусы, которые бы работали в полную силу и выполняли свою функцию, пока нет. Есть университеты, которые пытаются ввести в свой функционал что-то новое и создать определенную среду для этого, но по большей части вузовские комплексы так и остаются раздробленными [2].

Для того, чтобы понять, что из себя представляют современные кампусы, нами были проанализированы 3 мировых и 3 отечественных кампуса, а также межвузовский кампус, который планируется построить в городе Хабаровск (табл. 1).

Таблица 1. Сравнительный анализ университетских кампусов

Кампус	Главный центр	Основная цель	Источники финансирования
1. Стэнфордский университет	Сам университет	Подготовка кадров под запросы бизнеса (высокие технологий и IT)	Частные источники (Эндаумент-фонд)
2. Оксфордский университет	Центральная администрация, возглавляемая вице-канцлером	Поддержка интересов и талантов студентов, без привычного разделения на специальности	Частные источники (Эндаумент-фонд), исследовательские гранты, академические сборы
3. Пекинский университет	Сам университет	Развитие науки	Бюджет Китая; деятельность, приносящая доход
4. Сибирский федеральный университет	Сам университет	Развитие науки и образования	Бюджет РФ; деятельность, приносящая доход
5. Дальневосточный федеральный университет	Сам университет	Международное сотрудничество для развития образования и науки	Бюджет РФ; деятельность, приносящая доход
6. Университет Иннополис	Сам университет	Технологии и инновации	Бюджет РФ; деятельность, приносящая доход
7. Межвузовский кампус г. Хабаровск	Правительство края и ВУЗы участники: – ТОГУ; – ХГУЭП; – ДВГМУ; – ДВГУПС; – ХГИК.	Региональная повестка	Механизм ГЧП

По результатам анализа можно сделать вывод, что межвузовский кампус в г. Хабаровске будет существенно отличаться от всех рассмотренных кампусов, так как все представленные кампусы функционируют вокруг одного глобального центра, которым является базовый университет, а межвузовский кампус будет построен в рамках сотрудничества 5 университетов города, главным координатором которого выступает региональная власть в лице Правительство Хабаровского края.

Основной целью межвузовского кампуса в г. Хабаровске будет региональная повестка (образовательная, научная, технологическая, социальная, демографическая). Практически во всех существующих кампусах университет является главным центром, сам выбирает приоритетные вопросы развития, ключевыми в которых являются образование и наука. Также большая часть кампусов финансируется за счет средств бюджета страны и деятельности, приносящей доход, за исключением Стэн-

фордского и Оксфордского университетов, которые полностью финансируются бизнесом. Финансирование в проектируемом межвузовском кампусе будет основано на применении механизма государственно-частного партнерства (ГЧП) при существенной доле частного финансирования.

Мы предлагаем рассматривать межвузовский кампус в городе Хабаровске ядром новой региональной экосистемы Хабаровского края. Существующие отечественные и зарубежные кампусы активно сотрудничают с региональной экосистемой, а также являются ее составной частью. При данном сотрудничестве университет представляет собой ключевое звено, вокруг которого происходят процессы единения, интеграции и координации ресурсов других членов региональной экосистемы (государство, регион, инвесторы, банки, население и т. д.) на взаимовыгодных условиях, то есть университет берет на себя роль организатора, отвечающего за взаимосвязь между другими участниками.

На основе изучения исследований авторов по бизнес-моделям нами были сформулированы десять критериев оценки соответствия бизнес-модели кампуса экоси-

стемному типу (табл. 2). Далее мы провели анализ соответствия рассмотренных кампусов критериям экосистемной бизнес-модели (табл. 3).

Таблица 2. Критерии оценки соответствия экосистемной бизнес-модели

Критерии	Условное обозначение фактора
1. Партнерские отношения участников экосистемы	K1
2. Модульность: компоненты товара (услуги) разрабатываются отдельно, но формируют единое целое	K2
3. Инвестиции каждого участника в экосистему	K3
4. Зависимость участников друг от друга	K4
5. Механизм координации в виде стандартов, правил и процессов	K5
6. Адаптивность: быстрая перестройка экосистемы под запросы клиентов	K6
7. Постоянное развитие участников экосистемы (новые технологии)	K7
8. Участники экосистемы имеют определенные задачи и цели в рамках совместной деятельности	K8
9. Главной целью экосистемы является закрытие всех потребностей клиентов	K9
10. Развитие сильного личного бренда экосистемы	K10

Таблица 3. Соответствие критериям экосистемы рассмотренных кампусов

Кампусы	Критерии									
	K1	K2	K3	K4	K5	K6	K7	K8	K9	K10
1. Стэнфордский университет	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
2. Оксфордский университет	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
3. Пекинский университет	+	+	+	-	+	-	+	+	+	+
4. Сибирский федеральный университет	+	+	+	-	+	-	+	+	-	-
5. Дальневосточный федеральный университет	+	+	+	-	+	-	+	+	-	+
6. Университет Иннополис	+	+	+	-	+	+	+	+	-	-
7. Межвузовский кампус г. Хабаровск	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+

Результаты анализа показывают, что признаки экосистемы присущи всем кампусам. Как видно из таблицы 3, Стэнфордский и Оксфордский университеты, а также межвузовский кампус отвечают всем критериям экосистемы. Остальные кампусы соответствуют по большинству критериев. Это говорит о том, что «экосистемная» бизнес-модель явно прослеживается и в образовательной сфере, что еще раз подтверждает нашу гипотезу о том, что межвузовский кампус в городе Хабаровске стоит рассматривать не просто как элемент региональной экосистемы, а как ядро этой экосистемы, центральную часть которой будет составлять бизнес-модель.

Комплексные решения, направленные на совершенствование и развитие университетских экосистем, требуют использование подходов и методов стратегического менеджмента. Их ключевая особенность состоит в анализе внутренней и внешней

среды в части использования возможностей и эффективной реализации внутреннего потенциала университета [6].

Университет как инновационная экосистема должен отвечать на вызовы, связанные с новыми требованиями к содержанию, формам и результатам профессионального образования; с обеспечением первичного характера профессионального развития кадров, их подготовки к решению профессиональных задач в соответствии с быстро изменяющимися потребностями цифровой экономики. Очевидно, что совершенствование системы профессионального мастерства и подготовки высококвалифицированных кадров невозможно без объединения усилий и ресурсного потенциала представителей бизнес-сообщества, государства и образовательных организаций [3].

Наиболее значимыми, с точки зрения влияния на развитие университета, внешними вызовами являются:

- формирование цифровой экономики, предполагающей универсальность компетенций;

- демографический тренд, объективно приводящий к росту доли обучаемых по коротким программам дополнительного и бизнес-образования;

- обеспечение конкурентоспособности национальной продукции на мировых рынках, следствием чего является активизация спроса на международную компоненту программ;

- новые внешние угрозы национальной безопасности и усиление их взаимосвязи с сохранностью интеллектуального потенциала стран, вызовы инновационной безопасности – состоянию защищенности национальных интересов государства от внутренних и внешних угроз, возникающих в условиях инновационного развития, что диктует необходимость интеграции предметной области «интеллектуальная собственность» во все иные предметные области и сферы деятельности;

- тяжелое административно-правовое обременение деятельности образовательных учреждений, что снижает гибкость и скорость реагирования на вызовы [5].

Данные вызовы предполагают следующие необходимые изменения в организации образовательной, научной, проектно-социальной и предпринимательской деятельности университета:

- переход от образовательного цикла к спирали развития на программах высшего образования – дополнение их программами, ориентированными на ускоренное обновление знаний;

- изменение форм и инструментов организации обучения, резкое увеличение доли научно-технической информации в структуре знаний;

- возрастание требований к уровню квалификации работников;

- возрастание роли международных профессиональных и образовательных

стандартов. Факторами устойчивого развития университета являются;

- переход от поиска и использования ресурсов к поиску и использованию драйверов будущего развития и инструментов управления ими; диверсификация как принцип деятельности, множественность продуктов и ресурсов; системность и взаимообусловленность всех видов деятельности;

- переход от работы с абитуриентами к поиску талантов, возвращение и работа с ними; ускоренная подготовка профессионалов для формирующихся рынков в тактической перспективе;

- индустриальные связи с бизнес-сообществом, целеполагающая система коммуникаций, интеграционная модель сотрудничества;

- инновационная инфраструктура высокой мобильности (предакселераторы и акселераторы, центры поддержки технологий и инноваций и пр.);

- значительный потенциал в ряде областей прикладных научных исследований (внешнеэкономическая деятельность, интеллектуальная собственность) [1].

При сохраняющемся потенциале и конкурентных преимуществах данные вызовы создают риски деятельности университета и в условиях ограничений других возможностей развития могут стать существенным барьером, препятствующим эффективному развитию. Мы считаем, что подход к развитию региональных университетов через создание межвузовского кампуса как центра региональной экосистемы может снять многие из перечисленных проблем.

Самое главное, что развитие экосистемы в университетах, по нашему мнению, должно быть интегральной частью стратегии развития вузов, более того, переходить на уровень отраслевой или региональной межвузовской кооперации, поскольку это дает заложенный в цифровых технологиях синергетический ресурсный и экономический эффект, не только для участников кампуса, но и для региона.

Библиографический список

1. Аликаева М.В. Императивы формирования социально-экономических экосистем / М.В. Аликаева, Л.О. Асланова, Р.В. Гурфова // Трансформация социально-экономического

пространства России и мира. Сборник статей международной научно-практической конференции. Под редакцией Г.Б. Клейнера, Х.А. Константиныди, В.В. Сорокожердьева, З.М. Хашевой. – 2020. – С. 369-375.

2. Аликаева М.В. Теории социально-экономических экосистем: закономерности и тенденции развития / М.В. Аликаева, Л.О. Асланова, А.А. Шинахов // Вестник Воронежского государственного университета инженерных технологий. – 2020. – Т. 82. – № 3 (85). – С. 284-288.

3. Гарькуша А. В. Концепции развития экосистем в рамках цифровой экономики / А. В. Гарькуша, Е. Б. Шелудько // Социально-экономическое развитие России: проблемы, тенденции, перспективы. – Курск, 2021. – С. 68-72.

4. Гринберг Р.С. Умным фабрикам нужны умные люди и умная экономика / Р.С. Гринберг // Экономическое возрождение России. – 2016. – № 4 (50). – С. 154-157.

5. Клейнер Г.Б. Развитие экосистем в финансовом секторе России / Г.Б. Клейнер, М.А. Рыбачук, В.А. Карпинская // Управленец. – 2020. – Т. 11, № 4. – С. 2-15.

6. Когденко В.Г. Современные тенденции в бизнес-анализе: исследование экосистемы компании, анализ информационной составляющей бизнес-модели, оценка возможностей роста / В. Г. Когденко, М. В. Мельник // Региональная экономика: теория и практика. – 2018. – Т. 16. – № 1 (448). – С. 38-57.

ASSESSMENT OF THE DEVELOPMENT POTENTIAL OF THE Khabarovsk INTERCOLLEGIATE CAMPUS AS THE CENTER OF THE REGIONAL ECOSYSTEM

O.Y. Gerevenko, *Graduate Student*

T.V. Kovaleva, *Candidate of Economic Sciences, Associate Professor*

Pacific State University

(Russia, Khabarovsk)

Abstract. *The global trend in the development of universities is the formation of joint centers in the form of a campus system for organizing joint activities. The article presents a comparative analysis of modern university campuses and the intercollegiate campus of Khabarovsk and the compliance of the considered campuses with the criteria of ecosystem development. Based on the results of the analysis, the most significant factors and challenges affecting the activities of a modern university are identified.*

Keywords: *university campus, intercollegiate campus, evaluation criteria, ecosystem, regional ecosystem.*

МЕЖДУНАРОДНОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО РОССИИ И ИНДИИ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

М.А. Глазков, студент

А.А. Иванов, студент

А.В. Сергеев, студент

Научный руководитель: Р.Р. Ахмедзянов, доцент

Калужский государственный университет им. К.Э. Циолковского
(Россия, г. Калуга)

DOI:10.24412/2411-0450-2023-4-1-84-87

Аннотация. В связи с новыми геополитическими и экономическими изменениями на мировой арене, крайне важно развивать сотрудничество с новыми торговыми партнерами. Для России сотрудничество с Индией открывает новые возможности как торгового-экономического партнера, так и как партнера в таможенном сотрудничестве. В статье представлен анализ торгового аспекта сотрудничества двух стран, а также приведены существующие проблемы. В заключении приводятся перспективы такого сотрудничества.

Ключевые слова: товарооборот, таможенное сотрудничество, международные договоры, торговля, Россия, Индия.

Международное сотрудничество стран имеет цель достижения определенных целей в экономике, политике, военном деле или научно-технической отрасли. Чаще всего, такие интеграции создаются для создания взаимовыгодных условий торговли или создание сильного военного альянса.

В связи с введением новых санкционных пакетов в адрес России стало необхо-

димым привлечение в национальную экономику новых инвестиционных партнеров, а также построение новых торговых путей. Для России Индия является давним торговым партнером (история сотрудничества ведется еще с середины 20 века), а в сложившейся мировой обстановке такое сотрудничество может привести к росту обеих стран [1].

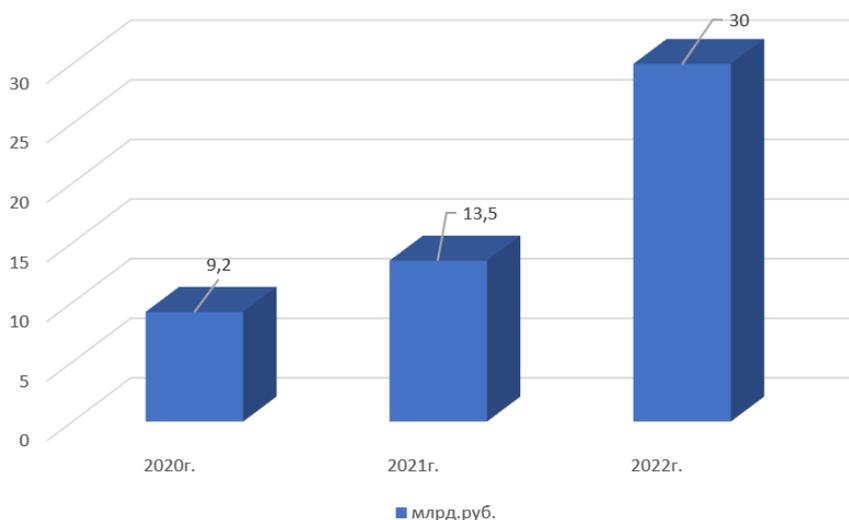


Рис. 1. Динамика товарооборота России и Индии в 2020-2022 гг., млрд. руб.

В 2022 году товарооборот между Россией и Индией вырос втрое по сравнению с аналогичным показателем 2020 года. Так,

в 2022 году товарооборот достиг 30 млрд. рублей, что на 16,5 млрд. больше по срав-

нению 2021 годом и на 20,8 млрд. рублей больше по сравнению с 2020 годом.

Основным товаром, поставляемым в Индию из России, стала российская нефть и нефтепродукты. Все это происходит на фоне введенного странами Запада потолка цен на российскую нефть – в декабре Евросоюз согласовал его размер на уровне \$60 за баррель. Лимит цен вступил в силу 5 декабря, а 5 февраля 2023-го начал действовать и для нефтепродуктов [2].

По данным Международного энергетического агентства, в 2022 году Индия вытеснила Европу в качестве главного покупателя морской нефти из России, увеличив импорт нефти в 16 раз по сравнению с февралем 2022 года.

Что касается ввоза товаров из Индии, то такой импорт осуществляет почти 4000 участников внешнеэкономической деятельности, из них практически половина отнесена к низкому уровню риска. Это означает, что в отношении таких товаров применяются упрощенные процедуры.

Точно оценить данные о товарообороте между Россией и Индией за 2022 год сложно, потому что таможенная служба РФ с апреля перестала публиковать данные об импорте и экспорте нашей страны, также в ежегодном сборнике за 2022 год отсутствует раздел о внешней торговле РФ. Несмотря на это, можно предположить, что Индия поднялась в рейтинге основных торговых партнеров за счет увеличения товарооборота практически вдвое и снижения торговли с Западными странами [3].

Анализируемый период сотрудничества России и Индии в сфере товарооборота показывает, что результат внешней торговли напрямую зависит от обстановки на мировой арене. Так, в 2020 году после пандемии Covid-19 поставки товаров были затруднены, из-за чего и наблюдался низкий показатель внешней торговли России и Индии. В 2022 году, за счет активной поставки нефти в Индию, а также уход Западных стран с национального рынка России, товарооборот вырос.

Одной из сложностей торгового сотрудничества России и Индии становится вопрос о выборе валюты для осуществле-

ния поставок товаров. Индийская Рупия является полностью конвертируемой для всех торговых операций и денежных переводов, однако она остается неконвертируемой по счету движения капитала (например, иностранным инвесторам не разрешается покупать краткосрочные государственные или корпоративные облигации). Поэтому владение рупией для крупных операций зачастую сопряжено с рисками и неудобствами. Также национальная валюта Индии не торгуется на Московской бирже, что обуславливает отсутствие ее спроса в РФ (в отличие от китайских юаней).

Россия и Индия уже давно активно работают над расширением возможностей расчетов в национальной валюте. По крайней мере для России такая функция поможет отчасти ослабить внешнюю санкционную нагрузку. То есть поставки товаров из России оплачиваются в рупиях, а если из Индии – то в рублях.

В грядущем 2023 году можно ожидать дисбаланс в торговой структуре торговле между странами. Как уже было сказано ранее, произошла смена поставок углеводородов и сырья с европейского и в целом западного сектора на страны Азии и Индию. Кроме поставок нефти Россия сможет увеличить экспорт драгоценных и цветных металлов, алюминия, лекарственных средств, химической продукции в Индию. Данные товарные позиции составляли основную часть товарной структуры товарооборота между странами.

На среднесрочную перспективу можно сказать, что Индия продолжит закупать российскую нефть по привлекательной в настоящее время цене, но объемы такой продажи будут падать. Это связано с имеющимися трудностями с фрахтованием и страхованием груза. Строительство крупнотоннажных судов являются заманчивой перспективой, но пока что их постройка отложена на неопределенный срок.

Возможность становления Индии посредником в осуществлении параллельного импорта для России является удовлетворением интересов только российской экономики, ведь Индия продолжает сотрудничать с рядом Западных стран. К то-

му же производственные мощности по этим направлениям у Индии ограничены [4].

Еще одной трудностью и направлением для дальнейшего развития можно выделить слабую транспортную составляющую. Существующие логистические цепочки еще с периода пандемии Covid-19 были нарушены. Путь через Суэцкий канал в порты Балтийского моря наиболее подвержен и геополитическим рискам, и чисто техническим проблемам. Транспортный коридор Север-Юг до Астрахани не в состоянии разгрузить перспективный объём грузов. Кроме этого, в упомянутом направлении ещё недостаточно скоординированы все элементы логистической цепочки [5].

Отношения России и Индии в сфере торговли имеют крупный потенциал для развития, а реализация по нарастанию торгового оборота между странами укрепит сложившуюся основу прочных партнёрских отношений двух государств.

Решением для выявленных проблем и дальнейшей модернизацией взаимодействия России и Индии станет совместная работа над созданием МТК «Север-Юг», а также углубленной модернизацией инфраструктуры внутри Индии.

Для благоприятного воздействия на рост взаимного товарооборота в кратчайшие сроки стоит уделить должное внимание созданию благоприятных условий для активной оптовой торговли различными видами товаров между Россией и Индией через Новороссийский морской торговый порт по средствам распространения информации о возможностях порта как в России, так и в Индии [6].

Также важно активизировать поставку не только нефтепродуктов, но и оборудования и техники, необходимого для нужд модернизации инфраструктуры Индии.

Таким образом, Индийско-Российское торговое сотрудничество имеет ряд проблемных вопросов, которые замедляют товаропотоки и создают неудобства для участников ВЭД.

Библиографический список

1. Агапова, А. В. Анализ ключевых показателей российско-индийских внешнеторговых отношений / А. В. Агапова, Т. Кхатри // Бюллетень инновационных технологий. – 2021. – Т. 5, № 2 (18). – С. 15-19. – EDN IBFWXZ.
2. Ахмедзянов Р.Р., Саакян А.А. Совершенствование таможенного администрирования в условиях функционирования ЕАЭС // Естественно-гуманитарные исследования. – 2021. – №35 (3). – С. 58-62.
3. Мигел А.А., Осипов В.И. Состояние мирового рынка нефти: изменения и запас прочности // Экономика и бизнес: теория и практика. – 2022. – № 5-2. – С. 177-180.
4. Меркулова, К. О. Торговое партнёрство России и Индии: проблемы и меры их решения / К. О. Меркулова // Научный аспект. – 2020. – Т. 1, № 2. – С. 126-135. – EDN LRRMUQ.
5. Петрушина О.М., Дзирун И.А., Чичерова В.Н. Роль Шанхайской организации сотрудничества в формировании мироустройства // Конкурентоспособность в глобальном мире: экономика, наука, технологии. – 2022. – №9-2. – С. 121-123.
6. Федеральная таможенная служба: официальный сайт. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.customs.ru> (дата обращения: 10.03.2023).

**INTERNATIONAL COOPERATION BETWEEN RUSSIA AND INDIA: PROBLEMS
AND PROSPECTS**

M.A. Glazkov, *Student*

A.A. Ivanov, *Student*

A.V. Sergeev, *Student*

Supervisor: *R.R. Akhmedzyanov, Associate Professor*

**Kaluga State University named after K.E. Tsiolkovsky
(Russia, Kaluga)**

***Abstract.** Due to the new geopolitical and economic changes on the world stage, it is extremely important to develop cooperation with new trading partners. For Russia, cooperation with India opens up new opportunities both as a trade and economic partner and as a partner in customs cooperation. The article presents an analysis of the trade aspect of cooperation between the two countries, as well as the existing problems. In conclusion, the prospects for such cooperation are given.*

***Keywords:** trade turnover, customs cooperation, international agreements, trade, Russia, India.*

ВОЗДЕЙСТВИЕ РАЗЛИЧНЫХ ФАКТОРОВ НА ФОРМИРОВАНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОГО КЛИМАТА

Н.Ю. Гришина, *магистрант*

Научный руководитель: *А.Н. Кусков, канд. воен. наук, доцент*

Российская таможенная академия

(Россия, г. Люберцы)

DOI:10.24412/2411-0450-2023-4-1-88-91

Аннотация. В статье рассмотрены различные категории факторов, которые способны воздействовать на инвестиционный климат как страны в целом, так и региона, отдельного экономического сектора или компании в частности. Приведены классификации факторов формирования инвестиционного климата К.Е. Емельяновой и Л.И. Юзовича, проведен анализ содержания данных классификаций. Влияние данных факторов обуславливают формирование благоприятного либо неблагоприятного инвестиционного климата, что в свою очередь, способно привлечь либо оттолкнуть потенциальных инвесторов.

Ключевые слова: инвестиционный климат, факторы формирования, классификация факторов.

Иностранные и внутренние инвестиции в значительной степени зависят от экономического, финансового и социально-политического положения страны, также известного как инвестиционный климат.

Стабильная макроэкономическая политика закрепляет ожидания экономических субъектов и помогает снизить риск ведения бизнеса, обеспечивая более предсказуемую среду для принятия инвестиционных решений. Риск для инвестиций также снижается, когда политическая среда стабильна и прозрачна, поскольку инвесторы должны быть уверены в безопасности инвестиций.

Деловая среда, состоящая из правовых, нормативных, политических и институциональных рамок для предпринимательской деятельности, может стимулировать инвестиции на основе таких факторов, как простота [1]. В менее прямом смысле развитие человеческого потенциала как движущая сила инвестиций коренится в идее о том,

что качество человеческого капитала является ключевым фактором повышения производительности рабочей силы, что можно рассматривать как решающий фактор инклюзивного роста.

Проблемы, связанные с окружающей средой и изменением климата, должны быть интегрированы в инвестиционные климатические мероприятия, в то же время способствуя инвестициям, направленным на устранение коренных причин регулярной и нерегулярной миграции. Благоприятный инвестиционный климат должен способствовать интеграции общин мигрантов, беженцев и внутренне перемещенных лиц в экономику.

Рассмотрим различные классификации факторов, формирующих инвестиционный климат, представленные рядом авторов.

Емельянова К.Е. выделяет следующие факторы, формирующие инвестиционный климат (рис. 1) [2].

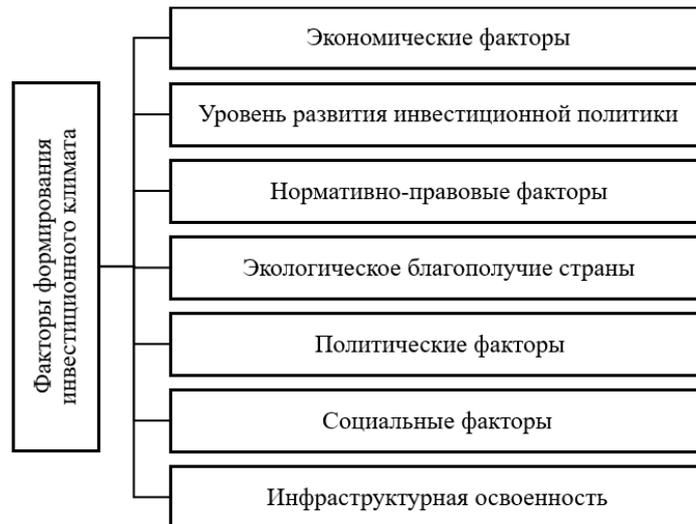


Рис. 1. Факторы формирования инвестиционного климата по К.Е. Емельяновой

Экономические факторы включают уровень инфляции, безработицы и процентных ставок, налоговой нагрузки, устойчивость национальной валюты, инновационную составляющую экономического роста, уровень и динамику развития фондового рынка, потенциал внутреннего рынка, уровень конкуренции, стоимость ресурсов, степень изношенности основных производственных фондов, тенденции динамики валового внутреннего продукта, объемов промышленного производства и т.д.

Уровень развития инвестиционной политики включает степень поддержки иностранных и отечественных инвестиций государством, участие в международных договорах, соблюдение соглашений, преемственность политической власти, устойчивость государственных институтов и эффективности их деятельности и т.д.

Нормативно-правовые факторы включают стабильность законодательной базы, защиту прав собственности и интересов инвесторов, административные барьеры входа на рынок, таможенный режим, уровень соблюдения законности и правопорядка и т.д.

Экологическое благополучие страны. Опасные с экологической точки зрения территории едва ли станут «магнитом» для потенциальных инвесторов. С другой сто-

роны, возможна ситуация, когда экологическая беспечность страны привлекает инвесторов (инвестиции в «грязные» технологии и производства).

Политические факторы включают политическую стабильность в стране, уровень доверия населения к власти, распределение власти между различными политическими группами и партиями и т.д.

Социальные факторы включают уровень социальной напряженности, наличие социальных конфликтов, уровень жизни населения и др.

Инфраструктурная освоенность. Значительное влияние на инвестиционный климат оказывают инфраструктурная освоенность, обустроенность и обеспеченность страны, ее экономико-географическое положение и уровень инновационной активности.

Таким образом, Емельянова К.Е. к основным факторам формирования климата относит экономические факторы, уровень развития инвестиционной политики, нормативно-правовые факторы, экологическое благополучие страны, политические факторы, социальные факторы и инфраструктурную освоенность.

В свою очередь, Юзвович Л.И. рассматривает факторы формирования инвестиционного климата региона и приводит следующую классификацию (рис. 2) [3].



Рис. 2. Факторы формирования инвестиционного климата региона по Л.И. Юззовичу

К первой группе факторов, определяющих инвестиционный климат, относятся **правовые**, в том числе стабильность, прозрачность и предсказуемость в отношении допуска на рынок и функционирования зарубежных инвестиций, особенностей национального режима или режима наибольшего благоприятствования, формы государственных гарантий зарубежным инвесторам.

Вторая группа – **макроэкономические факторы**, играющие наиболее существенную роль. К ним относятся:

- емкость рынка (ВВП в целом и ВВП на душу населения);

- динамика курса национальной валюты: повышение курса стимулирует приток прямых зарубежных инвестиций, отток прибылей, полученных от этих капиталовложений, а снижение курса ведет к их уменьшению;

- уровень политического риска страны, который зависит от политической стабильности и особенностей политической системы.

Третья группа факторов, определяющих инвестиционный климат страны, **географические и природно-климатические факторы**. Они особенно важны при вложении инвестиций в добывающие отрасли и сельское хозяйство.

Четвертая группа факторов – **предпринимательский климат страны**, включающий уровень издержек, специфику налоговой системы и размер налоговых ставок, систему финансовых льгот, стоимость и уровень квалификации рабочей силы, уровень развития инфраструктуры, размер арендной платы и коммунальных услуг, административные процедуры и др.

Таким образом, Юззович Л.И. выделяет в качестве основных формирующих инвестиционный климат региона факторов, правовые, микроэкономические, географические и предпринимательские факторы.

Оценка факторов, воздействующих на инвестиционный климат и формирующих его, позволяет определить уровень инвестиционного риска, целесообразность и

привлекательность осуществления вложений временно свободным капиталом. Методики оценки инвестиционного климата весьма разнообразны, внутреннее содержание зависит от специфики национальной экономической системы, целевых ориентиров стратегического развития экономики.

В заключении можно сделать вывод, что учет воздействия различных факторов имеет высокую значимость для формиро-

вания благоприятного инвестиционного климата, как в стране и регионе, так и в отдельных секторах экономики или на конкретных предприятиях. Благоприятный инвестиционный климат является основой инклюзивного и устойчивого роста. Инвестиции позволяют стимулировать развитие и конкурентоспособность страны в целом, что, в свою очередь, создает рабочие места и углубляет торговую интеграцию.

Библиографический список

1. Бизнес-среда и инвестиционный климат // Официальный сайт Европейской комиссии. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://international-partnerships.ec.europa.eu/policies/sustainable-growth-and-jobs/business-environment-and-investment-climate_en.
2. Емельянова К.Н. Благоприятный инвестиционный климат как необходимое условие обеспечения экономической безопасности: теоретический аспект // Молодой ученый. – 2017. – №46 (180). – С. 126-129.
3. Инвестиции и инвестиционная деятельность: учебник / Под общ. ред. Л.И. Юзвовича. – Екатеринбург: Изд-во Урал. ун-та, 2021. – 498 с.

THE IMPACT OF VARIOUS FACTORS ON THE FORMATION OF THE INVESTMENT CLIMATE

N.Y. Grishina, *Graduate Student*

Supervisor: *A.N. Kuskov, Candidate of Military Sciences, Associate Professor*

Russian Customs Academy

(Russia, Lyubertsy)

Abstract. *The article considers various categories of factors that can affect the investment climate of both the country as a whole and the region, a particular economic sector or company in particular. The classifications of the factors of formation of the investment climate by K.E. Yemelyanova and L.I. Yuzvovich are given, the analysis of the content of these classifications is carried out. The influence of these factors determines the formation of a favorable or unfavorable investment climate, which in turn can attract or alienate potential investors.*

Keywords: *investment climate, factors of formation, classification of factors.*

ЦИФРОВЫЕ ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫЕ КОМПАНИИ: ОСОБЕННОСТИ И ТРЕНДЫ РАЗВИТИЯ

М.Д. Гуркова, студент
Санкт-Петербургский государственный университет
(Россия, г. Санкт-Петербург)

DOI:10.24412/2411-0450-2023-4-1-92-95

Аннотация. В статье приведена краткая историческая справка о появлении и становлении транснациональных корпораций, затем раскрыты особенности транснациональных компаний цифрового формата, а также их отличия от традиционных и представлены их классификации. Приводятся индикаторы, позволяющие оценить уровень интернационализации, используемые в международных отчётах, а также самые новые индексы, составленные на их основе. Кроме того, представлены тренды и особенности развития цифровых компаний, осуществляющих зарубежную экспансию.

Ключевые слова: цифровые ТНК, традиционные ТНК, метрика, интернационализация, показатель деятельности, зарубежные активы, зарубежные продажи.

В настоящее время, благодаря открытому доступу к мировому рынку капитала, множество транснациональных компаний может получить финансирование от различных инвесторов, таких как венчурные фонды либо бизнес-ангелы. Особенно привлекательными для инвесторов становятся инновационные бизнес-идеи, которые направлены на удовлетворение потребностей целевых групп потребителей. В прошлом, ТНК имели другой облик, и первые компании, занимающиеся трансграничной коммерческой деятельностью, появились много веков назад. Они были предшественниками современных ТНК и развивались благодаря технологическим достижениям в области цифровых коммуникаций и транспорта. Это открыло доступ к организационным инновациям и позволило компаниям успешно работать на различных рынках по всему миру.

Одним из наиболее важных вопросов, поднимаемых во множестве научных исследований сегодня, является выявление и сравнительный анализ особенностей организации и деятельности традиционных и цифровых ТНК.

Чен и несколько других специалистов [1] представили новый взгляд на Уппсальскую модель, анализируя ее в контексте интернационализации цифрового бизнеса. Они обратили внимание на коллективное взаимодействие разных групп пользовате-

лей, в отличие от оригинальной модели, которая сосредотачивалась на стратегиях производителей. Это новый принцип, который становится ключевым при интернационализации цифровых ТНК. Кроме того, есть цифровые корпорации, такие как Google и Facebook, которые обязательно являются транснациональными, но не традиционными ТНК.

Основные различия между традиционными и цифровыми ТНК заключаются в следующем:

- В отличие от традиционных ТНК, цифровые имеют возможность использовать эффект монетизации от рекламной деятельности. Исходя из данных, представленных в финансовой отчётности Google, монетизация от размещения рекламы принесла компании доход, составляющий 82,8 млрд рублей в 2020 г., превышающий на 15,6% данный показатель в предыдущем периоде [2];

- У традиционных и цифровых ТНК различается степень мобильности. В данном случае это качество подразумевает наличие либо отсутствие привязки к конкретному местоположению. У цифровых ТНК такая привязка находится в гораздо меньшей степени, чем у традиционных, соответственно, цифровые ТНК в меньшей степени страдают от различных логистических ограничений (количество поставля-

емого цифрового продукта, расстояние и длительность доставки, издержки);

- Во многих традиционных ТНК иностранные инвестиции и активы, размещённые за рубежом, находятся примерно на одном уровне с общими и зарубежными продажами и доходами, а в некоторых из них идёт превышение. У цифровых ТНК иная ситуация: при высоком уровне общих и иностранных продаж и доходов, низкий уровень иностранных инвестиций и физических активов. К примеру, у компании Expedia Group, согласно данным, размещённым в Докладе о международных инвестициях 2021 года, в общих активах доля размещённых за рубежом у цифровой транснациональной компании Expedia Group составила лишь 5,7%.

- Подходы к сбору данных об уровне интернационализации также различаются: среди метрик данного признака у цифровых ТНК в отчётах о мировых инвестициях [3] не присутствуют данные по доле персонала за рубежом, так как одной из основных особенностей, отличия цифровых ТНК от традиционных является то, что при освоении рынков других стран у цифровых компаний нет потребности в многочисленном персонале [4]. Таким образом, в отчётах и рейтингах цифровых ТНК, которые составляются UNCTAD, присутствуют количественные данные только по долям зарубежных продаж и активов. Так на их основе возник новый индекс – уровень лёгкости прямых иностранных инвестиций (FDI lightness) – который определяется как частное между долей зарубежных продаж компании от ее общих продаж к доле активов, размещённых за рубежом.

Если рассматривать данный вопрос с точки зрения канвы бизнес-модели, предложенной Остервальдером и Пинье, то из приведённых различий видно, что они состоят в потоках поступления доходов, ключевых ресурсах и активах.

Кроме того, становится ясен ответ на вопрос, насколько каждая из двух рассматриваемых групп ТНК привязана к месту расположения мощностей.

Если говорить о преимуществах, которыми обладает подобная бизнес-модель, то среди них можно выделить следующие:

- Специалисты с ценными и редкими знаниями и навыками могут работать в одной команде, независимо от местонахождения в разных странах. Это позволяет найти более эффективные решения для использования человеческих интеллектуальных и трудовых ресурсов.

- Открытый доступ к мировому рынку капитала позволяет любой транснациональной компании получить финансирование от венчурных фондов, бизнес-ангелов и краудфандинговых платформ. Инновационные бизнес-идеи, направленные на удовлетворение потребностей целевых групп потребителей, становятся наиболее привлекательными для инвесторов.

Итак, мы привели особенности цифровых транснациональных компаний, а также раскрыли отличия их от ТНК традиционной бизнес-модели. Однако, даже среди самих цифровых ТНК можно выделить подгруппы, так как данные компании настроены на инновационное поведение, и они создают новые продукты и услуги и способы их производства и поставки. Соответственно, существуют различные классификации цифровых ТНК. Одна из наиболее упрощённых и популярных – по степени цифровизации:

- Полностью цифровые, практически все бизнес-процессы которых полностью завязаны на виртуальной среде (интернет-платформы, поисковые системы и сервисы цифровых решений) – предоставляемые ими продукты и услуг являются полностью цифровыми;

- Цифровые многонациональные корпорации со смешанными режимами, сочетающие офлайн-продукты и услуги с цифровыми бизнес-моделями, такими как Amazon (электронная коммерция) или Uber (заказ такси).

Существует и более детализированная классификация, предложенная ЮНКТАД [5], которая подразумевает 4 типа цифровых ТНК:

- Интернет-платформы: предприятия, рожденные в цифровом формате, управля-

емые и реализуемые через Интернет, например, поисковые системы, социальные сети и другие платформы и компании совместного использования (например, компании по заказу такси Didi Global (Китай) и Uber (США), а также платформа совместного проживания Airbnb (США));

- Цифровые решения: другие интернет-игроки и цифровые активаторы. Данная категория включает, к примеру, в себя поставщиков программного обеспечения как услуги (SaaS) и финтех в дополнение к решениям для электронных платежей. Финтех, в свою очередь, имеет более широкий спектр услуг: брокерские, банковские и финансовые.

- Электронная коммерция: онлайн-платформы, позволяющие осуществлять коммерческие транзакции. Эта категория включает в себя интернет-магазины, а также компании доставки (в основном доставка еды и мобильные приложения), которые стали особенно актуальны во время пандемии;

- Цифровой контент: производители и дистрибьюторы товаров и услуг в цифровом формате, включая игры, а также данные и аналитику, помогающие принимать управленческие решения менеджерам различных компаний.

Бизнес-модели в представленных видах цифровых ТНК ведут себя в различном ключе друг относительно друга, соответственно, следует учитывать данный момент при анализе данных по компаниям, входящим в эти группы: желательно формировать отдельные выборки при анализе, к примеру, взаимосвязи уровня интернационализации цифровых ТНК с каким-либо другим признаком, чтобы понаблюдать, как будет проявляться результат у каждого типа в отдельности.

Одной из наиболее ярких тенденций в поведении транснационализации компаний (как традиционных, так и цифровых) становится интернационализация научно-исследовательских разработок и процессов, связанных с ними (НИОКР). Научные исследования, которые проводятся ТНК, всё чаще носят международный характер. Компании организуют научно-

исследовательскую деятельность на тех рынках, доступ к высококвалифицированным специалистам которых они хотели бы получить, либо сконцентрироваться около конкретных информационных центров. В 2018 г. ТНК, входящие в список топ-100 международного рейтинга ЮНКТАД, осуществили инвестиции в НИОКР размером более чем 350 млрд долл. что составляет более трети от общей массы финансируемых бизнесом научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ. Наиболее проявлена данная тенденция у высокотехнологичных, фармацевтических и машиностроительных компаний. При этом большая часть проектов, связанных с НИОКР, осуществляются в таких сферах, как проектировочно-испытательная. Расходы на НИОКР, осуществляемые за пределами страны базирования материнских компаний МНК, весьма велики, и они постоянно увеличиваются. За последние 5 лет стало известно о 5,3 тыс. проектах ТНК за пределами рынков стран базирования, что составило более 6 % от всех новых инвестиционных проектов. В свою очередь, в предыдущие 5 лет данный показатель имел более низкое значение и составлял 4 тыс. проектов [6].

Кроме того, в результате развития цифровых технологий, существует вероятность исчезновения некоторых видов компаний, таких как оптовые и розничные продавцы и поставщики [7].

В заключение хотелось бы ещё раз упомянуть, что за последнее время традиционные ТНК эволюционировали в новую форму, и их взгляд на выстраивание бизнес-процессов, также изменился. В условиях цифровизации они способны налаживать контакты с иностранными поставщиками и потребителями и заниматься реализацией своих товаров и услуг, обходясь без осуществления крупных инвестиций в инфраструктуру на рынках различных стран. Постепенно происходит сдвиг от трансграничных операций, основанных на прямых иностранных инвестициях, к операциям, не связанным с вывозом капитала.

Библиографический список

1. Chen L., Shaheer N., Yi J., Li S. The international penetration of ibusiness firms: network effects, liabilities of outsidership and country clout // *Journal of International Business Studies*. – 2019. – Vol. 50 № 2. – Pp. 172-192.
2. Ietto-Gillies, G. Different Conceptual Frameworks for the Assessment of the Degree of Internationalization: an Empirical Analysis of Various Indices for the Top 100 Transnational Corporations / G. Ietto-Gillies // *Transnational Corporations*. – 1998. – Vol. 7, № 1. – P. 17-39.
3. Доклад о мировых инвестициях ЮНКТАД, 2017. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://unctad.org/system/files/official-document/wir2017ch4_Annex_en.pdf.
4. Eden L. Multinationals and foreign investment policies in a digital world. E15 Initiative, International Centre for Trade and Sustainable Development and World Economic Forum, Geneva, 2016. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.e15initiative.org.
5. TRANSNATIONAL CORPORATIONS Volume 29, 2022, Number 1. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://unctad.org/system/files/official-document/diaeia2022d2a6_en.pdf.
6. Claver-Cortes E., Marco-Lajara B., Manresa-Marhuenda E. Innovation in foreign enterprises: The influence exerted by location and absorptive capacity // *Technology Analysis & Strategic Management*. – 2020. – Vol. 32, Issue 8. – Pp. 936-954. DOI: 10.1080/09537325.2020.1729978.
7. Смирнов Е.Н., Лукьянов С.А. Оценка трансформирующего воздействия глобальных цепочек создания стоимости на международную торговлю // *Управленец*. – 2019. – Т. 10, № 3. – С. 36-46. DOI: 10.29141/2218-5003-2019-10-3-4.

**DIGITAL TRANSNATIONAL COMPANIES: FEATURES AND DEVELOPMENT
TRENDS**

M.D. Gurkova, *Student*
St. Petersburg State University
 (Russia, St. Petersburg)

Abstract. *The article provides a brief historical background on the emergence and development of transnational corporations, then reveals the features of digital transnational companies, as well as their differences from traditional ones, and presents their classification. Indicators are given to assess the level of internationalization used in international reporting, as well as the latest indices compiled on their basis. In addition, trends and features of the development of digital companies engaged in foreign expansion are presented.*

Keywords: *digital TNCs, traditional TNCs, metrics, internationalization, performance indicator, foreign assets, foreign sales.*

ТОРГОВОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО РОССИИ И КИТАЯ

Д.С. Дайкер, студент

Л.Р. Розенгаузов, студент

И.Р. Исаичкин, студент

Научный руководитель: Р.Р. Ахмедзянов, доцент

Калужский государственный университет им. К.Э. Циолковского
(Россия, г. Калуга)

DOI:10.24412/2411-0450-2023-4-1-96-99

***Аннотация.** В настоящей статье определены основные перспективы и цели китайско-российского сотрудничества, так как Китай в настоящее время является одним из ключевых торговых партнёров России. Также был проведен анализ динамики и структуры товарооборота между РФ и КНР за 3 года, по результатам которого были выявлены существующие проблемы и трудности. В заключении приводятся выводы по проделанному анализу.*

***Ключевые слова:** товарооборот, торговое сотрудничество, Россия, Китай, совместные проекты, экономические интеграции.*

Значимость дружбы между Китаем и Россией в нынешней сложной и беспокойной международной обстановке становится еще более заметной, у двух стран есть еще больше возможностей для углубления сотрудничества по многим аспектам, в первую очередь это касается взаимной торговли.

Сотрудничество между Россией и Китаем представляет из себя новый тип отношений между двумя крупными странами, который не похож на остальные сотрудничества стран. На резком контрастировании сотрудничество РФ и КНР можно разорвать как полная противоположность мировых интеграций, увлеченных созданием различных «узких кругов», формированием клика и ведением блоковой политики [1].

К особенностям российско-китайского сотрудничества можно выделить принцип

взаимного уважения и взаимной выгоды, так как обе страны проявляют дружескую искренность, то реализация совместных проектов и общих интересов может пройти в короткие сроки.

Также стоит отметить важно координации и доброжелательного взаимодействия между данными странами, так как такие действия крайне благотворны для регионального и глобального мира и стабильности. Китайско-российские отношения выдержали испытания временем, международной нестабильностью, экономический кризис, что привело на новый уровень взаимодействия, выгодном народам обеих стран и всего мира.

Так, важно проанализировать и наглядно рассмотреть торговый оборот между странами за период 2020-2022 гг. Данные представлены на рисунке 1.

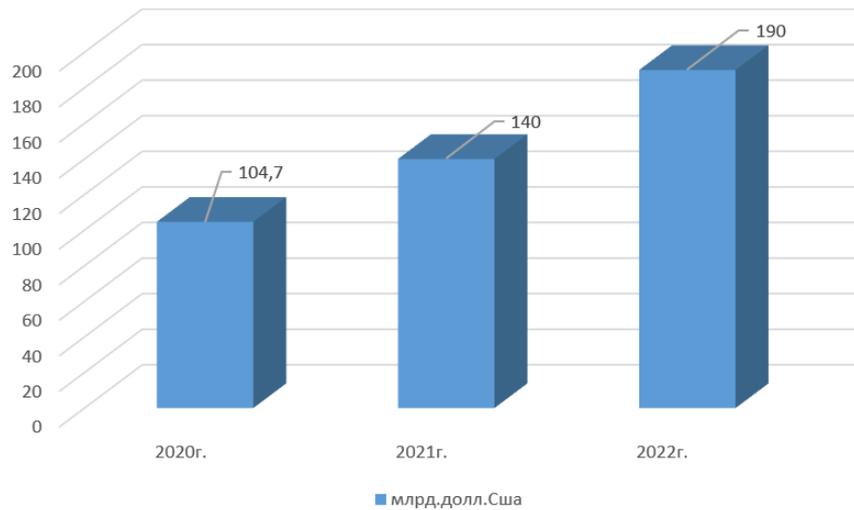


Рис. 1. Динамика товарооборота России и Китая в 2020-2022 гг., млрд. долл. США [3]

По данным из рисунка 1 можно увидеть, что суммы от товарооборота России с Китаем за 3 года в динамике выросли практически вдвое с 104,7 млрд. в 2020 году до 190 млрд. в 2022 году. Также как и в 2021 году Китай был главным торговым партнером России с показателем товарооборота в 140,7 млрд.долл. США, так и в 2022 году Китай сохраняет свое лидерство.

Поскольку в апреле 2022 года ФТС перестала приводить внешнеторговую статистику, последние данные вышли в марте. Такое решение было принято для избежания избежать некорректных оценок и спекуляций. Но данные о товарообороте России и Китая совпадают с зеркальной статистикой китайского таможенного управления. Товарооборот России и Китая по итогам 2022 г. увеличился на 29% до рекордных \$190 млрд, сообщила в январе таможня КНР. По ее данным, поставки из Китая составили \$76 млрд, из России – \$114 млрд.

К причинам увеличения товарооборота между странами можно также отнести введение жестких санкций в адрес России со стороны Западных стран. в следствие введения санкционных пакетов, Россия перенаправила в КНР значительные объемы нефти и угля, которые перестала поставлять в страны Европы. Китайские компании, в свою очередь, резко нарастили экспортные поставки в Россию, воспользовавшись уходом с российского рынка многих западных компаний [4].

Несмотря на стремительный рост товарооборота, в декабре 2022 года показатели взаимной торговли России и Китая резко снизились по сравнению с предыдущими значениями. Экспорт из Китая в Россию почти догнал импорт из России – \$8,8 млрд против \$9 млрд (в ноябре разрыв был \$7,7 млрд против \$10,5 млрд). Импорт товаров из России в Китай в декабре по сравнению с декабрем 2021 года увеличился лишь на 8,3% (для сравнения, в ноябре рост в годовом выражении был почти 29%).

Такое изменение в динамике может быть обусловлено со снижением продаж российской нефти. Также сюда можно отнести увеличение скидок на нефть на фоне увеличения странами Большой Семерки ценового потолка в отношении сырой нефти из России, перевозимой морем. В начале декабря страны ЕС приняли решение о назначении ценового максимума на покупку нефти из России на уровне 60 долл. США за баррель.

Еще одной причиной снижения товарооборота в декабре можно назвать вспышку коронавирусной инфекции в Китае, на фоне чего произошел всплеск заболеваемости в КНР [5].

Эксперты отмечают, что уже в первой квартале 2023 года товарооборот должен вырасти примерно на 10%, а к концу года товарооборот должен перейти отметку в 200 млрд. долл. США. Такие предположения обусловлены смягчением антиковид-

ных ограничений, что приведет к восстановлению логистических цепочек для поставок товаров. В первую очередь это благоприятно повлияет на поставки готовых продуктов питания и сельскохозяйственных товаров [6].

В общем и целом, можно выделить хорошие перспективы для развития сотрудничества в таких направлениях как туризм и аэрокосмическая промышленность. Также перспективным направлением для развития станет сельхоз сектор.

Нельзя не отметить, что несмотря на антироссийские санкции, Китай и РФ будут набирать мощности по ввозу из Китая бытовой и спецтехники, а также легковых автомобилей. Автомобили из Китая уже пользуются спросом, что связано с уходом большинства крупных западных брендов с российского рынка в 2022 году.

Что касается инвестиционного сотрудничества, то Китай планирует поддерживать инвестиционные проекты в наиболее перспективных отраслях, таких как газо- и нефтехимия, транспорт и инфраструктура, зеленые и высокие технологии. В конце

2022 года страны договорились о реализации таких проектов как создание приграничной транспортно-логистической зоны в районе железнодорожной станции «Забайкальск». Вторым проектом станет строительство совместного предприятия по производству электротранспорта в Иркутской области, а также по созданию индустриального парка циркулярной экономики на Сахалине.

Также было произведено обсуждение возможного снятия ограничений и упрощения таможенных процедур, при осуществлении железнодорожных и автомобильных грузоперевозок на границе между странами.

Таким образом, можно с уверенностью сказать, что Китай станет главным поставщиком машин, технологических линий для производств, а также потребительских товаров в рамках развития программ параллельного импорта. Китай становится главным поставщиком в Россию тех изделий, которые мы раньше получали из Европы.

Библиографический список

1. Ахмедзянов Р.Р., Рыбаков Д.С. Современное состояние и перспективы развития торгового сотрудничества России и Китая // *Modern Economy Success*. – 2020. – № 6. – С. 116-119.
2. Гордиенко Д.В. Реализация национальных интересов России на фоне американо-китайского противостояния // *Россия: тенденции и перспективы развития*. – 2022. – №17-1.
3. Мосеевкова А.О., Мигел А.А. Новый формат инвестиционного сотрудничества России и Китая // *Дневник науки*. – 2019. – № 12 (36). – С. 29.
4. Дорожкина Т.В., Петрушина О.М., Гусакова А.А. Цифровизация как аспект ускорения: использование китайского потенциала // *Вестник Калужского университета*. – 2019. – №1. – С. 14-18.
5. Чачина С.В. Развитие экономического сотрудничества России с Китаем // *Государственная служба*. – 2021. – №3 (131).
6. Ежегодный сборник «Таможенная служба Российской Федерации». – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://customs.gov.ru/activity/results/ezhegodnyj-sborniktamozhennaya-sluzhba-rossijskoj-federaczii>.
7. Министерство Финансов РФ: официальный сайт. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.minfin.ru>.

TRADE COOPERATION BETWEEN RUSSIA AND CHINA

D.S. Dyker, *Student*

L.R. Rozengauzov, *Student*

I.R. Isaichkin, *Student*

Supervisor: *R.R. Akhmedzyanov, Associate Professor*

Kaluga State University named after K.E. Tsiolkovsky
(Russia, Kaluga)

***Abstract.** This article identifies the main prospects and goals of Sino-Russian cooperation, since China is currently one of Russia's key trading partners. The analysis of the dynamics and structure of trade turnover between the Russian Federation and China for 3 years was also carried out, according to the results of which existing problems and difficulties were identified. In conclusion, the conclusions of the analysis are presented.*

***Keywords:** trade turnover, trade cooperation, Russia, China, joint projects, economic integration.*

ГОСУДАРСТВЕННЫЕ КОРПОРАЦИИ: СОДЕРЖАНИЕ И ФОРМА КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ

Г.А. Дёмин, канд. экон. наук, доцент

Пермский государственный национальный исследовательский университет
(Россия, г. Пермь)

DOI:10.24412/2411-0450-2023-4-1-100-103

Аннотация. В статье рассматриваются особенности корпоративного управления в государственных корпорациях и предпосылки их создания в России. Проведен сравнительный анализ моделей корпоративного управления в государственных и частных корпорациях. Определены возможные преимущества и риски государственной корпорации с точки зрения решения задач государственной политики. Результаты могут быть использованы в дальнейших исследованиях по данной тематике.

Ключевые слова: корпоративное управление, акционеры, государство, механизм государственного контроля, государственная корпорация.

Государственная корпорация (далее – ГК) – некоммерческая организация, учреждённая Российской Федерацией на основании федерального закона о её создании и на основе имущественного вноса и созданная для осуществления социальных, управленческих или иных общественно полезных функций. Организационно-правовая форма «государственная корпорация» в российском законодательстве появилась в 1999 году. В мае 2007 года в законодательство были внесены серьёзные изменения, которые в каждом конкретном случае предоставляли им особые полномочия и особые условия работы.

Анализируя форму государственных корпораций, сложно обойти параллель организационно-правовой формы государственной корпорации, с одной стороны, и современной частной корпорации – с другой. И государственные, и частные собственники в России исторически были вынуждены использовать более или менее классические формы акционерной собственности. Отправным пунктом развития частной компании выступало акционерное общество (далее – АО) с распыленной собственностью. Аналогичным образом в системе управления государственной собственностью в первой половине 1990-х годов был взят курс на акционирование и преобразование максимально возможного числа объектов в АО с государственным участием, использующих классический

набор инструментов корпоративного управления. Однако в обоих случаях результатом развития стала модификация первоначальной организационной формы. Частные компании за десять лет эволюционировали от распыленной к концентрированной собственности с сильным непосредственным контролем собственника [3]. В несовершенной институциональной среде со слабо действующими и внешними, и внутренними механизмами корпоративного управления главным инструментом обеспечения прав собственности стал непосредственный контроль. Подобную эволюцию пережили и компании государственной формы собственности. Оказалось, что применение традиционных инструментов корпоративного управления не дает возможности достичь целей не только эффективного, но и результативного управления государственной собственностью.

В этом контексте предпосылкой использования формы ГК стало противоречие между усложняющимися задачами государственного управления и несовершенством доступных инструментов прямого воздействия на экономику [4]:

- Низкая эффективность администрирования применения многих из существующих инструментов привели к сдвигу от совершенствования косвенных инструментов стимулирования экономического роста, развития институциональной среды к

расширению и усилению механизмов прямого воздействия государства.

- Недостаточное качество административной системы, ее преимущественная ориентированность на решение текущих задач, проблемы в формировании и осуществлении системы мер по развитию новых секторов экономики создали потребность в формировании дополнительных субъектов государственной политики, приспособленных для решения долгосрочных задач.

Исторически государство пыталось использовать для решения задач экономической политики классические формы: укрупнение существующих компаний и

формирование холдингов с государственным участием, на основе деятельности институтов развития, осуществление федеральных целевых программ. Однако к 2006 году стало очевидным, что процесс создания крупных государственных структур в форме ОАО слишком длителен и занимает иногда несколько лет. В этих условиях преимущества низких издержек создания ГК и возможности наделения их значительными полномочиями перевесили соображения о сложности обеспечения их эффективной работы, которые, по мнению большинства экспертов, в принципе хорошо понятны лицам, принимающим решения (табл.).

Таблица. Государственные корпорации России

№ п/п	Название	Правовой статус	Дата создания
1.	Агентство по страхованию вкладов (АСВ)	Федеральный закон от 23 декабря 2003 г. № 177-ФЗ «О страховании вкладов в банках Российской Федерации»	2003г.
2.	ВЭБ.РФ	Федеральный закон от 17 мая 2007 г. № 82-ФЗ «О государственной корпорации развития «ВЭБ.РФ»»	2007г.
3.	Фонд содействия реформированию ЖКХ	Федеральный закон от 21 июля 2007 г. № 185-ФЗ «О Фонде содействия реформированию жилищно-коммунального хозяйства»	2007г.
4.	Ростех	Федеральный закон от 23 ноября 2007 г. № 270-ФЗ «О Государственной корпорации по содействию разработке, производству и экспорту высокотехнологичной промышленной продукции «Ростех»»	2007г.
5.	Росатом	Федеральный закон от 01 декабря 2007 г. № 317-ФЗ «О Государственной корпорации по атомной энергии «Росатом»»	2007г.
6.	Роскосмос	Федеральный закон Российской Федерации от 13 июля 2015 г. № 215-ФЗ «О Государственной корпорации по космической деятельности «Роскосмос»»	2015г.

В конечном итоге главным преимуществом ГК являются исключительно высокие полномочия государства как собственника, преобладание механизмов непосредственного принятия решений на уровне собственника и значительная роль ответственности менеджмента перед непосредственным контролирующим собственником, в качестве которого выступает государство. Иначе говоря, как фактически закрытые частные российские компании выступают реакцией на слабость институциональной среды корпоративного управления, так и ГК – не менее закрытые государственные компании со столь же высокой концентрацией контроля – стали реакцией на невозможность результативно ис-

пользовать более зрелые инструменты государственного управления.

Можно предположить, что эти две формы – ГК и частная закрытая корпорация – обладают одинаковыми зонами риска. В обоих случаях эффективность принятия решений и управления деятельностью компании зависит от возможностей единственного центра контроля, действующего на основании неформализованных критериев оценки деятельности компании. Наряду с проблемами, связанными в первую очередь с физической ограниченностью возможностей первого лица, нельзя не заметить в такой организации компании и источников определенных преимуществ.

Применительно к ГК главное преимущество – это возможность быстрого принятия решений, оперативного предоставления средств решения поставленных задач по сравнению с другими формами компаний с государственным участием, значительная гибкость использования государственных ресурсов, а следовательно, и перспектива достижения более сложного набора целей [2]. Форма ГК не нацелена на извлечение выигрышей от взаимодействия стейкхолдеров по определенным правилам; главная роль принадлежит обеспечению дисциплинированного выполнения единоличных решений контролирующего владельца.

Сопоставление ГК с закрытой частной компанией позволяет сформулировать факторы, влияющие на ожидаемые результаты использования этой организационной формы. С точки зрения контролирующего собственника (которым в данном случае выступает государство) результаты будут тем лучше, чем в большей степени характер ресурсов ГК соответствует поставленным задачам. Поскольку если не единственным, то главным инструментом предотвращения оппортунизма менеджеров выступает непосредственный контроль, большую роль приобретает способность представителя собственника осуществлять оперативный мониторинг результатов деятельности корпорации. В то же время значительные риски возникают в том случае, когда, помимо ресурсов, необходимых для решения поставленных задач, менеджеры наделяются дополнительными полномочиями. Такое положение равнозначно предоставлению исполни-

тельному менеджменту частных компаний прав, эквивалентных правам акционеров: эта модель отношений встречается в мировой практике, однако практически исключена в российских компаниях.

Сказанное означает, что определяющим фактором управления в ГК является регламентация их взаимодействия с государственными органами. Однако, судя по действующим нормам, контроль деятельности ГК со стороны государства придется осуществлять не только на основе этих норм, но и широких неформальных взаимодействий. Законы о ГК (за исключением Фонда содействия реформированию ЖКХ) содержат прямой запрет органам государственной власти вмешиваться в деятельность корпораций (кроме случаев, предусмотренных федеральными законами). В то же время нормы, определяющие взаимоотношения органов государственной власти с корпорациями, представляются весьма общими и, как правило, сводятся к определению полномочий Президента РФ и Правительства РФ по назначению руководителей корпораций и членов наблюдательных советов. Лишь в отдельных случаях такие полномочия четко увязаны с определением стратегических направлений и принципов деятельности корпораций, программ их деятельности (Внешэкономбанк – Правительство утверждает меморандум о финансовой политике [1], Росатом – Правительство утверждает программу деятельности корпорации на долгосрочный период). Необходимость регламентации взаимоотношений с органами государственной власти прямо упоминается только в законе о создании ГК Росатом.

Библиографический список

1. Меморандум о финансовой политике государственной корпорации «Банк развития и внешнеэкономической деятельности (Внешэкономбанк)» утвержден распоряжением Правительства РФ от 27 июля 2007 года №1007-р.
2. Национальный доклад по корпоративному управлению. Выпуск 1 // Под ред. А.Е. Шаститко. – М.: НСКУ, 2008. – С. 139-140.
3. Российская корпорация: внутренняя организация, внешние взаимодействия, перспективы развития // Под ред. Т. Г. Долгопятовой, И. Ивасаки, А. А. Яковлева. – М.: Изд. дом ГУ-ВШЭ, 2007.
4. Симачев Ю.В., Кузык М.Г. Влияние государственных институтов развития на инновационное поведение фирм: качественные эффекты // Вопросы экономики. – 2017. – № 2. – С. 109-135.

STATE CORPORATIONS: CONTENT AND FORM OF CORPORATE GOVERNANCE

G.A. Demin, *Candidate of Economic Sciences, Associate Professor*
Perm State National Research University
(Russia, Perm)

***Abstract.** The article discusses the features of corporate governance in state corporations and the prerequisites for their creation in Russia. A comparative analysis of corporate governance models in public and private corporations is carried out. The possible advantages and risks of a state corporation from the point of view of solving problems of state policy are determined. The results can be used in further research on this topic.*

***Keywords:** corporate governance, shareholders, governance, mechanism of governance control, state corporation.*

ГРИНМЕЙЛ КАК НОВАЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ УГРОЗА

Г.А. Дёмин, канд. экон. наук, доцент

Пермский государственный национальный исследовательский университет
(Россия, г. Пермь)

DOI:10.24412/2411-0450-2023-4-1-104-107

Аннотация. В статье рассматриваются особенности гринмейла как разновидности теневой предпринимательской практики. Проведен ретроспективный анализ развития гринмейла в России, приведены отличия данного феномена от рейдерского захвата. Выявлены противоречия в действующей российской модели корпоративного управления, способствующие развитию практики гринмейла. Результаты могут быть использованы в дальнейших исследованиях по данной тематике.

Ключевые слова: корпоративный конфликт, гринмейл, корпоративный контроль, рейдерство, корпоративная защита.

Одна из современных тенденций корпоративного управления – активизация корпоративного шантажа или гринмейла. Гринмейл – это разновидность предпринимательской практики, основанной на системном, злом и профессионально выверенном злоупотреблении акционерными правами.

С различными проявлениями гринмейла отечественная практика корпоративного управления сталкивалась, разумеется, и в 90-е годы прошлого века, и в первые годы века текущего. Однако, невзирая на «жанровое сходство», по своему содержанию, масштабам и последствиям – это все-таки разные явления.

В конце прошлого – начале текущего века «хрестоматийный», рафинированный гринмейл в России был большой редкостью. А вот корпоративный шантаж как ингредиент рейдерской атаки был довольно популярен. Он использовался сплошь и рядом как инструмент дополнительного давления на компанию-объект недружественного поглощения. Прием был довольно эффективным, поскольку, с одной стороны, изрядно отвлекал команду корпоративной обороны от основного удара «бизнес-пиратов», с другой – при дополнительной PR-доработке давал последним серьезный идеологический ресурс наглядной демонстрации того, что жесткий диалог с компанией идет в судебно-правовом сегменте защиты прав миноритарных акционеров от проворовавшихся контроли-

рующего участника и менеджмента компании [2].

Последние несколько лет эксперты корпоративной защиты сталкиваются с так называемым чистым гринмейлом, носителями технологий которого являются как «старинные» игроки, то есть по сути экррейдеры, которые осознали, что заигрывания с Уголовным кодексом РФ чреватые и лучше заняться чем-то менее рискованным, так и новые посетители конфликтного сегмента рынка участия (чаще всего это «диверсифицирующие» свой бизнес юрфирмы или инвесткомпания). Последних, как представляется, простимулировали к изменению (или дополнению) «профориентации» такие объективные особенности отечественного гринмейла, как почти полная неуязвимость для уголовно-правового преследования, высокая латентность и результативность [3].

Можно ли, рассуждая о рафинированном гринмейле образца 2006-2008 годов, предположить, что гринмейл и рейдерство решительно и окончательно дистанцировались? Положительный ответ на данный вопрос был бы преждевременным. Так, неудачный рейдерский проект, запущенный такого рода фирмами, часто переходит в гринмейл. И, напротив, удачный гринмейл порой перерастает в явный захват бизнеса.

Гринмейл пока не рассматривается нашими властями и даже некоторыми авторитетными экспертами как социально-

опасное явление. Антигринмейлерский аспект законотворческой деятельности в стране на данный момент отсутствует.

В действительности, новейший российский гринмейл – это чрезвычайно опасное социально-экономическое явление. Исключительная вредоносность корпоративного шантажа заключается в следующем.

1. Гринмейл – разновидность отъема бизнеса, осуществляемого вопреки воле его законного владельца и при этом, как правило, неправомерного по институциональной сути или незаконного по формальным признакам. Greenmail, конечно, не blackmail, то есть не хрестоматийный шантаж. Но все-таки это шантаж. Его апофеоз – теневая сделка мены, к совершению которой, как уже отмечалось, владельца бизнеса или менеджмент акционерного общества незаконно понуждают архитекторы и исполнители проектов юридического террора против компании-цели. Предмет сделки – словесное обещание гринмейлеров прекратить означенный террор в обмен на некую часть бизнеса: наличные деньги, или фрагмент ликвидных активов, или особые права, связанные с ведением бизнеса в настоящее время и/или в перспективе [4]. Другими словами, гринмейл – это разновидность рэкета. Изощренного, высокоинтеллектуального и профессионально обустроенного, но все-таки рэкета.

2. Гринмейл нередко приводит к разрушению бизнеса.

Экспертное участие в противодействии атакам корпоративных шантажистов не оставляет сомнений в том, что системные мероприятия по юридическому прессингу компании:

- отвлекают контролирующего участника и топ-менеджмент компании от осуществления своих основных функций, занимают от трети до половины бюджета рабочего времени реальных бенефициаров компании, генерального директора, ведущих членов совета директоров и правления [1];

- приводят к серьезным финансовым и репутационным потерям компании-цели и ее законных хозяев, в частности, в форме сопутствующих накладных (услуги специ-

алистов, не исключая представителей СМИ, вынужденные командировки, стимулирование поддержки чиновничества всех уровней и т.д.) и в форме «итонового бонуса» гринмейлеров – отступного. Если же отступное имеет место в виде выделения доли участия в капитале, бизнес разрушается буквально;

- профессионально отточенный гринмейл способен вбить мощный клин в отношения между совладельцами компании, в частности, отвлечь лояльных миноритариев от позитивного сотрудничества с контролирующим участником;

- гринмейл превращается в эффективный, на условиях классического аутсорсинга, инструмент давления одного из совладельцев компании, оказавшегося в оппозиции контролирующему владельцу; в этом случае обладание щекотливой инсайдерской информацией вкупе с использованием профессиональных технологий корпоративно-правового давления обретает новое разрушительное качество;

- отдельные предприятия, рассчитывавшие на привлечение капитала извне – через IPO, партнерство с отраслевыми инвесторами, системные транши кредитов и т.д. – лишаются казавшихся столь доступными ресурсов роста из-за вовремя организованных гринмейлерских скандалов.

3. Гринмейл глубоко дискредитирует идею профессионального миноритарного (портфельного) предпринимательства.

4. Гринмейл способен ухудшить инвестиционную привлекательность российской экономики. Корпоративный шантаж примерно в двух случаях из каждых трех протекает в сугубо латентном режиме. Добросовестные инвесторы не знают о существовании соответствующих рисков резкого снижения стоимости акций, а то и полной потери инвестиций. А когда ключевые обстоятельства ведения войны с гринмейлерами становятся достоянием гласности, снижения капитализации компании просто не избежать. В том же направлении действуют и перспективы разрушения бизнеса, о которых говорилось выше.

5. Низкая вероятность наказания и высокая степень латентности гринмейла со-

здают условия для расширения сферы применения методов корпоративного шантажа.

Помимо классической миссии (отступное в обмен на свертывание юридического прессинга миноритарного участника), корпоративный шантаж все чаще применяется как средство конкурентной борьбы (гринмейлеров нанимают конкуренты), разрешения внутрикorporативных конфликтов значимых акционеров (гринмейлеров нанимают вытесненные мажоритарием совладельцы компании), поддержки рейдерских атак (специализирующиеся на гринмейле фирмы или группы юристов заблаговременно нанимаются заказчиками проекта или непосредственно рейдерами).

6. Гринмейл является порождением теневой экономики и, в свою очередь, активно ее поощряет.

Нет ни малейших сомнений в том, что финансирование гринмейлерских проектов осуществляется в основном за счет пресловутой «неучтенки».

7. Рейдерство и гринмейл связаны между собой.

Рейдерские группы формируют весьма специфичный рынок сбыта для гринмей-

леров. Продается не просто пакет акций компании-цели, а истерзанный юридическим прессингом гринмейлеров «клиент» и соответствующая информация о нем [5].

8. Безднаказанность гринмейлерства создает серьезные риски разрушения этики делового поведения у некоторой части креативных молодых специалистов в области корпоративного управления и права.

Тем не менее, несмотря на негативные тенденции, прогресс в данной области налицо. Разработаны такие чрезвычайно актуальные в области профилактики корпоративных конфликтов и шантажа законодательные изменения, как: дополнение УК РФ специальными антирейдерским и антигринмейлерским составами; специальный антирейдерский законопроект, большая часть которого посвящена поправкам в АПК РФ; законопроект о перераспределении компетенции органов управления акционерных компаний; законопроект о медиаторской деятельности; проект новелл закона о соглашениях акционеров; законопроект об усилении ответственности членов органов управления и контроля акционерных обществ.

Библиографический список

1. Беляев Д.А. Интересы акционерного общества и понятие недобросовестности директоров // *Законы России*. – 2009. – №5. – С. 87-92.
2. Ионцев Н.Г. Корпоративные захваты: слияния, поглощения, гринмэйл. – М.: Ось-89, 2003.
3. Козлов Р. К вопросу о природе корпоративных конфликтов в российских компаниях // *Управление компанией*. – 2005. – №11.
4. Круглова А.В. Гринмейл как новое явление в акционерном праве. // *Безопасность бизнеса*. – 2011. – № 3. – С. 26-28.
5. Федоров А.Ю. Рейдерство и корпоративный шантаж (организационно-правовые меры противодействия): Монография. – М.: Волтерс Клувер, 2010. – 480 с.

GREENMAIL AS A NEW SOCIO-ECONOMIC THREAT

G.A. Demin, *Candidate of Economic Sciences, Associate Professor*
Perm State National Research University
(Russia, Perm)

***Abstract.** The article deals with the features of greenmail as a kind of shadow business practice. A retrospective analysis of the development of greenmail in Russia is carried out, the differences between this phenomenon and raider capture are given. Contradictions in the current Russian model of corporate governance that contribute to the development of greenmail practice are revealed. The results can be used in further research on this topic.*

***Keywords:** corporate conflict, greenmail, corporate control, raiding, corporate protection.*

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ ОСНОВА ОТНОШЕНИЙ МЕЖДУ СОВЕТОМ ДИРЕКТОРОВ И МЕНЕДЖМЕНТОМ

Г.А. Дёмин, канд. экон. наук, доцент

Пермский государственный национальный исследовательский университет
(Россия, г. Пермь)

DOI:10.24412/2411-0450-2023-4-1-108-111

Аннотация. В статье рассматриваются институциональные и национальные особенности взаимоотношений между советом директоров и менеджментом в корпорациях. Проведен сравнительный анализ ключевых моделей корпоративного управления на примере банковского сектора. Выявлены противоречия в действующей российской модели корпоративного управления, связанные с компетенциями и полномочиями органов управления. Результаты могут быть использованы в дальнейших исследованиях по данной тематике.

Ключевые слова: корпоративное управление, совет директоров, топ-менеджмент, акционеры, механизм корпоративного контроля.

Поскольку основные участники системы корпоративного управления – это собственники и менеджеры, характер взаимосвязей между советом директоров (далее – СД) и менеджментом предопределяется существующей в данной компании моделью корпоративного контроля, степенью и формами участия собственника в управлении. При этом большое значение имеют сложившиеся в национальной хозяйственной практике стереотипы поведения.

Российское корпоративное законодательство по вопросам корпоративного управления вобрало в себя элементы правовых систем различных стран. При общности базовых подходов между развитыми рыночными экономиками существуют серьезные отличия в понимании роли каждого из органов управления компанией. В одной группе стран основные полномочия получает СД, движущей силой в котором является исполнительный менеджмент, а генеральный директор (далее – СЕО) обычно возглавляет СД. В другой группе стран между СД и менеджментом проводится четкий водораздел, но при этом исполнительные и распорядительные полномочия СД ограничены, и реальной властью обладают исполнительные органы.

В американских и британских компаниях обычно создается один коллегиальный орган управления – СД (Unitary Board), которому собрание акционеров делегирует

все основные функции, полномочия и ответственность. Некоторые из членов СД могут одновременно обладать исполнительными полномочиями: СЕО компании практически всегда входит в СД либо даже является его председателем. Добросовестное выполнение фидуциарных обязанностей каждым директором и всем советом всемерно поощряется, а в последние годы на членов СД налагается и серьезная ответственность за их действия или бездействие, вплоть до уголовной. Власть и полномочия СД подкрепляются законом и всей системой формальных и неформальных институтов и никем не оспариваются. Коллизия между СД и менеджментом может возникать при узурпации власти со стороны СЕО и его ближайших сотрудников за счет прав внешних членов СД, однако отсутствие оформленного коллегиального исполнительного органа оставляет претензии исполнительного руководства на власть без институциональных оснований.

Правовая традиция стран континентальной Европы, прежде всего Германии, предусматривает функционирование не одного, а двух коллегиальных органов управления, то есть наблюдательного совета (Aufsichtsrat) и правления (Vorstand). Как и англо-американская модель, германская система тоже имеет свою внутреннюю логику. Перекрестное членство чле-

нов правления и наблюдательного совета не допускается, председатель наблюдательного совета не должен выполнять функции CEO, и в наблюдательном совете отсутствуют исполнительные директора. В этой парадигме наблюдательный совет должен выполнять ограниченный набор функций, а все основные решения приниматься на уровне CEO и правления. Вопрос относительно лидерства в компании здесь предрешен: роль лидера зарезервирована за высшим исполнительным руководителем, круг полномочий которого чрезвычайно широк. Важно, что статус члена коллегиального исполнительного органа – правления – и самого этого органа четко регламентирован и защищен формальными правовыми институтами. По сути именно члены правления являются директорами в прямом смысле этого слова. Даже если бы наблюдательный совет, либо его отдельные члены захотели играть более активную роль в принятии управленческих решений, эта тенденция не имела бы прочной правовой основы и рано или поздно была бы отторгнута.

В России формальные нормы, лежащие в основе взаимоотношений СД и менеджмента, формировались работавшими параллельно и не связанными между собой группами экспертов. Получившиеся документы отдают дань логике двух различных систем корпоративного управления – германской и англо-саксонской. Вместе с тем такие характерные особенности российской корпорации, как высокая концентрация собственности и вовлеченность собственника в управление, учитываются в недостаточной степени [3].

Федеральный закон (далее – ФЗ) «Об акционерных обществах» (глава VIII) делает акцент на СД (наблюдательном совете) общества и оставляет на усмотрение акционеров создание коллегиального исполнительного органа. Законодательство о рынке ценных бумаг, на наш взгляд, в еще большей степени ориентируется на англо-саксонскую правовую традицию, которая отводит СД центральную роль в системе корпоративного управления. Разработанный и принятый в 2014 году Кодекс корпоративного управления РФ занимает не-

сколько иную позицию по этому вопросу и рекомендует обществам создавать коллегиальный орган управления [5]. Для банков конструкция «два совета» безальтернативна: закон о банках и банковской деятельности прямо предписывает создание коллегиального органа управления (правления) и наделение его широкими полномочиями по руководству деятельностью организации.

Для наиболее регулируемого сектора российской экономики – банковского – регулятор конкретизировал рекомендации по организации корпоративного управления [1]. Под корпоративным управлением предложено понимать общее руководство деятельностью кредитной организации, осуществляемое собранием акционеров, советом директоров (наблюдательным советом) и включающее комплекс их отношений с единоличным исполнительным органом, коллегиальным исполнительным органом и иными заинтересованными лицами.

Анализ рекомендованного нормативными актами распределения полномочий между органами управления не позволяет сделать однозначный вывод, идет ли речь о создании СД в формате наблюдательного совета или совета директоров. С одной стороны, руководство повседневной деятельностью общества возложено на исполнительные органы, что на первый взгляд вписывается в модель «двух советов» в русле германской традиции. С другой стороны, наделение СД обилием стратегических полномочий и функций характерно для системы Unitary Board, потому что в случае их реализации советом они неизбежно перетекают от исполнительных органов компании. Со стороны регулятора ясно просматривается тенденция поднять ответственность за осуществление тех или иных важных функций как можно выше, желательно на уровень СД.

Итак, существует дуализм в логике рекомендуемого российским компаниям и обязательного для банков распределения полномочий между органами управления. Это не германская модель (реальная власть перетекает к совету директоров), но и не американская модель (сохраняются пол-

номочия коллегиального исполнительного органа, СЕО может быть председателем СД). Что конкретно означает «общее руководство деятельностью общества» со стороны СД (ст. 64 ФЗ) и чем оно отличается от «руководства текущей деятельностью» – каждая компания определяет для себя самостоятельно.

Остроту этого институционального конфликта не стоит переоценивать: кажущаяся противоречивость формальных положений прагматично преодолевается в практике корпоративного управления. Дело в том, что правовые нормы не описывают всю полноту складывающихся отношений, и реальные полномочия каждого из органов управления компанией отличаются от декларированных. Наряду с недавно заимствованными формальными нормами продолжают действовать и традиционные формы и методы, составляющие специфичную национальную модель управления. Так, А.П. Прохоров видит основополагающий принцип российской модели управления в том, что вышестоящий орган крайне централизованного управления, который выглядит абсолютно всевластным и формально имеет все права на подчиненного и его имущество, тем не менее, не доходит до текущего ежедневного управления, да и не имеет такой физической возможности [2]. Эта мысль, возможно,

дает ключ к пониманию того, как в реальности распределяются полномочия между органами управления. Формально осуществляя в компании «общее руководство деятельностью» и отвечая за все, СД все же занимает прагматичную позицию и молчаливо соглашается на руководство компанией в исполнении СЕО и/или управления. Добавим, что базовые принципы национальной модели управления весьма инерционны и с трудом подвергаются модернизации через новые формальные институты. По экспертному мнению Б. Щербакова, менеджмент в России, по сути, не очень изменился: под воздействием внешних обстоятельств (интеграция и международный бизнес, повышение требований к прозрачности для публичных компаний, ужесточение законов о труде и налогового законодательства) российские руководители приобрели внешний лоск, но не изменили свою национальную идентичность [4]. Отчасти такая конструкция не предполагает активного вовлечения судебных инстанций в урегулирование споров, а если это происходит, то суды оказываются в тяжелой ситуации неверифицируемости существенных для принятия решений заявлений, гипотез, утверждений, что в экономической теории, например, хорошо описывается в терминах моделей неполных контрактов.

Библиографический список

1. Банк России «О современных подходах к организации корпоративного управления в кредитных организациях», письмо от 13.09.2005 №119-Т // Вестник Банка России. – 2005. – №50 (848). – С. 23-31.
2. Прохоров А.П. Русская модель управления. – М.: Студия Артемия Лебедева, 2021. – 68 с.
3. Российская корпорация: внутренняя организация, внешние взаимодействия, перспективы развития / Под ред. Т.Г. Долгопятовой, И. Ивасаки, А.А. Яковлева. – М.: Изд. дом ГУ-ВШЭ, 2007.
4. Щербаков Б. Вечно красные директора // Smart Money. – 2008. – №30 (120).
5. Кодекс корпоративного управления. Банк России. 10.04.2014. – [Экономика и бизнес]. – Режим доступа: https://cbr.ru/statichtml/file/59420/inf_apr_1014.pdf. (дата обращения 28.04.2023).

**INSTITUTIONAL BASIS OF RELATIONS BETWEEN THE BOARD OF DIRECTORS
AND MANAGEMENT**

G.A. Demin, *Candidate of Economic Sciences, Associate Professor*
Perm State National Research University
(Russia, Perm)

***Abstract.** The article deals with the institutional and national features of the relationship between the board of directors and management in corporations. A comparative analysis of key models of corporate governance on the example of the banking sector is carried out. Contradictions in the current Russian model of corporate governance related to the competencies and powers of management bodies are revealed. The results can be used in further research on this topic.*

***Keywords:** corporate governance, board of directors, top management, shareholders, mechanism of corporate control.*

ОЦЕНКА ЭКОНОМИЧЕСКОГО ЭФФЕКТА ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЦИФРОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ НЕФТЕГАЗОВОЙ ОТРАСЛИ

Н.Е. Демина, магистрант

Национальный исследовательский университет «МЭИ»
(Россия, г. Москва)

DOI:10.24412/2411-0450-2023-4-1-112-121

***Аннотация.** Данная работа содержит обзор нефтегазовой отрасли, ее основные вызовы и проблемы, а также роль цифровых технологий в этой сфере. В статье представлена методология оценки экономического эффекта использования цифровых технологий на предприятиях нефтегазовой отрасли, а также примеры успешного применения таких технологий. Кроме того, в статье рассмотрены типичные проблемы и вызовы, с которыми сталкиваются предприятия нефтегазовой отрасли при внедрении цифровых технологий, а также предложены рекомендации по их решению. В итоге была дана оценка перспектив применения цифровых технологий в нефтегазовой отрасли и даны рекомендации по их использованию на предприятиях этой отрасли.*

***Ключевые слова:** нефтегазовая отрасль, цифровые технологии, экономический эффект, инновации, оценка эффективности.*

Цифровые технологии активно внедряются в различные отрасли промышленности, включая нефтегазовую. Их использование может значительно повысить эффективность производства и управления предприятием, что в свою очередь может привести к экономической выгоде. Сегодня цифровые технологии являются неотъемлемой частью производства и управления в нефтегазовой отрасли. Их применение позволяет повысить эффективность производства, улучшить качество продукции и снизить издержки. Оценка экономического эффекта от использования цифровых технологий является актуальной задачей для предприятий нефтегазовой отрасли, так как позволяет оценить эффективность инвестиций в развитие цифровых технологий и определить возможные пути их оптимизации.

Кроме того, в условиях нестабильности цен на нефть и газ и растущей конкуренции на рынке, внедрение цифровых технологий может стать ключевым фактором, определяющим успех предприятия. Поэтому, оценка экономического эффекта от использования цифровых технологий является важной задачей, которая может оказать значительное влияние на развитие нефтегазовой отрасли в целом.

Таким образом, целью исследования является изучение подходов к оценке экономического эффекта от использования цифровых технологий на предприятиях нефтегазовой отрасли.

Нефтегазовая отрасль является одной из ключевых отраслей мировой экономики. Она включает в себя все виды деятельности, связанные с поиском, добычей, переработкой и транспортировкой нефти и газа. Эта отрасль оказывает огромное влияние на мировую экономику и имеет стратегическое значение для многих стран. Нефтегазовая отрасль имеет долгую историю, начиная с использования нефти в качестве основного источника энергии еще в древности. Сегодня нефтегазовая отрасль является одной из наиболее технологически развитых и инновационных отраслей экономики. В процессе развития было создано множество новых технологий и методов добычи и переработки нефти и газа, что позволило значительно увеличить производительность и эффективность отрасли. Нефтегазовая отрасль является одной из самых крупных отраслей в мире. Она обеспечивает значительную часть энергетической потребности всего мира. В нефтегазовой отрасли работают миллионы людей по всему миру, и ее влияние на экономику и политику многих стран очень

высоко. Одним из ключевых факторов, влияющих на развитие нефтегазовой отрасли, является цена на нефть и газ. Это очень волатильный рынок, и цены на нефть и газ могут колебаться в широком диапазоне в зависимости от множества факторов, таких как мировая конъюнктура, геополитические события, изменения спроса и предложения и т.д. В современном мире нефтегазовая отрасль сталкивается с множеством вызовов и проблем, таких как нехватка новых месторождений, изменения климата, устаревшая инфраструктура и т.д. Несмотря на это, отрасль продолжает развиваться и применять новые технологии, чтобы повысить эффективность добычи и переработки нефти и газа [5]. Таким образом, нефтегазовая отрасль является ключевым сектором экономики, который имеет огромное влияние на мировую экономику и является стратегическим ресурсом для многих стран. Она обеспечивает значительную часть энергетической потребности всего мира и является одной из самых крупных отраслей. Но при этом она сталкивается с множеством вызовов и проблем, и ее будущее зависит от развития новых технологий и усилий по сокращению воздействия на окружающую среду.

Например, нехватка новых месторождений и увеличение стоимости добычи заставляют компании разрабатывать новые технологии и методы добычи. Одним из таких методов является гидроразрывная технология (фракционный разрыв), которая позволяет добывать нефть и газ из сланцевых пород. Однако, этот метод является controversialным из-за своего негативного влияния на окружающую среду.

Кроме того, изменения климата и стремительное увеличение уровня выбросов парниковых газов вызывают растущую обеспокоенность по всему миру. В ответ на это многие компании стараются уменьшить выбросы и сократить свой углеродный след, путем применения технологий, которые уменьшают выбросы парниковых газов, таких как карбонизация, внедрение технологии перехвата и хране-

ния углерода, а также повышения эффективности использования энергии.

Также, устаревшая инфраструктура также является одной из проблем, с которой сталкивается нефтегазовая отрасль. Многие нефтепроводы и газопроводы были построены десятилетия назад и требуют модернизации и реконструкции. Это требует огромных инвестиций и усилий со стороны правительств и компаний.

В целом, несмотря на множество вызовов и проблем, с которыми сталкивается нефтегазовая отрасль, она продолжает развиваться и применять новые технологии, чтобы повысить эффективность добычи и переработки нефти и газа, а также уменьшить негативное влияние на окружающую среду. Например, компании активно внедряют возобновляемую энергию, такую как солнечная и ветровая, в свою энергетическую микс, чтобы уменьшить зависимость от нефти и газа.

Важно отметить существование растущей потребности в нефтегазовой отрасли в разработке и внедрении технологий для обеспечения безопасности производства, особенно в свете серии крупных несчастных случаев, которые произошли в разных странах в последние годы. Это включает в себя внедрение более эффективных систем мониторинга и контроля за процессами производства, а также обучение персонала на современных технологиях и методах безопасной работы [5].

Несмотря на вызовы, с которыми сталкивается нефтегазовая отрасль, она продолжает оставаться важным сектором экономики и вносить значительный вклад в мировую энергетику. Ее будущее зависит от усилий компаний и правительств в развитии новых технологий и устойчивых методов производства, а также от того, насколько быстро она сможет адаптироваться к изменяющимся экономическим и экологическим условиям.

Таким образом, нефтегазовая отрасль является одной из наиболее важных и стратегических отраслей экономики многих стран, так как она обеспечивает значительную часть энергетической потребности всего мира и является одной из самых крупных отраслей. Однако, нефтегазовая

отрасль сталкивается с множеством вызовов и проблем, которые могут негативно сказаться на ее развитии и будущем. Рассмотрим основные вызовы и проблемы отрасли нефтегазовой промышленности подробнее: Нехватка новых месторождений и увеличение стоимости добычи Одним из основных вызовов нефтегазовой отрасли является нехватка новых месторождений и увеличение стоимости добычи нефти и газа. Добыча нефти и газа становится все более сложной и дорогостоящей, так как новые месторождения все труднее и дороже находить и разрабатывать. Более того, нефтегазовые компании сталкиваются с растущими требованиями по безопасности и охране окружающей среды, что также увеличивает затраты на добычу. Негативное влияние на окружающую среду Нефтегазовая отрасль имеет значительное негативное влияние на окружающую среду, что является одной из ее основных проблем. Выбросы парниковых газов и загрязнение водных ресурсов являются двумя основными проблемами, связанными с добычей нефти и газа. Более того, проблемы могут возникать не только на этапе добычи, но и на этапе транспортировки и переработки нефти и газа.

Изменение климата. Связанный с проблемами окружающей среды вызов - изменение климата. Нефтегазовая отрасль является одним из основных источников выбросов парниковых газов, которые в свою очередь являются одной из главных причин глобального потепления и изменения климата. Это ставит под угрозу экологическую устойчивость планеты и здоровье людей [4, с. 173].

Геополитические риски. Нефтегазовая отрасль также сталкивается с геополитическими рисками, связанными с политической нестабильностью, конфликтами и санкциями. В различных частях мира есть регионы с высокой нестабильностью, что может привести к риску потери доступа к месторождениям, транспортировке и экспорту нефти и газа.

Конкуренция со стороны возобновляемых источников энергии. Конкуренция со стороны возобновляемых источников энергии также является вызовом для нефтегазовой отрасли. С развитием технологий и увеличением инвестиций в возобновляемые источники энергии, такие как солнечная и ветровая энергия, становится все более конкурентоспособными по сравнению с нефтегазовыми источниками. Это может привести к уменьшению спроса на нефть и газ, что может негативно сказаться на доходах нефтегазовых компаний и экономиках стран, зависящих от нефтегазовых доходов [4, с. 169].

Низкие цены на нефть и газ. Низкие цены на нефть и газ также являются вызовом для нефтегазовой отрасли. Нефтегазовые компании зависят от высоких цен на нефть и газ для обеспечения прибыльности, но цены могут колебаться в зависимости от мировой экономической ситуации, уровня спроса и предложения. Низкие цены на нефть и газ могут привести к уменьшению инвестиций и разработке новых месторождений, а также могут негативно сказаться на доходах нефтегазовых компаний и экономиках стран, зависящих от нефтегазовых доходов.

Инновации и технологические изменения. Инновации и технологические изменения могут быть вызовом для нефтегазовой отрасли. С развитием новых технологий, таких как технологии для добычи сланцевой нефти и газа, нефтегазовые компании сталкиваются с новыми технологическими вызовами и возможными изменениями в динамике отрасли. Кроме того, новые технологии для производства возобновляемых источников энергии также могут привести к изменению конкурентной ситуации на рынке энергетики [3]. Нефтегазовые компании должны быть готовы к инновациям и технологическим изменениям, чтобы оставаться конкурентоспособными и адаптироваться к изменяющейся динамике рынка (рис. 1).



Рис. 1. Основные инновационные методы и технологии нефтяной отрасли

Таким образом, несмотря на вызовы, стоящие перед нефтегазовой отраслью, она остается важным источником энергии для мировой экономики в настоящее время. Нефтегазовые компании должны готовиться к изменяющейся динамике рынка, а также стремиться к инновациям и улучшению своей деятельности, чтобы оставаться конкурентоспособными и приспособиться к возможным вызовам в будущем. Кроме того, развитие возобновляемых источников энергии также представляет возможность для нефтегазовой отрасли, чтобы развивать новые бизнес-направления и внедрять новые технологии для обеспечения устойчивости и эффективности.

Цифровые технологии играют все более важную роль в нефтегазовой отрасли, принося инновации во все аспекты добычи, производства, транспортировки и продажи нефти и газа. Ниже рассмотрим несколько ключевых областей, где цифровые технологии наиболее существенно влияют на нефтегазовую отрасль. Оптимизация про-

цессов добычи и производства. Цифровые технологии позволяют оптимизировать процессы добычи и производства нефти и газа, что приводит к повышению эффективности и снижению затрат. Например, использование датчиков и аналитики данных позволяет улучшить контроль за состоянием оборудования и прогнозировать его отказы, а использование искусственного интеллекта и машинного обучения позволяет автоматизировать процессы мониторинга и управления добычей и производством [2, с. 34]. Развитие новых методов добычи. Цифровые технологии также позволяют разрабатывать новые методы добычи нефти и газа. Например, использование геоинформационных систем и аналитики данных позволяет более точно определять местонахождение месторождений и прогнозировать их размеры, а использование технологий гидроразрыва позволяет добывать нефть и газ из сланцевых пластов (рис. 2).

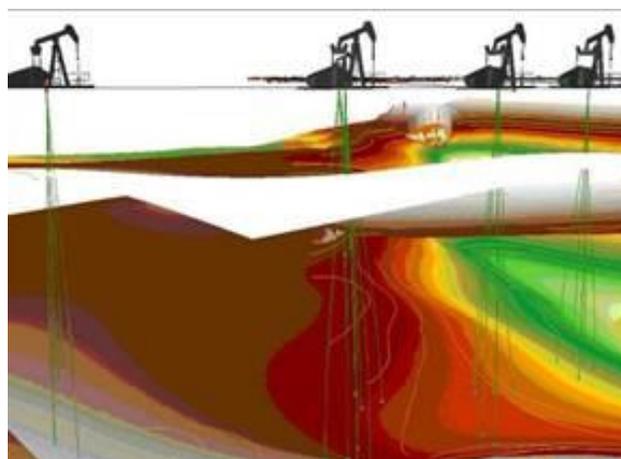


Рис. 2. Трехмерная модель месторождения в модуле ArcGIS 3D Analyst

Улучшение транспортировки и логистики. Цифровые технологии также вносят значительный вклад в улучшение транспортировки и логистики нефти и газа. Например, использование систем телеметрии и автоматизации процессов позволяет улучшить контроль за транспортировкой нефти и газа, а использование систем геопозиционирования и аналитики данных позволяет оптимизировать маршруты доставки и сокращать время доставки. Создание новых бизнес-моделей Цифровые технологии также открывают новые возможности для создания новых бизнес-моделей в нефтегазовой отрасли. Например, использование блокчейна позволяет создавать новые системы учета и отслеживания сделок, а использование технологий интернета вещей (IoT) позволяет собирать данные о состоянии и использовании оборудования, что позволяет создавать новые бизнес-модели, основанные на услугах мониторинга и управления оборудованием [3].

Безопасность и экологичность. Цифровые технологии также вносят значительный вклад в обеспечение безопасности и экологичности добычи и производства нефти и газа. Например, использование систем мониторинга и контроля позволяет предотвращать аварии и минимизировать воздействие на окружающую среду, а использование систем анализа данных позволяет прогнозировать возможные экологические последствия добычи и производства.

В целом, цифровые технологии имеют все большее значение в нефтегазовой отрасли и приносят инновации во все аспекты добычи, производства, транспортировки и продажи нефти и газа. Они позволяют повышать эффективность и снижать затраты, улучшать безопасность и экологичность, а также создавать новые бизнес-модели.

Методология оценки экономического эффекта использования цифровых технологий на предприятиях нефтегазовой отрасли может включать следующие шаги: Определение базовых показателей. На этом этапе необходимо определить теку-

щие показатели производительности и экономической эффективности без использования цифровых технологий. Такими показателями могут быть, например, объем добычи нефти и газа, процент выхода готовой продукции, средний часовой заработок рабочих и другие. Определение показателей с использованием цифровых технологий. На этом этапе необходимо определить, какие цифровые технологии будут использоваться и как они повлияют на показатели производительности и экономической эффективности. Например, использование системы мониторинга и управления оборудованием может уменьшить время простоя, повысить эффективность работы и снизить затраты на обслуживание. Расчет экономического эффекта. Для расчета экономического эффекта необходимо определить изменения в показателях производительности и затратах, которые произойдут при использовании цифровых технологий [6]. Далее необходимо определить прямой и косвенный экономический эффект, используя следующие формулы:

*Прямой экономический эффект = (Базовый показатель – Показатель с использованием технологий) * Цена продажи продукции*

Косвенный экономический эффект = Сумма экономии затрат – Стоимость внедрения технологии

Общий экономический эффект = Прямой экономический эффект + Косвенный экономический эффект

где: *Базовый показатель* – текущий показатель производительности без использования цифровых технологий;

Показатель с использованием технологий – показатель производительности при использовании цифровых технологий;

Цена продажи продукции – средняя цена продажи единицы продукции;

Сумма экономии затрат – сумма экономии затрат на производство и эксплуатацию оборудования;

Стоимость внедрения технологии – затраты на внедрение и обучение персонала по использованию цифровых технологий.

Оценка рисков. После расчета экономического эффекта необходимо оценить риски, которые могут повлиять на достижение ожидаемых результатов. Риски могут быть связаны с техническими неполадками, недостаточной квалификацией персонала, изменениями на рынке и другими факторами. Оценка рисков позволяет определить вероятность достижения ожидаемых результатов и принять меры для их минимизации.

Построение бизнес-плана. После оценки экономического эффекта и рисков необходимо построить бизнес-план на основе полученных результатов. В бизнес-плане должны быть указаны ожидаемые результаты, затраты на внедрение цифровых технологий, оценка рисков и меры по их минимизации, а также сроки окупаемости проекта.

Мониторинг и оценка результатов. После внедрения цифровых технологий необходимо осуществлять мониторинг и оценку результатов, чтобы убедиться в достижении ожидаемых результатов и принимать меры для улучшения производительности и экономической эффективности.

В целом, методология оценки экономического эффекта использования цифровых технологий на предприятиях нефтегазовой отрасли позволяет определить потенциальную экономическую выгоду от внедрения цифровых технологий, оценить риски и разработать эффективный бизнес-план для их внедрения.

Цифровые технологии активно применяются в нефтегазовой отрасли, позволяя повысить эффективность и производительность процессов, снизить затраты на оборудование и ресурсы, а также обеспечить безопасность и снизить воздействие на окружающую среду. Рассмотрим несколько примеров успешного применения цифровых технологий в нефтегазовой отрасли: Использование датчиков и систем мониторинга для предотвращения аварий [1]. Крупные нефтегазовые компании активно внедряют системы мониторинга и датчики, которые могут определять состояние оборудования и предотвращать аварии. Например, компания BP внедрила систему мониторинга на своих платформах в Северном море, которая позволяет своевременно определять утечки нефти и газа и мгновенно реагировать на них (рис. 3). Это позволило компании снизить риски аварий и увеличить безопасность работы на платформах.



Рис. 3. Прибор Advant 2 – стационарный газоанализатор для измерения концентраций взрывоопасных токсичных газов в воздухе рабочей зоны

Применение аналитики данных для улучшения процессов добычи. Компании в нефтегазовой отрасли активно применяют аналитику данных для оптимизации процессов добычи и снижения затрат. Напри-

мер, компания ExxonMobil применяет системы аналитики данных для улучшения процессов добычи и оптимизации использования оборудования. Это позволило компании снизить затраты на обслужива-

ние оборудования и повысить эффективность работы (рис. 4).

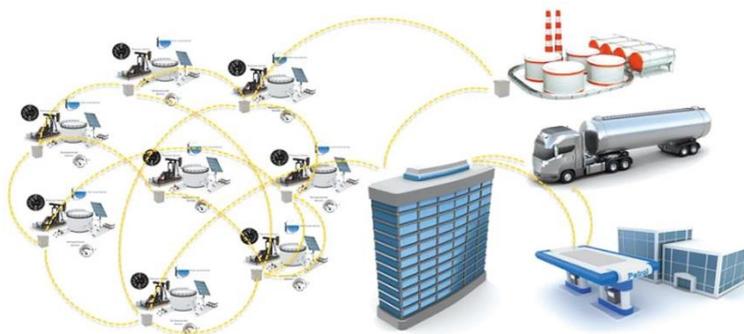


Рис. 4. Интеллектуальные системы нефтяных месторождений

Применение виртуальной и дополненной реальности для обучения персонала. Компании в нефтегазовой отрасли также применяют виртуальную и дополненную реальность для обучения персонала и повышения безопасности работы. Например, компания Chevron использует виртуальную реальность для обучения персонала работе на платформах и установках [6]. Это позволяет сократить время обучения и повысить квалификацию персонала, что в свою очередь повышает безопасность работы на платформах. Использование автономных систем для повышения эффективности добычи. Компании в нефтегазовой отрасли также активно внедряют автономные системы для повышения эффективности добычи. Например, компания Woodside Petroleum внедрила автономные

буровые установки на своих нефтяных месторождениях, которые могут работать без присутствия операторов. Это позволяет снизить затраты на оплату труда операторов, а также повысить безопасность работы, так как операторы не находятся на месте бурения, где может произойти авария.

Применение роботизированных систем для обслуживания оборудования. Компании в нефтегазовой отрасли также используют роботизированные системы для обслуживания оборудования. Например, компания Shell использует роботов-инспекторов для проверки состояния трубопроводов и оборудования на своих нефтяных платформах (рис. 5). Это позволяет снизить риски аварий и повысить безопасность работы на платформах.



Рис. 5. Робот Sensabot, разработанный компанией Shell

Использование цифровых двойников для моделирования процессов. Компании в нефтегазовой отрасли также используют цифровые двойники для моделирования процессов добычи и предотвращения воз-

можных аварий. Например, компания Total использует цифровые двойники своих нефтяных месторождений для оптимизации процессов добычи и снижения затрат на обслуживание оборудования.

В целом, цифровые технологии в нефтегазовой отрасли играют важную роль в улучшении эффективности работы, снижении затрат и повышении безопасности. Крупные нефтегазовые компании активно внедряют новые цифровые решения и технологии для оптимизации своих процессов и повышения конкурентоспособности [4].

Внедрение цифровых технологий в нефтегазовую отрасль может столкнуться с рядом проблем и вызовов, которые затрудняют процесс и требуют дополнительных ресурсов для их преодоления. Рассмотрим несколько типичных проблем и вызовов, с которыми сталкиваются предприятия нефтегазовой отрасли при внедрении цифровых технологий: Сложности с интеграцией различных систем. В нефтегазовой отрасли используется множество различных систем и технологий, что может привести к сложностям с интеграцией новых цифровых решений. Например, системы управления производством, системы мониторинга, системы безопасности и другие могут быть разработаны на разных платформах и несовместимы друг с другом. Решение этой проблемы требует усилий по стандартизации и согласованию различных систем. Недостаточная подготовка персонала. Внедрение цифровых технологий требует подготовки персонала, который будет использовать новые системы и технологии. Не всегда предприятия нефтегазовой отрасли имеют необходимые ресурсы и временные возможности для проведения обучения. Это может привести к тому, что персонал не сможет эффективно использовать новые технологии и системы, что может снизить эффективность работы [7].

Проблемы с безопасностью. Внедрение цифровых технологий может стать причиной появления новых уязвимостей в системах безопасности и увеличить риски кибератак и хакерских атак. Предприятия должны обеспечивать надежность и защиту данных и систем от несанкционированного доступа и других угроз. Сложности в организации и анализе больших объемов данных. В нефтегазовой отрасли используются большие объемы данных, которые необходимо обрабатывать и анализировать

для оптимизации производственных процессов и принятия решений. Однако, сложность анализа и организации данных может привести к тому, что результаты анализа будут недостаточно точными и не будут полностью соответствовать требованиям и ожиданиям предприятия. Необходимо обеспечивать правильную организацию данных и использовать современные методы и технологии для их анализа.

Сложности в оценке экономической эффективности. Внедрение цифровых технологий в нефтегазовую отрасль требует значительных инвестиций и ресурсов. Однако, оценка экономической эффективности новых технологий и систем может быть сложной, так как необходимо учитывать множество факторов, таких как изменение производственных процессов, сокращение расходов и повышение эффективности. Предприятия должны проводить тщательный анализ и оценку экономической эффективности новых технологий и систем, чтобы принимать правильные решения по их внедрению.

Проблемы с совместимостью старых и новых систем. В некоторых случаях внедрение новых цифровых технологий может привести к необходимости совместимости старых и новых систем. Это может быть сложной задачей, так как старые системы могут быть устаревшими и несовместимыми с новыми технологиями. Предприятия должны проводить тщательный анализ и планирование, чтобы минимизировать проблемы совместимости и обеспечить плавный переход на новые технологии.

Таким образом, внедрение цифровых технологий в нефтегазовую отрасль может столкнуться с рядом проблем и вызовов, которые требуют дополнительных усилий и ресурсов для их преодоления. Однако, правильное планирование и анализ, а также обучение персонала и обеспечение безопасности данных и систем могут помочь предприятиям достичь эффективности и оптимизации производственных процессов.

Для решения проблем и вызовов при использовании цифровых технологий в нефтегазовой отрасли можно применять

следующие решения: Интеграция различных систем. Для решения проблемы интеграции различных систем в нефтегазовой отрасли можно использовать стандартные протоколы связи, такие как OPC-UA, которые позволяют интегрировать различные системы и обеспечивают совместимость между ними. Обучение персонала. Чтобы решить проблему недостаточной подготовки персонала, предприятия могут проводить обучение и тренировки для сотрудников, чтобы они могли эффективно использовать новые технологии и системы [5, с. 100]. Также можно привлечь профессиональных тренеров и консультантов для проведения обучения и консультаций.

Обеспечение безопасности. Для обеспечения безопасности цифровых систем в нефтегазовой отрасли, необходимо использовать специализированные системы безопасности, такие как системы мониторинга и детекции угроз, а также использовать средства шифрования для защиты данных. Использование аналитических инструментов. Для решения проблемы сложности анализа и организации больших объемов данных, можно использовать аналитические инструменты, такие как системы машинного обучения и искусственного интеллекта. Эти инструменты позволяют автоматизировать процесс анализа данных и обеспечивают высокую точность результатов. Использование облачных технологий. Для упрощения процесса внедрения цифровых технологий в нефтегазовую отрасль, можно использовать облачные технологии, которые позволяют быстро и легко внедрять новые системы и технологии, а также обеспечивают удобный доступ к данным и ресурсам в любом месте и в любое время [2]. Сотрудничество и партнерство. Для решения проблем внедрения цифровых технологий в нефтегазовой отрасли, предприятия могут сотрудничать с другими компаниями и партнерами, которые имеют опыт в этой области и могут предоставить необходимую экспертизу и ресурсы. Также можно создавать открытые инновационные платформы, где различные компании могут обмениваться идеями и

опытом, а также разрабатывать совместные проекты.

Реализация этих мероприятий позволит решить многие проблемы и вызовы, с которыми сталкиваются предприятия нефтегазовой отрасли при использовании цифровых технологий. Интеграция различных систем позволит увеличить эффективность и снизить затраты на обслуживание систем. Обучение персонала позволит использовать новые технологии и системы более эффективно, что приведет к повышению производительности и уменьшению ошибок. Обеспечение безопасности поможет предотвратить возможные кибератаки и сбои в системах. Использование аналитических инструментов и облачных технологий позволит снизить сложность анализа и обработки больших объемов данных и улучшить доступность и гибкость доступа к данным. И, наконец, сотрудничество и партнерство могут помочь предприятиям нефтегазовой отрасли получить доступ к экспертизе и ресурсам, которые могут быть необходимы для успешной реализации проектов по внедрению цифровых технологий.

Заключение. В заключении данной работы можно отметить, что использование цифровых технологий в нефтегазовой отрасли может значительно улучшить эффективность и безопасность производственных процессов, а также снизить затраты на их осуществление. Однако, при внедрении цифровых технологий могут возникать различные проблемы и вызовы, связанные с интеграцией систем, обучением персонала, обеспечением безопасности, сложностью анализа и организации данных, а также процессом внедрения новых технологий.

Для решения данных проблем и вызовов, предприятия могут использовать ряд решений, таких как интеграция различных систем, обучение персонала, использование специализированных систем безопасности, аналитических инструментов, облачных технологий, а также сотрудничество и партнерство с другими компаниями и партнерами.

В целом, использование цифровых технологий в нефтегазовой отрасли является

важным шагом в направлении улучшения производительности и безопасности, и при должной реализации может значительно

улучшить эффективность и экономичность работы предприятий в данной отрасли.

Библиографический список

1. Бадыков Д.Р. Применение гидроразрыва пласта для повышения эффективности разработки месторождений / Бадыков Д.Р., Юсупова Л.Ф., Петрова Л.В. // В сборнике: Материалы 47-й Всероссийской научно-технической конференции молодых ученых, аспирантов и студентов с международным участием. – 2020. – С. 31-35.
2. Жданюк А.Б., Череповицын А.Е. Оценка возможности применения интеллектуальных технологий нефтегазовыми компаниями // Неделя науки СПбПУ: материалы научной конференции с международным участием. Институт промышленного менеджмента, экономики и торговли. Ч. 1. – СПб.: Изд-во Политехи, ун-та, 2017. – С. 33-35.
3. Козлова Д.В., Пигарев Д.Ю. Цифровая трансформация нефтегазовой отрасли: барьеры и пути их преодоления // Газовая промышленность. – 2020. – №7. – С. 34-38.
4. Корневская А. В. Внешние и внутренние барьеры на пути внедрения инноваций в нефтегазовом комплексе России // Вестник РУДН. Серия Экономика. – 2019. – №1. – С. 169-179.
5. Санкова Л.В. Нефтегазовый комплекс на современном этапе: проблемы и перспективы цифровой трансформации // Актуальные проблемы экономики и менеджмента. – 2021. – № 1 (29). – С. 97-109.
6. Хуснутдинова Р.Р. Дистанционное обучение как форма получения знаний / Хуснутдинова Р.Р., Петрова Л.В., Юсупова Л.Ф., Михайлов М.О. // В сборнике: Актуальные вопросы высшего образования – 2020. Материалы Всероссийской научно-методической конференции (с международным участием). – 2020. – С. 155-158.
7. Чуланова О.Л., Фомина Е.В. Реализация проекта обучения производственного персонала на предприятиях энергокомплекса с применением teacher-симулятора // Управление персоналом и интеллектуальными ресурсами в России. – 2019. – № 2. – С. 41-48.

ASSESSMENT OF THE ECONOMIC EFFECT OF USING DIGITAL TECHNOLOGIES AT OIL AND GAS ENTERPRISES

N.E. Demina, *Graduate Student*

Moscow Power Engineering Institute (MPEI)
(Russia, Moscow)

Abstract. *This research provides an overview of the oil and gas industry, its main challenges, and problems, as well as the role of digital technologies in this area. The article presents a methodology for assessing the economic effect of using digital technologies in the oil and gas industry, as well as examples of the successful application of such technologies. In addition, the article discusses the typical problems and challenges faced by oil and gas companies in the implementation of digital technologies, as well as offers recommendations for their solution. As a result, an assessment was made of the prospects for the use of digital technologies in the oil and gas industry and recommendations were given for their use at enterprises in this industry.*

Keywords: *oil and gas industry, digital technologies, economic effect, innovations, efficiency assessment.*

РАЗВИТИЕ И РЕГУЛИРОВАНИЕ СВЕКЛОСАХАРНОГО ПРОИЗВОДСТВА В КЫРГЫЗСКОЙ РЕСПУБЛИКЕ

Д.С. Джаилов¹, д-р экон. наук, профессор, главный научный сотрудник

Э.К. Жумалиев², соискатель

¹Институт экономики им. ак. Д. Алышбаева НАН КР

²Кыргызский экономический НИУ им. М. Рыскулбекова
(Кыргызстан, г. Бишкек)

DOI:10.24412/2411-0450-2023-4-1-122-126

***Аннотация.** Представлена оценка тенденций и особенностей развития свеклосахарного производства в Кыргызстане. Выявлены факторы циклического развития отрасли, негативно отражающиеся на импортозависимости внутреннего рынка потребления сахара. Содержится оценка эффективности государственного регулирования свеклосахарного производства. Определены недостатки механизма кластерного кредитования сельхозтовропроизводителей, а также пагубное влияния переработки импортного сахарного тростника на устойчивое развитие отрасли. Выработаны подходы и рекомендации по совершенствованию государственного регулирования и конкурентоспособного развития данной отрасли.*

***Ключевые слова:** производство сахарной свеклы, потребление сахара, импортозависимость, конкурентоспособность, регулирование, интеграция устойчивое развитие.*

Традиционно важная роль в развитие экономики Кыргызской Республики отводится сельскому хозяйству. Реализация экономических реформ в республике, безусловно, привела к определенному снижению доли сельскохозяйственного производства в структуре ВВП страны, которая в предреформенные годы была одной из доминирующих отраслей народного хозяйства республики. Однако несмотря на то, что в 2021 году доля отрасли в структуре национального валового продукта составила 17,0%, сельское хозяйство по-прежнему играет особую роль в социально-экономическом развитии. В настоящее время основная часть населения страны (64,6%) проживает в сельской местности, а в численности занятого населения доля сельского хозяйства превышает 18,4% [1; 2]. Практически сельское хозяйство является важной сферой занятости и основным источником доходов подавляющей части населения страны.

Производство продуктов питания является одним из перспективных секторов в аграрном секторе Кыргызстана, а в ее структуре производство сахара имеет важное значение для обеспечения продовольственной безопасности страны. В условиях

функционирования республики в ЕАЭС особую важность приобретает решения проблемы повышения конкурентоспособности отечественной продукции и наиболее остро эти процессы проявляются в свеклосахарном производстве страны. С учетом того, что коллегия Евразийской экономической комиссии рекомендовала государствам-членам ЕАЭС обеспечить сбалансированное производство свекловичного сахара, удовлетворить потребности внутреннего рынка союза и увеличить экспорт в третьи государства [3], представляется целесообразным оценить возможности и перспективы развития свеклосахарного производства в Кыргызстане.

С приобретение независимости в развитие традиционно важной отрасли национальной экономики Кыргызской Республики – сельского хозяйства произошли и происходят серьезные структурные и трансформационные сдвиги. И в настоящее время приоритетными отраслями становятся производство зерновых и зернобобовых, картофеля, овощей и фруктов, развитие молочного скотоводства, овцеводства, коневодства. В структуре производства сельскохозяйственной продукции отмечается значительный перевес произ-

водства продовольственных культур, что обуславливается необходимостью обеспечения продовольственной безопасности страны.

В то же время значительно сокращены посевные площади под возделывание ранее традиционных технических культур, коим относится также производство сахарной свеклы. В следствии этого Кыргызстан, в союзное время полностью обеспечивающей себя и соседние республики Средней Азии сахаром, превратился в импортозависимую в потреблении данного продукта, которое играет существенную

роль в потребительской корзине местного населения. За годы суверенитета республика превратилась в зависимую по обеспечению населения страны и пищевой промышленности соответствующим сырьем. Значительно сократились посевные площади под сахарную свеклу. Разрушена свеклоперерабатывающая отрасль и инфраструктура свеклосахарного производства [4].

Можно условно выделить несколько этапов развития свеклосахарного производства в условиях независимости (рис.).

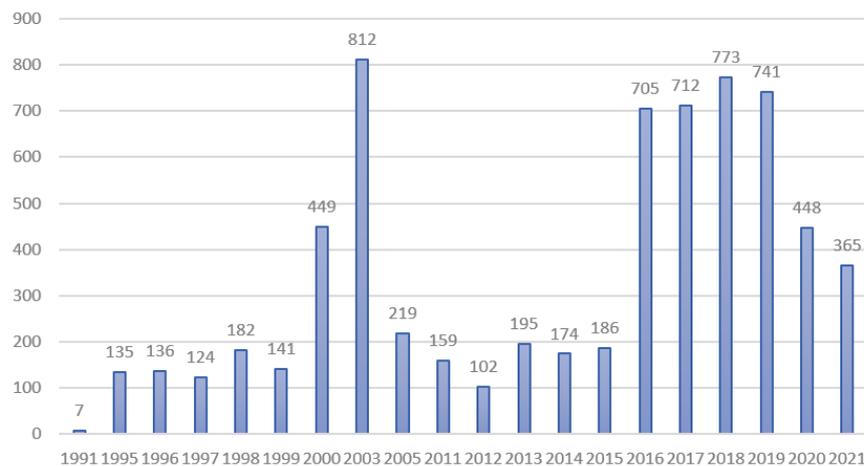


Рис. Динамика производства сахарной свеклы в Кыргызской Республике за 1991-2021 гг., тыс. тонн

Первый начальный этап (1991-2000 гг.) – проведение либеральных аграрно-земельных реформ в Кыргызстане, реорганизация крупных сельскохозяйственных и агроперерабатывающих предприятий, результатом которого стало развитие мелко-товарного и малоземельного сельского хозяйства и полный разрыв интеграционных связей в АПК страны. Однако необходимость обеспечения населения страны собственным сахаром в определенной мере стимулировали развитие свекловодства. Такая необходимость явилось фактором возрождения свеклосахарного производства в республике. Посевные площади сахарной свеклы в Кыргызстане с 700 га в 1991 году выросли до 33,6 тыс. га в 2000 г. В этот период среднегодовое производство сахарной свеклы оставалось на уровне 135,0-140,0 тыс. тонн. В основном некоторый рост объемов производства сахар-

ной свеклы в основном обеспечивался за счет значительного увеличения посевных площадей под данную культуру, которые выросли почти в 2,7 раза и в 2000 году достигли самого максимального ее значения. В то же время средняя урожайность сахарной свеклы находилась на уровне 125-140 ц/га.

Второй период (2000-2003 гг.) характеризуется значительным ростом объемов производства сахарной свеклы в республике. Однако, несмотря на сокращение посевных площадей среднегодовое производство сахарной свеклы по сравнению с первым периодом увеличились до 200,0 тыс. тонн, что обусловлено некоторым ростом урожайности сахарной свеклы (215,0 ц/га). В этот период достигнуты максимальные показатели в развитии данной отрасли. Так объемы производства валовой продукции выросли до самого мак-

симального ее значения в 2003 г. (812 тыс. тонн). га. В основном такой небывалый в реформенный период объемы производства сахарной свеклы в основном обеспечивались как за счет роста посевных площадей (в 1,9 раза), так и особенно повышения более чем в 1,8 раза ее урожайности.

На третьем этапе (2005-2015 гг.) произошло значительное сокращение производства сахарной свеклы до уровня первого этапа. Этот период характеризуется банкротством и репрофилированием сахарных заводов, а также повсеместным переходом их на переработку завозимого сахарного тростника. Это явилось фактором, обуславливающим значительное сокращение объемов производства сахарной свеклы в республике. Для этого периода характерна значительное снижение объемов производства и переработки сахарной свеклы.

Третий этап (2016-2019 гг.) характеризовался значительным увеличением производства сахарной свеклы в республике. В среднем за период 2016-2019 гг. среднегодовое производство сахарной свеклы достигло 720-730 тыс. тонн, площадь посевов сахарной свеклы – 15,0 тыс. га, а средняя урожайность достигла самой максимальной ее величины – 500,0 ц/га. Значительное оживление свеклосахарного производства в эти годы в основном обусловлено совершенствованием системы государственного регулирования, внедрением контрактных форм взаимоотношений свеклопроизводителей и ее переработчиков, а также регулированием импорта сахара и сахарного тростника в республику.

Однако под влиянием пандемии, изменения конъюнктуры рынка сахара, неблагоприятных погодных условий, а также системы государственного регулирования и поддержки отрасли в последующие 2020-2021 гг. произошло двукратное снижение производства сахарной свеклы, что связано как с сокращением посевных площадей, так и снижением урожайности сахарной свеклы.

Как наглядно видно для развития свеклосахарного производства в республике характерно резко выраженное циклическое

развитие. В основном это является следствием проводимой в отношении развития свеклосахарного производства государственной политикой ее регулирования, на которое в последние годы серьезное влияние оказывают интересы крупных монополистов производителей конечной продукции – сахара-песка-сахарных заводов. В погоне за получением высоких прибылей сахарные заводы периодически лоббируют принятие выгодных им законодательных и правительственных решений, предоставляющим им широкие права по покупке и переработке дешевого освобожденного от импортных пошлин импортного сырья – сахарного тростника [5]. В результате отечественные производители сахарной свеклы-крестьянские (фермерские) хозяйства, не выдерживают недобросовестной конкуренции и вынуждены свертывать производство сахарной свеклы в республике.

Также следует отметить определенное негативное влияние на развитие свеклосахарного производства внедрение в практику государственной поддержки и регулирования кластерной основы льготного кредитования сельских товаропроизводителей. Распоряжением Кабинета Министров Кыргызской Республики от 23 августа 2022 года № 450-р «Кредитование агропромышленного комплекса» предусмотрено начиная с 2022 года предоставление льготных кредитов агрегаторам агропромышленных кластеров в лице предприятий пищевой промышленности [6]. Несмотря на значимость кластерного механизма кредитования для устойчивого развития отрасли, отсутствие механизма целевого использования льготных кредитов для стимулирования развития отечественной сырьевой базы свеклосахарного производства, привело к тому, что предприятия-агрегаторы – сахарные заводы, использовали эти средства на покупку дешевого импортного сахарного тростника. Так, в 2022 году в Кыргызстане произведено сахара из собственного сырья сахарной свеклы 59,0 тыс. тонн и из импортного сахарного тростника 48,4 тыс. тонн, т.е., почти половина сахара произведена из импортного сахарного тростника [7].

В результате пресловутой, преимущественно угодной интересам монополистов-сахарных заводов практики государственного регулирования развитие свеклосахарного производства в сравнение с другими отраслями сельского хозяйства, отличается неустойчивостью и сильной зависимостью от конъюнктурных интересов переработчиков сахарной свеклы.

Кыргызстан, несмотря на благоприятные условия для развития свеклосахарного производства, остается импортозависимой в потреблении белого сахара страной. Данное обстоятельство, наряду с указанными проблемами в регулировании развития отрасли, также обусловлено низкой доходностью производства сахарной свеклы для сельхозтоваропроизводителей в виду мелкотоварного и малоземельного производства. На низкую доходность производства сахарной свеклы влияют такие факторы, как высокая зависимость от поставки импортных семян, доля которой в себестоимости продукции с каждым годом растет. Если в среднем в ЕАЭС настоящее время доля импортных семян в среднем составляет 62,6%, то в Кыргызстане она равна 100,0% [8]. Также в результате существенной рассредоточенности посевов сахарной свеклы в мелких по размерам земельных массивах растут транспортные издержки для поставок сахарной свеклы на сахарные заводы.

Немаловажное значение для эффективного развития свеклосахарного производства имеет широкое распространение практики перехода свекловодов на капельные системы орошения сахарных плантаций. Массовое применение данной ирригационной системы также обуславливается малыми размерами сахарных плантаций. Несмотря на определенную капиталоемкость перехода на капельную систему орошения (в частности расходы на 1 га посевов составляет примерно 3,0-3,5 тыс. долл.), эти расходы в основном окупаются за один год ввиду почти двухкратного роста урожайности сахарной свеклы. В част-

ности, сельскохозяйственный кооператив «Кирби» Аламединского района, в результате капельного орошения получает урожай сахарной свеклы свыше 1000 ц/га, тогда как в среднем по республике она за последние годы составляет 450 ц/га.

В ЕАЭС в отличии от стран нетто-экспортеров белого сахара (Российской Федерации и Республики Беларусь) в ближайшие периоды перед Кыргызской Республикой стоит важная стратегическая задача полностью обеспечить себя сахаром собственного производства. Но решение этой архиважной задачи должно достигаться не методами покупки и переработки импортного сырья-сахарного тростника, а наращиванием и развитием собственной сырьевой базы свеклосахарного производства.

В этих целях необходимо совершенствовать систему государственного регулирования свеклосахарного производства, направленные на установление тесных интеграционных и взаимовыгодных связей между сахарными заводами и сельхозтоваропроизводителями. Необходимо усилить доступность выделяемых льготных кредитов на развитие агропромышленных кластеров для непосредственных производителей сельскохозяйственного сырья. Сахарные заводы как агрегаторы подобных кластеров и основные распорядители льготных кредитов должны обеспечивать свеклопроизводителей качественными семенами, транспортом, ГСМ и др. Необходимо обеспечить переход на контрактные долговременные основы экономического сотрудничества предприятий смежных отраслей свеклосахарного производства.

Представляется целесообразным решить вопросы развития собственной семеноводческой базы свекловодства, стимулирования инновационных подходов в развитии отрасли, а также эффективно использовать потенциал евразийской интеграции для конкурентоспособного развития свеклосахарного производства в республике.

Библиографический список

1. Кыргызстан в цифрах: статсборник. – Бишкек, Нацстатком, 2022. – 364 с. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.stat.kg>.

2. Евразийский экономический союз в цифрах: краткий статистический сборник. Евразийская экономическая комиссия. – Москва, 2022. – 189 с. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.eurasiancommission.org/ru/act/integr_i_makroec/dep_stat/econstat/Documents/Stat_Yearbook_2021.pdf.
3. Странам ЕАЭС рекомендовали обеспечить сбалансированное производство сахара. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://24.kg/ekonomika/221040>.
4. Жумалиев Э.К. Эффективное использование потенциала свеклосахарного производства Кыргызстана // Проблемы агробизнеса. – 2015. – №2. – С. 104-108.
5. Кыргызстан получил квоту на импорт 70 тыс. тонн сахара и сахарного тростника из третьих стран. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.tazabek.kg/news.
6. Распоряжение Кабинета Министров Кыргызской Республики от 23 августа 2022 года № 450-р «Кредитование агропромышленного комплекса». – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://cbd.minjust.gov.kg/act/view/ru>.
7. Основные экономические показатели по промышленности Кыргызской Республики 2022 г. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.stat.kg>.
8. Кусаинова А.Б. Рынок сахара белого Евразийского экономического союза: стратегические меры и ожидания // Сахар. – 2017. – №9. – С. 42-45.

DEVELOPMENT AND REGULATION OF BEET SUGAR PRODUCTION IN THE KYRGYZ REPUBLIC

D.S. Jailov¹, *Doctor of Economic Sciences, Professor, Chief Researcher*

E.K. Zhumaliyev², *competitor*

¹**Institute of Economics named after academician D. Alyshbaev of the National Academy of Sciences of the Kyrgyz Republic**

²**Kyrgyz Economic National Research University named after M. Ryskulbekov (Kyrgyzstan, Bishkek)**

***Abstract.** An assessment of the trends and features of the development of sugar beet production in Kyrgyzstan is presented. Factors of cyclical development of the industry that negatively affect the import dependence of the domestic market for sugar consumption are identified. It contains an assessment of the effectiveness of state regulation of sugar beet production. The shortcomings of the mechanism of cluster lending to agricultural producers, as well as the detrimental effect of the processing of imported sugar cane on the sustainable development of the industry, are identified. Approaches and recommendations have been developed to improve state regulation and competitive development of this industry.*

***Keywords:** sugar beet production, sugar consumption, import dependence, competitiveness, regulation, integration, sustainable development.*

АНАЛИЗ ВЗИМАНИЯ АКЦИЗОВ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ*А.Д. Джураев, студент**П.С. Янковский, студент***Научный руководитель: О.М. Петрушина, канд. экон. наук, доцент
Калужский государственный университет им. К.Э. Циолковского
(Россия, г. Калуга)**

DOI:10.24412/2411-0450-2023-4-1-127-129

Аннотация. Таможенные органы, будучи государственными органами, выполняют фискальную функцию посредством сбора таможенных платежей и перечислением их в доход федерального бюджета. Акцизы являются одним из видов таможенных платежей и играют важную роль в пополнении государственной казны. В статье обоснована необходимость взимания акцизов и их особенность как таможенного платежа. Проведен анализ взимания акцизов за 2020-2022 гг., по результатам которого выявлены основные проблемы и представлены пути их решения.

Ключевые слова: таможенные платежи, акциз, подакцизные товары, таможенные органы.

Акцизы, взимаемые таможенными органами, представляют собой косвенный налог, необходимый для выполнения фискальной функции, а также для осуществления внешнеэкономической деятельности. Помимо этого, акцизы также выполняют регулируемую функцию государства посредством воздействия на спрос по отдельным категориям товаров (подакцизные товары).

Как было сказано выше, акциз – вид косвенного налога, представляющий надбавку к цене товара, которая вводится на государственном уровне для пополнения федерального бюджета. Акциз позволяет регулировать стоимость товара и спрос на него [1].

Подакцизные товары приносят производителям повышенный доход за счет высокого спроса и низких издержек на про-

изводство. В свою очередь акциз, взимаемый с этих товаров, приносит доход в федеральный бюджет РФ. Список подакцизных товаров невелик и включает в себя спиртосодержащие напитки (этиловый спирт, алкогольные напитки), табак и табачная продукция (табак, сигареты, сигары и иные никотинсодержащие изделия), продукция машиностроительной отрасли (автомобили, топливо, моторные масла). Перечень подакцизных товаров устанавливается Правительством Российской Федерации и отображается в ст. 181 Налогового Кодекса РФ [2].

Для определения места акцизов в структуре взимаемых таможенных платежей целесообразно провести анализ взимания таможенных платежей за последние три года.

Таблица. Динамика взимания таможенных платежей в 2020-2022гг, млрд.руб. [3]

Вид таможенного платежа	2020 г.	2021 г.	2022 г.	2022 г. в % по отношению к	
				2020 г.	2021 г.
Вывозная таможенная пошлина	1148,1	2526,4	2731,5	237,9	108,1
Ввозная таможенная пошлина	615,5	755,9	480,6	78,1	63,6
Акцизы	98	130,9	100,8	102,8	77,1
НДС	2701,6	3421,5	2664,2	98,6	77,9
Таможенные пошлины, налоги, уплачиваемые физическими лицами	28,9	43,7	77,2	267,1	176,7
Иные платежи	159,7	278,5	167,9	105,1	60,3
Всего	4751,8	7156,9	6222,2	130,9	86,9

По данным из таблицы можно заметить, что акцизы не занимают ведущее место в структуре таможенных платежей и располагаются после НДС, вывозной и ввозной таможенной пошлины, а также иных платежей. Доля акцизов составляет примерно 1,5-2% от общей суммы таможенных платежей. В 2022 году сумма от поступления акцизов, администрируемых таможенными органами, в федеральный бюджет составила 100,8 млрд. рублей, что на 22,9% меньше по сравнению с 2021 годом, но на 2,8% больше по сравнению с 2020 годом.

Наивысший показатель за последние три года составил 130,9 млрд. рублей в 2021 году. На такую динамику повлияло ежегодное изменение ставок акцизов на подакцизные товары, например, акциз на сигары в 2020 году составлял 215 рублей за штуку, в 2021 – 258 рублей, в 2022 году – 268. В 2022 году снижение сумм от акцизов может быть обусловлено трудностями с поставками импортных подакцизных товаров [4].

К существующим проблемам при взимании и уплате акцизов при ввозе товаров на таможенную территорию, можно отнести:

1. Проблема неверного определения таможенной стоимости. Так как таможенная стоимость товаров является базой для определения таможенных платежей, в том числе и акцизов, важно правильно определить таможенную стоимость и проверить заявленные сведения в ДТ;

2. При ввозе товаров при заниженной цене может возникнуть нестабильность на внутреннем рынке, что приведет за собой повышение спроса, который будет превышать возможное предложение;

Библиографический список

1. Булычева К.А., Майсак О.А., Петрушина О.М. Роль акцизного налога, взимаемого таможенными органами, в формировании бюджета государства // Естественно-гуманитарные исследования. – 2020. – №32 (6). – С. 69-72.

2. Жукова Е.В., Федоренко А.Ю., Петрушина О.М. Деятельность таможенных органов российской федерации по контролю за поступлением таможенных платежей в бюджет // Международный журнал гуманитарных и естественных наук. – 2021. – № 5-2 (56). – С. 171-175.

3. Ежегодный сборник «Таможенная служба Российской Федерации». – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://customs.gov.ru/activity/results/ezhegodnyj-sbornik-tamozhennaya-sluzhba-rossijskoj-federaczii>.

3. Недостоверно заявленные сведения в ДТ могут привести к неправильному определению кода товара и неправильному определению суммы акциза, подлежащего уплате;

4. Также существует проблема контроля за оборотом подакцизных товаров, так как из-за нелегальной реализации такой продукции на территории страны, значительная часть денежных средств не поступает в федеральный бюджет [5].

Одним из нововведений в 2023 году станет введение акцизов на сладкую газировку. Согласно «Основным направлениям бюджетной, налоговой и таможенно-тарифной политики на 2023 год и плановый период 2024 и 2025 годов» [6], нововведение напрямую связано со значительными поступлениями денежных средств в бюджет, суммы от акцизов на сладкую газировку повлияли на план бюджетов на 2023-2025 годы. Также причиной введения такого акциза станут мероприятия по борьбе с сахарным диабетом у населения.

Кроме того, в ближайшее время планируется гармонизация ставок акцизов всех стран-участниц ЕАЭС, а к 2024 году – создание единой индикативной ставки акцизов на табачную продукцию, а также диапазонов отклонения фактических ставок акцизов на табачную продукцию от индикативной ставки.

Акцизное налогообложение требует значительного совершенствования для реализации фискальной функции в полной мере, а также для контроля за оборотом подакцизных товаров для регулирования спроса и предложения на внутреннем рынке страны.

4. Киосе Ю.В., Мигел А.А. Взимание таможенных платежей при импорте товаров в РФ: практика реализации и направления совершенствования // *Russian Economic Bulletin*. – 2022. – Т. 5, №2. – С. 271-275.

5. Непарко М.В., Короткова Е.М., Печерская Е.С., Мишукова В.Н. Значение и роль таможенных платежей в формировании федерального бюджета // *Вестник Академии знаний*. – 2020. – №37 (2). – С. 218-223.

6. «Основные направления бюджетной, налоговой и таможенно-тарифной политики на 2023 год и на плановый период 2024 и 2025 годов» (утв. Минфином России). – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_429950/?ysclid=lfmz9xr0jj118128363.

7. Петрушина О.М., Борзенкова А.В. Анализ осуществления таможенного контроля на Калужском акцизном таможенном посту Центральной акцизной таможни // В сборнике: Современное социально-экономическое пространство: проблемы и перспективы. Материалы заочной научно-практической конференции с международным участием. Институт управления, бизнеса и технологий. – 2016. – С. 112-118.

ANALYSIS OF EXCISE TAX COLLECTION IN THE RUSSIAN FEDERATION

A.D. Juraev, *Student*

P.S. Yankovsky, *Student*

Supervisor: *O.M. Petrushina, Candidate of Economic Sciences, Associate Professor
Kaluga State University named after K.E. Tsiolkovsky
(Russia, Kaluga)*

Abstract. *The customs authorities, being state bodies, perform a fiscal function by collecting customs payments and transferring them to the federal budget revenue. Excise taxes are one of the types of customs payments and play an important role in replenishing the state treasury. The article substantiates the necessity of collecting excise taxes and their peculiarity as a customs payment. The analysis of the collection of excise taxes for 2020-2022 was carried out, according to the results of which the main problems were identified and ways to solve them were presented.*

Keywords: *customs payments, excise duty, excisable goods, customs authorities.*

ДИНАМИКА РАЗВИТИЯ РЫНКА НЕВЗАИМОЗАМЕНЯЕМЫХ ТОКЕНОВ

Д.А. Доценко, магистрант

Н.В. Иванов, магистрант

Алтайский государственный университет
(Россия, г. Барнаул)

DOI:10.24412/2411-0450-2023-4-1-130-133

Аннотация. В статье исследуется криптовалютный рынок невзаимозаменяемых токенов (NFT). Исследованы сущность и особенности NFT, описаны новые синтетические активы, создаваемые на основе NFT, и механизм их выпуска. Была выявлена высокая волатильность на рынке NFT, некоторые показатели активности этого рынка могут изменяться десятикратно в течение одного года. Исследование рынка NFT-маркетплейсов показало, что на сегодняшний день этот рынок поделен между двумя крупными маркетплейсами, однако ситуация в сфере конкуренции постепенно улучшается.

Ключевые слова: криптовалюта, NFT, маркетплейсы, токен, невзаимозаменяемые токены, токенизация.

Невзаимозаменяемые токены (или non-fungible tokens, NFT) впервые появились в 2017 году [1]. После этого постепенно формировался достаточно устойчивый сегмент криптовалютного рынка – рынок невзаимозаменяемых токенов, который на сегодняшний день оценивается почти в 3 млрд. долларов с дневным объемом торгов в среднем в несколько десятков млн. долларов. Целью статьи является исследование динамики развития рынка NFT и NFT-маркетплейсов.

Сущность NFT достаточно подробно раскрыли в своей статье У.Ю. Блинова, Н.К. Рожкова, Д.Ю. Рожкова. В отношении вопроса о сущности NFT авторы отметили следующее: «NFT ... это особый цифровой продукт, зашифрованный приемами криптографии, который можно реализовать на цифровой платформе в киберпространстве. Считается, что токен уникален; его практически невозможно подделать, разделить или заменить на другой аналогичный продукт. Данный подход предполагает закрепление неких прав на цифровой объект, хотя в данный момент не совсем понятно, как регламентированы эти права» [2].

К отмеченным особенностям следует добавить также невозможность деления токенов на части. Это создает трудности во время торговли особенно дорогими то-

кенами, так как покупатель не сможет купить, например, половину или четверть токена. Для преодоления этой трудности был разработан механизм создания синтетических активов на основе NFT: покупается 1 NFT, производится эмиссия классических взаимозаменяемых токенов (синтетические токены), NFT блокируется и служит обеспечением для выпущенных токенов (т. е. эмитент не может продавать или отдавать в долг этот NFT), устанавливается механизм обмена синтетических токенов на NFT (например, кому-то удалось выкупить все синтетические токены, которые составляют 1 NFT, и он желает получить этот NFT). Этот механизм позволяет торговать NFT (в дробном виде) на классических криптовалютных биржах. Цена устанавливается рыночным путем, а так как цена 1 NFT уже известна, то справедливой ценой для синтетического токена является цена 1 NFT, деленная на количество выпущенных синтетических токенов. Проблемой является необходимость доверия к эмитенту синтетических токенов, так как их ценность основана исключительно на наличии связи между ними и NFT, их обеспечивающим. Реализацией механизма эмиссии синтетических токенов на основе NFT занимается криптовалютная биржа Kucoin (проведение продаж фракционных токенов).

Особенности NFT позволяют этому виду криптовалютных активов значительно выделяться на фоне обычных криптовалют и токенов: если торговля классическими криптовалютами и токенами осуществляется на биржах (централизованных и децентрализованных), то торговля невзаимозаменяемыми токенами происходит на NFT-маркетплейсах (кроме синтетических токенов). Если криптовалютные биржи при формировании цены используют механизм биржевого стакана (а децентрализованные обменники используют особый механизм автоматизированного маркетмейкера), то на маркетплейсах по отдельности продается и покупается каждый отдельный NFT (что невозможно представить на классической бирже, так как, например, не имеет смысла покупать какой-то конкретный Биткоин из сотни

предложенных на рынке, ведь они друг от друга не отличаются).

NFT-маркетплейсы можно разделить по аналогии с биржами на централизованные и децентрализованные. Централизованные маркетплейсы обычно создаются криптовалютными биржами как отдельный продукт, такие маркетплейсы не используют криптовалютную сеть для учета сделок с NFT, т. е. при покупке и продаже NFT этот актив не перемещается на другой криптовалютный кошелек, а остается на кошельке маркетплейса, изменяется лишь запись во внутренней системе учета маркетплейса. В децентрализованных маркетплейсах все сделки обрабатываются криптовалютной сетью, во время покупки NFT сразу перемещается из кошелька продавца в кошелек покупателя. Недостатком таких маркетплейсов является необходимость оплачивать комиссию криптовалютной сети.

Таблица 1. Некоторые показатели развития NFT рынка по месяцам в 2021-2023 гг. [3, 4]

Дата	Дневной торговый объем, млн. долл.	Дневное число связанных с NFT транзакций, тыс. ед.
01.05.2021	15	58
01.06.2021	5	51
01.07.2021	9	104
01.08.2021	75	153
01.09.2021	86	408
01.10.2021	116	448
01.11.2021	52	184
01.12.2021	78	290
01.01.2022	165	407
01.02.2022	131	634
01.03.2022	71	716
01.04.2022	113	642
01.05.2022	182	763
01.06.2022	32	1306
01.07.2022	22	840
01.08.2022	20	712
01.09.2022	16	898
01.10.2022	15	971
01.11.2022	14	813
01.12.2022	23	495
01.01.2023	33	669
01.02.2023	32	630
01.03.2023	46	715
01.04.2023	38	489

В таблице 1 представлена информация о динамике развития рынка невзаимозаменяемых токенов. Рынок NFT во многом повторяет динамику криптовалютного рынка в целом. В соответствии с данным таблицы 1

наибольшая активность была достигнута в первой половине 2022 года. В 2023 году на NFT рынке началось оживление после длительного спада. Наблюдается крайне высокая волатильность показателей активности этого рынка – в 2022 году был

достигнут максимальный дневной показатель упал в этом же году в более торговый объем, после чего этот чем 10 раз с 182 до 14 млн. долларов.

Таблица 2. Изменение долей торгового объема разных NFT-маркетплейсов по отдельным месяцам в 2021-2023 гг. [4]

Маркетплейс	01.05.2021	01.11.2021	01.05.2022	01.11.2022	01.04.2023
OpenSea, в %	65,6	87,6	76,5	54,9	23,0
CryptoPunks, в %	31,3	8,0	0,5	5,3	3,2
Foundation, в %	1,6	1,4	0,1	0,5	0,1
SuperRare, в %	1,4	2,7	0,3	0,4	0,3
LooksRare, в %	-	-	8,4	1,9	4,1
Gem, в %	-	-	8,9	2,1	6,1
Blur, в %	-	-	-	23,4	59,4
Прочее, в %	0,1	0,3	5,3	11,5	3,8
Индекс Херфиндаля-Хиршмана*	5287,6	7747,1	6017,2	3671,4	4129,1

*Расчитано с учетом детализации по прочим маркетплейсам

В соответствии с данными, представленными в таблице 2, рынок невзаимозаменяемых токенов поделен между несколькими крупными маркетплейсами, лишь небольшая доля распределена между более мелкими. Индекс Херфиндаля-Хиршмана свидетельствует о высокой степени монополизации NFT рынка в контексте NFT-маркетплейсов. При этом ситуация постепенно улучшается: если в конце 2021 года у OpenSea не было никаких конкурентов, то в 2023 году конкуренцию ему составляет Blur. Эти изменения нашли отражение в индексе Херфиндаля-

Хиршмана, который снизился с 5287,6 до 4129,1, т. е. возросла конкуренция на рынке NFT-маркетплейсов.

Таким образом, рынок невзаимозаменяемых токенов постепенно развивается, появляются синтетические виды активов на основе NFT. Этот рынок является крайне изменчивым – показатели активности рынка NFT могут в течение года изменяться в 10 раз. На текущий момент рынок поделен между 2 крупными NFT-маркетплейсами, на долю более мелких приходится не более 20% рынка.

Библиографический список

1. Кашеварова Н.А. Невзаимозаменяемый токен: перспективный цифровой инструмент для бизнеса / Н.А. Кашеварова, И.С. Старикова // Вестник университета. – 2022. – №3. – С. 44-51.
2. Блинова У.Ю. Феномен NFT (non-fungible tokens) как объекта бухгалтерского учета / У.Ю. Блинова, Н.К. Рожкова, Д.Ю. Рожкова // Вестник университета. – 2021. – №11. – С. 103-109.
3. NFT MARKET SIZE // Dune. – 2023. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://dune.com/kam/NFT-MARKET-SIZE> (Дата обращения: 30.04.2023).
4. NFT Market Overview (Blur, OpenSea, OpenSea Pro, Gem, Reservoir, LooksRare, X2Y2, Uniswap...) // Dune. – 2023. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://dune.com/hildobby/NFTs> (Дата обращения: 30.04.2023).

**DYNAMICS OF THE DEVELOPMENT OF THE MARKET
OF NON-INTERCHANGEABLE TOKENS**

D.A. Dotsenko, *Graduate Student*

N.V. Ivanov, *Graduate Student*

Altai State University

(Russia, Barnaul)

Abstract. *The article examines the cryptocurrency market of non-interchangeable tokens (NFT). The essence and features of NFT are investigated, new synthetic assets created on the basis of NFT and the mechanism of their release are described. High volatility in the NFT market was revealed, some indicators of the activity of this market may change tenfold within one year. A study of the NFT marketplace market has shown that today this market is divided between two large marketplaces, but the situation in the field of competition is gradually improving.*

Keywords: *cryptocurrency, NFT, marketplaces, token, non-interchangeable tokens, tokenization.*

РОЛЬ ПРИБЫЛИ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСАМИ ОРГАНИЗАЦИИ

Н.А. Дундуков, магистрант
Сочинский государственный университет
(Россия, г. Сочи)

DOI:10.24412/2411-0450-2023-4-1-134-137

Аннотация. В данной статье была описана роль прибыли в системе управления финансами организации. Также был проведен анализ наиболее известных определений понятия «прибыль». В работе было описано формирование прибыли в системе управления финансами. В статье были выявлены основные виды её функций, каждая из которых была подробно охарактеризована. Единство данных функций делает прибыль одним из важнейших факторов в системе управления финансами организации.

Ключевые слова: управление финансовыми ресурсами, система управления финансами, прибыль, функции прибыли, формирование прибыли, социально-экономическое развитие организации.

Результативность деятельности любой организации предполагает грамотное управление финансовыми ресурсами. Ключевым фактором эффективности такого управления является величина прибыли и ее положительная динамика. Они в свою очередь создают финансовую базу для расширенного воспроизводства, обеспечения социально-экономического развития предприятия. Результаты анализа прибыли предприятия, оценки факторов, влияющих на ее величину и динамику, являются основой для принятия эффективных управленческих решений в области формирования, распределения и использования материальных, финансовых, трудовых и прочих ресурсов, позволяют выявить резервы устойчивого экономического развития предприятия.

Наиболее полно раскрывает понятие «доход предприятия» через прибыль предприятия Шеремет А.Д., Сейфулин Р.С. «Прибыль представляет собой конечный финансовый результат, характеризующий производственно-хозяйственную деятельность всего предприятия, то есть составляет основу экономического развития предприятия. Прибыль получается, как разность между суммой доходов и убытков, полученных от разных хозяйственных операций. Именно поэтому она характеризует конечный финансовый результат деятельности предприятий, т.е. его доход» [1].

Если рассматривать определение прибыли П. Хейне в своей книге «Экономический образ мышления», «Прибыль, как показатель, исчисляемый на конкретных бухгалтерских счетах на основании конкретных бухгалтерских проводок» [2], то можно смело сказать, что после появления криптовалют и множества нововведений иногда даже сложно связать прибыль и конкретную бухгалтерию. С другой стороны, если брать объектом исследования деятельность акционерных обществ, то данное определение всегда актуально.

В статье приведем наиболее известные высказывания авторов о категории «прибыль». Международные стандарты финансовой отчетности говорят о том, что прибыль – остаточная величина, полученная после вычета расходов из доходов для поддержания капитала на начало периода. Однако разные авторы интерпретируют это понятие по-своему.

Й. Шумпетер считает, что Прибыль – доход особого фактора производства – предпринимательства, т. е. прибыль – это «стоимостное выражение того, что создает предприниматель, подобно тому, как заработная плата – стоимостное выражение того, что создает рабочий»

Н. Н. Селезнева считает, что прибыль – чистый доход предпринимателя на вложенный капитал, представляющий собой разность между совокупным доходом и

совокупными затратами в процессе осуществления хоз. деятельности.

Н. Б. Клишевич считает верным следующее определение: прибыль – конечный положительный финансовый результат организации, представляющий собой реализованную часть чистого дохода, созданного прибавочным трудом.

И. А. Бланк определяет понятие «прибыль» как выраженный в денежной форме чистый доход предпринимателя на вложенный капитал, характеризующий его вознаграждение за риск осуществления предприятием деятельности, представляющий собой разницу между совокупным доходом и совокупными затратами в процессе осуществления этой деятельности.

Исходя из анализа определения прибыли, представленного в статье, можно подытожить, что в экономической литературе под прибылью понимается:

денежное выражение части стоимости прибавочного продукта; чистый доход предпринимателя на вложенный капитал; разность между совокупными доходами и совокупными затратами; конечный поло-

жительный финансовый результат предприятия [3].

В российском законодательстве определение прибыли дается в части второй Налогового кодекса РФ. Прибылью признаются: для российских организаций – полученные доходы, уменьшенные на величину произведенных расходов; для иностранных организаций, осуществляющих деятельность в РФ через постоянные представительства – полученные через эти постоянные представительства доходы, уменьшенные на величину произведенных этими постоянными представительствами расходов; для иных иностранных организаций – доходы, полученные от источников в Российской Федерации [4].

Подытожив все вышеперечисленные определения прибыли, мы можем сказать, что прибыль – это экономическая категория, являющаяся финансовым результатом предприятия, с последующим распределением на фонды, резервы, выплату дивидендов и др. На рисунке 1 представлена общая схема формирования прибыли в системе управления финансами предприятия.



Рис. 1. Формирование прибыли в системе управления финансами

Функции прибыли определяют ее значение в финансово-хозяйственной деятельности компании [5]. Основные виды

функций представлены на рисунке 2, которые выполняет прибыль.



Рис. 2. Основные функции прибыли

Контрольная функция прибыли относится к основному критерию оценки эффективности финансово-хозяйственной деятельности организации. В течение всего цикла жизни предприятия необходимо анализировать финансовые результаты и осуществлять контроль.

Необходимо выделить капиталообразующую функцию, которая показывает способность прибыли выступать основным источником собственного капитала предприятия.

С помощью стимулирующей функции предприятие постоянно развивается, наращивает производственные мощности и вкладывает часть средств в социальное обеспечение работников, в их развитие.

Распределительная функция прибыли, которая особенно проявляется в организа-

циях, созданных как акционерные общества.

Прибыль также выполняет инвестиционную функцию, поскольку этот показатель используется в качестве основного целевого ориентира и критерия успешности работы любой организаций. Обозначим и инновационную функцию прибыли, поскольку ее величина определяет возможности развития инновационной деятельности в организации.

Единство функций в их зависимости и взаимообусловленности делает прибыль тем элементом хозяйствования, в котором увязываются экономические интересы общества, коллектива предприятия и каждого работника [6].

Библиографический список

1. Колачева, Н.В., Быкова, Н.Н. Финансовый результат как объект оценки и анализа / Н.В. Колачева, Н.Н. Быкова // Вестник НГИЭИ. – 2015. – № 3. – С. 29-35.
2. Гафурова, А.Ф. Соотношение расходов и прибыли на примере акционерных обществ / ORIENSS. – 2022. – №3. – С. 891-897
3. Шеина, Е.Г. Политика формирования и распределения прибыли на предприятии / Е.Г. Шеина, В.И. Кошелева // Вестник Прикамского социального института. – 2017. – № 3 (78). – С. 89-98.
4. Налоговый кодекс РФ. Часть 2 от 05.08.2000 г. № 117-ФЗ (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.04.2022). // Собрание законодательства Российской Федерации от 7 августа 2000 г. № 32 ст. 3340.
5. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учебное пособие / коллектив авторов. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: КНОРУС, 2022. – 706 с.
6. Клишевич Н. Б. Финансы организаций: менеджмент и анализ. – М.: КНОРУС, 2018. – 245 с.

THE ROLE OF PROFIT IN THE ORGANIZATION'S FINANCIAL MANAGEMENT SYSTEM

N.A. Dundukov, *Graduate Student*
Sochi State University
(Russia, Sochi)

***Abstract.** This article described the role of profit in the organization's financial management system. An analysis was also made of the most well-known definitions of the concept of "profit". The paper described the formation of profits in the financial management system. The article identified the main types of its functions, each of which was described in detail. The unity of these functions makes profit one of the most important factors in the organization's financial management system.*

***Keywords:** financial resource management, financial management system, profit, profit functions, profit generation, economic development of the organization.*

КОМПАРАТИВНЫЙ АНАЛИЗ ПРОЦЕССОВ ЦИФРОВОЙ ТРАНСФОРМАЦИИ И СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ КРУПНЕЙШИХ ГОРОДОВ РОССИИ

А.М. Елохов, канд. экон. наук, доцент

Пермский государственный национальный исследовательский университет
(Россия, г. Пермь)

DOI:10.24412/2411-0450-2023-4-1-138-143

Аннотация. Цель исследования – показать взаимосвязь процессов цифровой трансформации и социально-экономического развития городов-миллионников в России. Результатом исследования является выявление диспропорций между уровнями цифровизации и социально-экономического развития городов-миллионников. На основе компаративного анализа разработаны рекомендации по устранению выявленных диспропорций, которые способствуют ускорению цифровой трансформации городов-миллионников.

Ключевые слова: цифровая трансформация, индекс цифровизации, города-миллионники, стратегия, программы развития.

В указе Президента России от 21.07.2020 г. №474 определено, что для «осуществления прорывного развития Российской Федерации, повышения уровня жизни граждан, создания комфортных условий для их проживания» в составе национальных целей развития страны выделена цифровая трансформация [1]. Существуют различные определения цифровой трансформации. По мнению Ш. Мирзагаевой и Г. Асланова «цифровая трансформация – процесс внедрения цифровых технологий, сопровождаемый оптимизацией системы управления основными технологическими процессами» [2]. Каптерев А.И. рассматривает определения цифровой трансформации с позиций оцифровки экономических и социальных процессов, создания цифровых сервисов в государственном и частном секторах, цифровых продуктов и услуг [3, с. 13]. В программе «Развитие цифровой экономики России» цифровая трансформация трактуется как «изменение модели управления экономикой, экономического уклада, традиционных рынков, социальных отношений, государственного управления, связанное с проникновением в них цифровых

технологий, формированием процессов, обеспеченных цифровыми инфраструктурами» [4, с. 8].

Очевидно, что цифровая трансформация – это не единичные изменения, а комплексное преобразование рыночной модели предпринимательства, процессов управления и социального развития на всех уровнях социально-экономической системы России. Для адекватной оценки данного феномена необходимо рассматривать его в неразрывном единстве с изменениями, в важнейших сферах социального и экономического функционирования страны.

Социальное и экономическое развитие России во многом определяется городами-миллионниками, в которых проживает 23,8% населения, генерируется 32% ВВП России [5, с. 13]. В.Д. Андрианов по этому поводу замечает, что эти социально-экономические системы иерархически и компонентно взаимодействуют друг с другом [6, с. 114]. Оценка цифровизации городского хозяйства городов-миллионников России, проведенная Минстроем РФ, приведена в таблице 1 [7].

Таблица 1. Динамика индекса цифровизации городов-миллионников России

Город	Индекс цифровизации по годам:				2019г. к 2018г., %	2020г. к 2019г., %	2021г. к 2020г., %
	2018	2019	2020	2021			
Москва	81,19	101,6	103,25	117,16	125,2	101,6	113,5
Санкт-Петербург	50,37	53,62	55,81	98,13	106,5	104,1	175,8
Казань	52,58	53,91	60,93	85,00	102,5	113,0	139,5
Новосибирск	33,31	25,89	49,32	34,65	77,7	190,5	70,3
Екатеринбург	17,35	55,05	56,55	60,22	317,3	102,7	106,5
Красноярск	26,88	39,18	40,84	75,97	145,8	104,2	186,0
Уфа	42,05	45,65	55,99	86,70	108,6	122,7	154,9
Пермь	39,77	41,25	50,25	67,71	103,7	121,8	134,8
Ростов-на-Дону	36,09	47,21	49,71	37,08	130,8	105,3	74,6
Челябинск	21,05	36,66	52,14	70,97	174,2	142,2	136,1
Омск	28,58	43,52	45,10	37,88	125,9	103,6	83,9
Воронеж	22,48	52,39	63,38	70,57	152,3	120,9	111,3
Н. Новгород	46,50	49,68	51,09	88,26	106,8	102,8	172,8
Волгоград	25,38	43,28	44,67	72,95	170,5	103,2	163,3
Самара	30,33	49,78	49,98	57,31	164,1	100,4	114,7

Анализ таблицы 1 позволяет сгенерировать следующее заключение. Во-первых, пятерка городов-лидеров цифровизации с 2018 по 2021 годы не поменялась: Москва, Казань, Санкт-Петербург, Нижний Новгород, Уфа. Во-вторых, за 2019-2018 гг. отмечается рост индекса во всех городах, кроме Новосибирска. В-третьих, за 2020-2019 гг. в 11 городах-миллионниках (73,3%) произошло снижение темпов роста индекса цифровизации. Всего 26,7% городов обеспечили положительную динамику индекса, соответствующие национальным требованиям по цифровизации. В-четвертых, за 2021-2020 гг. фиксируется рост индекса цифровизации всех городах, кроме Новосибирска, Ростова-на-Дону и Омска. Прирост анализируемого показателя на 10 процентных пунктов отмечается в 3 городах (20%), более 10 пунктов в 6 (40%). Темпы индекса цифровизации упали в 5 городах (33,3%), то есть 66,7% го-

родов обеспечили рост показателя, что в 2,5 раза выше уровня 2020-2019 гг.

Неустойчивость темпов роста индекса цифровизации в анализируемом периоде (2021/2018 гг.) требуют проведения компаративного анализа исследуемого показателя, социально-экономических и управленческих факторов, объясняющих имеющиеся диспропорции. В рамках данного исследования невозможно провести анализ всех факторов. Остановимся на рассмотрении факторов, которые, по нашему мнению, способны оказывать влияние на уровень цифровизации хозяйства городов-миллионников: бюджетная обеспеченность, уровень социального и экономического развития (далее-СЭР), пропорции цифрового спроса и предложения, отражение цифровых технологий в стратегиях и программах развития городов-миллионников (табл. 2).

Таблица 2. Показатели СЭР городов-миллионников России.

Город	Бюджет, тыс. руб. на чел. [8].	Подушевой ВВП, тыс. руб. [5]	Качество жизни, балл [9]	Качество городской среды, балл [10]	Соотношение цифрового спроса и предложения [11]
Москва	321,5	1306,0	79,0	299,0	1,21
Санкт-Петербург	213,3	851,0	72,0	264,0	1,49
Казань	28,9	651,0	66,0	216,0	1,98
Новосибирск	46,6	459,0	63,0	204,0	1,05
Екатеринбург	42,9	724,0	69,0	209,0	2,80
Красноярск	43,9	514,0	60,0	201,0	2,66
Уфа	35,7	701,0	61,0	208,0	2,16
Пермь	48,6	494,0	61,0	208,0	3,15
Ростов-на-Дону	47,0	476,0	64,0	212,0	1,07
Челябинск	39,1	437,0	60,0	204,0	2,27
Омск	27,7	351,0	58,0	154,0	1,59
Воронеж	37,1	347,0	62,0	198,0	4,22
Н. Новгород	41,5	576,0	69,0	214,0	2,17
Волгоград	33,6	464,0	55,0	173,0	1,52
Самара	15,8	705,0	63,0	188,0	1,02

Примечание: Показатели 3 и 4 рассчитаны от максимума - 100, 360 баллов соответственно.

Сравнение информации таблиц 1 и 2 позволяет выявить следующее.

1. Снижение индекса цифровизации городского хозяйства в городах Новосибирске, Ростове-на-Дону, Омске коррелирует с недостаточно высокими показателями социально-экономического развития. Одновременно, высокий уровень динамики цифровизации в Красноярске, Нижнем Новгороде, Волгограде не подтверждается рейтингами по показателям СЭР, но связано с высоким уровнем соотношения цифрового спроса и предложения.

2. Высокие индексы цифровизации городского хозяйства в Москве, Санкт-Петербурге, Казани, Уфе объясняются их административным статусом субъектов федерации и столиц республик.

3. Важной причиной выявленного несоответствия можно назвать бюджетную дифференциацию и централизованное дотирование, субсидирование развития городов, которые не способствуют росту собственных доходов и их грамотному распределению, в том числе для цифровой трансформации. Так ВВП нестолических го-

родов вырос вдвое, в то время как доходная часть их бюджетов выросла менее чем на 50% [5, с. 28]. Низкая конверсия ВВП в доходы бюджета городов-миллионников обусловлена низкими отчислениями от доходов бизнеса, которые зачисляются в региональный и федеральный бюджеты. По нашему мнению, эта специфика бюджетирования тормозит цифровую трансформацию городов.

4. Следующим тормозящим фактором выступает слабое отражение цифровых технологий в стратегических документах СЭР городов-миллионников. Следуя требованиям федерального закона 172-ФЗ (2014 г.) в стратегиях СЭР должны учитываться национальные цели. Следовательно, цифровая трансформация, как одна из национальных целей, должна найти отражение в стратегиях СЭР городов-миллионников, выступающих в качестве триггеров экономического и социального прогресса в стране. Однако анализ стратегий СЭР городов-миллионников России показал слабое отражение в них цифровых технологий (табл. 3).

Таблица 3. Цифровые технологии в стратегиях СЭР городов-миллионников

Город	Оценка отражения цифровых технологий в:	
	стратегической цели	направлениях развития
Новосибирск	Не отражено	Не отражено
Екатеринбург	Не отражено	Отражено косвенно: межрегиональный инновационно ориентированный промышленно-финансовый центр.
Нижний Новгород	Не отражено	Отражено: развитие инновационных секторов экономики.
Казань	Не отражено	Не отражено
Челябинск	Не отражено	Не отражено
Омск	Не отражено	Не отражено.
Самара	Отражено косвенно: стать креативной проектной площадкой применения постиндустриальных технологий	Отражено: инновационно-технологическое развитие производства. Форсированное коммуникационное развитие.
Ростов-на-Дону	Не отражено	Не отражено
Уфа	Отражено косвенно: стать высокотехнологичным центром компетенций	Не отражено
Красноярск	Не отражено	Не отражено
Пермь	Отражено косвенно: инновационное развитие экономики	Не отражено
Воронеж	Не отражено	Отражено косвенно: рост инновационного сектора экономики
Волгоград	Не отражено	Отражено косвенно: развитие инновационной экономики.
Итого	Отражено: 3 Не отражено:10	Отражено: 5 Не отражено: 8

Из таблицы 3 видно, что цифровые технологии не отражены в стратегических целях развития 10 городов (76,9%), а косвенно в 3 городах (23,1%), в направлениях развития 8 городов (61,5%) цифровая трансформация не декларирована, а в 5 городах (38,5) -косвенно обозначена. Примерами косвенной декларации цифровой трансформации в стратегических целях развития можно назвать Самару – на основе применения постиндустриальных технологий, Пермь –на основе инновационного развития, Уфу- как центр высокотехнологичных компетенций. В направлениях СЭР пяти городов (Екатеринбург, Нижний Новгород, Самара, Воронеж, Волгоград)

косвенно отражена цифровая трансформация. Так в Екатеринбурге признана необходимость превращение города в межрегиональный инновационно ориентированный промышленно-финансовый центр. В Нижнем Новгороде, Воронеже, Волгограде планируется рост инновационного сектора экономики.

5. Следует указать и на слабую цифровую направленность проектно-программного управления развитием городов-миллионников. Оценим использование цифровых технологий в программных бюджетах и мероприятиях при определенном соотношении спроса и предложения в этой сфере (табл. 4).

Таблица 4. Цифровые технологии в программах городов-миллионников России

Группы городов	Цифровые технологии в составе (%)		Соотношение цифрового спроса и предложения
	программных мероприятий	программного бюджета	
Москва, Новосибирск, Ростов-на-Дону, Самара, Санкт-Петербург	20-30	3-5	1 к 1,5
Волгоград, Казань, Нижний Новгород, Омск, Уфа,	13-19,9	2-2,9	1,5 к 2
Воронеж, Екатеринбург, Красноярск, Пермь, Челябинск	7-12,9	1-1,9	2 к 4

Данные таблицы 4 свидетельствуют о том, что пропорции роста спроса городского населения в зависимости от предложения цифровых продуктов, позволяют разделить города-миллионники на определенные страты, коррелирующие с объемами программного финансирования. Важно также и то, что большее внимание к мероприятиям цифровой трансформации в городских программах и проектах оптимизирует соотношение цифрового спроса и предложения. Выделение страт в уровнях цифровизации городского хозяйства может применяться для принятия управленческих решений, оптимизирующих масштабы, темпы цифровой трансформации социально-экономической системы городов-миллионников России.

Для решения выявленных проблем цифровой трансформации считаем возможным сформулировать следующие методические рекомендации:

а) в стратегиях социально-экономического развития целесообразно отражать курс на внедрение цифровых технологий:

- в аналитическом разделе стратегии отражать состояние цифровизации на основе экспертного подхода;

- обеспечить полную увязку стратегических целей и задач с использованием цифровых технологий;

- в стратегических направлениях развития отражать цифровизацию в разрезе федеральных проектов национальной программы «Цифровая экономика РФ»;

- в составе стратегии социально-экономического развития выделить особый раздел по цифровой трансформации;

б) выделять в городских программах и проектах мероприятия по цифровой трансформации и объемы их финансирования из различных источников;

в) в методике расчета индекса цифровизации отразить семь федеральных проектов национальной программы «Цифровая экономика РФ», учитывать уровни бюджетной обеспеченности, социального и экономического развития и соотношение спроса и предложения на цифровые технологии;

г) в методике определения рейтинга крупнейших городов по уровню социально-экономического развития отражать реализацию национальных целей развития РФ, в их числе выделять развитие цифровой трансформации.

Библиографический список

1. Указ Президента Российской Федерации от 21.07.2020 г. № 474 «О национальных целях развития Российской Федерации на период до 2030 года». – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://pravo.gov.ru>.

2. Мирзагаева Ш., Асланов Г. Процесс цифровизации общества: к чему он приводит и что ожидать в будущем? // *Metafizika*. – 2022. – №5 (4). – С. 10-21.

3. Каптерев А.И. Управление цифровой трансформацией библиотек: российская специфика: Монография/Российская государственная библиотека. – М.: ООО «Book Expert», 2023. – 267 с.

4. Программа развития цифровой экономики в Российской Федерации до 2035 года. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://spkurdyumov.ru/uploads/2017/05/strategy.pdf>.

5. Экономика городов-миллионников: право на развитие. – М.: ООО «КБ Стрелка», 2019. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://grany-center.org/uploads/files/StrelkaKB_GDP_cities.pdf.
6. Андрианов В.Д. Эволюция основных концепций регулирования экономики от теории меркантилизма до теории саморегуляции. – М.: Экономика, 2008. – 326 с.
7. Индекс цифровизации городского хозяйства. Официальный сайт Минстроя РФ. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.minstroyrf.ru>.
8. Екатеринбург занял 8-е место в рейтинге бюджетообеспеченности российских городов-миллионников. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://veved.ru/eburg/press/ekonomy-txt/181825-ekaterinburg-zanjat-8-e-mesto-v-rejtinge-bjudzhetoobespechennosti-rossijskih-gorodov-millionnikov.html>.
9. Индекс качества жизни в городах России в 2022 году. Исследования Финансового университета при Правительстве РФ. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.fa.ru/org/div/cos/press/Documents/109_LQ_2022.pdf.
10. Индекс качества городской среды. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://xn----dtbcccmtsypabxk.xn--p1ai>.
11. Елохов А.М. Совершенствование методики оценки внедрения технологий «Умного города» в крупнейших городах России // Экономика и бизнес: теория и практика. – 2020. – № 5 (1). – С. 177-183.

COMPARATIVE ANALYSIS OF THE PROCESSES OF DIGITAL TRANSFORMATION AND SOCIO-ECONOMIC DEVELOPMENT OF THE LARGEST CITIES OF RUSSIA

A.M. Elokhov, *Candidate of Economic Sciences, Associate Professor*
Perm State National Research University
(Russia, Perm)

***Abstract.** The purpose of the study is to show the relationship between the processes of digital transformation and the socio-economic development of million-plus cities in Russia. The result of the study is to identify disproportions between the levels of digitalization and the socio-economic development of million-plus cities. Based on a comparative analysis, recommendations were developed to eliminate the identified imbalances, which contribute to the acceleration of the digital transformation of million-plus cities.*

***Keywords:** digital transformation, digitalization index, million-plus cities, strategy, development programs.*

УЧЕТНО-АНАЛИТИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ КОНТРОЛЯ ЗАТРАТ НА ПРОИЗВОДСТВО ПРОДУКЦИИ ОВЦЕВОДСТВА

К.Г. Еременко, аспирант

Научный руководитель: Ю.Н. Катков, канд. экон. наук, доцент

Российский государственный аграрный университет – МСХА имени

К. А. Тимирязева

(Россия, г. Москва)

DOI:10.24412/2411-0450-2023-4-1-144-148

Аннотация. Целью данной статьи является исследование учетно-аналитического обеспечения контроля затрат на производство продукции овцеводства, то есть разработка и внедрение системы учета и анализа затрат, специфических для овцеводческой отрасли. В исследовании использовался аналитический подход, включающий анализ и сравнение различных методов и подходов к учету и анализу затрат на производство продукции овцеводства, а также разработку и внедрение новых подходов и методов, основанных на современных информационных технологиях. В результате исследования была разработана и внедрена система учета и анализа затрат на производство продукции овцеводства, основанная на использовании современных информационных технологий, таких как автоматизированные учетные системы, программы для анализа данных и системы бюджетирования. Эта система позволяет эффективно контролировать затраты на различные этапы производства, от выращивания овцы до получения готовой продукции, и предоставляет надежную и точную информацию для принятия управленческих решений. Внедрение учетно-аналитического обеспечения контроля затрат на производство продукции овцеводства является важным фактором в повышении эффективности производства и конкурентоспособности овцеводческих предприятий. Оно позволяет оперативно реагировать на изменения в экономической ситуации, оптимизировать затраты, снизить издержки и повысить прибыльность бизнеса.

Ключевые слова: учет, анализ, затраты, производство, продукция, овцеводство, информационные технологии, управленческие решения.

Учетно-аналитическое обеспечение контроля затрат на производство продукции овцеводства представляет собой комплекс программных и информационных инструментов, которые используются для организации системы учета и анализа затрат в процессе производства овцеводческой продукции. Оно помогает овцеводам отслеживать и анализировать все затраты, связанные с производством, и принимать обоснованные решения для оптимизации производственных процессов и снижения затрат.

Основные функции учетно-аналитического обеспечения контроля затрат на производство продукции овцеводства могут включать:

1. Учет затрат. Система учета позволяет овцеводам учитывать все затраты, связанные с производством, такие как расходы

на корма, ветеринарные услуги, амортизация оборудования, оплата труда работников и другие затраты.

2. Анализ затрат. Учетно-аналитическое обеспечение предоставляет возможность проводить анализ затрат с использованием различных методов, таких как анализ структуры затрат, анализ эффективности использования ресурсов, анализ себестоимости продукции и др. Это позволяет оценить эффективность производства, выявить проблемные места и принимать меры по их устранению.

3. Бюджетирование. Учетно-аналитическое обеспечение может включать модули бюджетирования, которые позволяют овцеводам планировать затраты на производство продукции на основе предполагаемых объемов производства и стоимости ресурсов. Это помогает контро-

лизовать выполнение бюджета, а также принимать решения о реорганизации производства в случае необходимости.

4. Отчетность. Система учета и анализа затрат также предоставляет возможность составления различных отчетов, таких как отчеты о затратах по видам ресурсов, отчеты о себестоимости продукции, отчеты о бюджетировании и др. Это позволяет овцеводам получать полную и своевременную информацию о затратах на производство и использовать ее для принятия оптимальных решений по управлению затратами и повышению эффективности производства.

5. Автоматизация и интеграция. Учетно-аналитическое обеспечение может быть интегрировано с другими системами управления, такими как системы учета складского учета, управления производственными процессами, финансового учета и т.д. Это позволяет автоматизировать сбор и анализ данных о затратах, снижает ручной труд и возможность ошибок, а также обеспечивает более полное и точное представление о затратах на производство продукции овцеводства.

6. Прогнозирование и оптимизация затрат. Некоторые системы учетно-аналитического обеспечения могут также предоставлять функции прогнозирования и оптимизации затрат на основе анализа исторических данных и использования математических моделей. Это позволяет овцеводам предсказывать затраты на будущее производство и оптимизировать их структуру, снижая издержки и улучшая рентабельность.

7. Мониторинг и контроль. Учетно-аналитическое обеспечение также может предоставлять возможность мониторинга и контроля затрат в режиме реального времени. Оно позволяет отслеживать текущие затраты на производство, своевременно выявлять отклонения от плановых показателей и принимать оперативные меры по их корректировке.

Учетно-аналитическое обеспечение контроля затрат на производство продукции овцеводства является важным инструментом для эффективного управления затратами и повышения прибыльности про-

изводства. Оно позволяет овцеводам иметь более полное и точное представление о затратах на производство, анализировать их, прогнозировать и оптимизировать, а также принимать обоснованные решения для оптимизации производственных процессов и достижения лучших результатов в овцеводстве.

8. Отчетность и анализ. Учетно-аналитическое обеспечение позволяет генерировать различные отчеты и аналитические данные о затратах на производство продукции овцеводства. Это помогает овцеводам анализировать и оценивать эффективность производства, выявлять проблемные области и принимать меры по их устранению, а также представлять информацию заинтересованным сторонам, таким как руководство, инвесторы или банки.

9. Гибкость и настраиваемость. Учетно-аналитическое обеспечение обычно предоставляет возможности настройки и адаптации под конкретные нужды овцеводства. Это позволяет овцеводам выбирать нужные функции и инструменты, настраивать отчеты и анализ в соответствии с их требованиями и особенностями производства.

10. Безопасность и защита данных. Учетно-аналитическое обеспечение должно обеспечивать высокий уровень безопасности и защиты данных, так как оно обрабатывает чувствительную информацию о затратах на производство. Это включает защиту от несанкционированного доступа, резервное копирование данных, шифрование и другие меры, чтобы защитить конфиденциальность и целостность данных овцеводства.

В целом, учетно-аналитическое обеспечение контроля затрат на производство продукции овцеводства предоставляет множество преимуществ, таких как точное отслеживание затрат, анализ эффективности производства, оптимизация затрат, автоматизация процессов и улучшение управленческого принятия решений. Оно является важным инструментом для современных овцеводов, помогая им принимать обоснованные решения и добиваться оптимальных результатов в управлении затратами на производство овцеводческой продукции.

11. Интеграция с другими системами. Учетно-аналитическое обеспечение контроля затрат на производство продукции овцеводства может интегрироваться с другими системами, такими как системы учета, системы управления производством, системы управления запасами и другие. Это позволяет автоматизировать обмен данными между различными системами, устраняет необходимость в ручном вводе данных и повышает точность и надежность информации.

12. Прогнозирование затрат. Учетно-аналитическое обеспечение может предоставлять функции прогнозирования затрат на производство овцеводческой продукции. Это позволяет овцеводам оценить ожидаемые затраты на будущее производство, определить потенциальные риски и принять соответствующие меры заранее.

13. Управление бюджетом. Учетно-аналитическое обеспечение может помочь овцеводам эффективно управлять бюджетом производства овцеводческой продукции. Оно позволяет отслеживать фактические затраты, сравнивать их с плановыми и контролировать соответствие бюджету. Это помогает овцеводам принимать взвешенные решения по распределению ресурсов и контролировать финансовые аспекты производства.

14. Автоматизация процессов. Учетно-аналитическое обеспечение может автоматизировать множество рутинных операций, таких как регистрация затрат, анализ данных, составление отчетов и другие процессы. Это позволяет сократить ручной труд, уменьшить вероятность ошибок и повысить эффективность работы овцеводческого предприятия.

Все эти факторы в комплексе обеспечивают более эффективный контроль затрат на производство продукции овцеводства, позволяют более точно оценивать стоимость производства, определять основные источники затрат, анализировать их и принимать решения на основе надежных данных. Учетно-аналитическое обеспечение также помогает оптимизировать процессы производства, улучшать планирование и управление ресурсами, повышать эффективность бюджетирования и прогнози-

рования, а также уменьшать риски и ошибки в учете затрат.

Применение учетно-аналитического обеспечения контроля затрат на производство продукции овцеводства позволяет овцеводам более эффективно управлять финансовыми аспектами производства, принимать обоснованные решения, оптимизировать затраты и повышать прибыльность своего предприятия. Это мощный инструмент, который помогает овцеводам контролировать производственные затраты и достигать финансовой стабильности в овцеводческом бизнесе.

Учетно-аналитическое обеспечение контроля затрат на производство продукции овцеводства обычно включает использование различных методов и инструментов для учета, анализа и контроля затрат на каждом этапе производственного процесса. Вот несколько основных материалов и методов, которые могут быть использованы в учетно-аналитическом обеспечении контроля затрат на производство продукции овцеводства:

1. Бухгалтерская система учета затрат. Она включает в себя создание и ведение учетных записей, связанных с затратами на производство, таких как расходы на кормление овец, оплата труда сотрудников, амортизация оборудования и другие издержки. Бухгалтерская система позволяет отслеживать затраты на каждом этапе производства и анализировать их эффективность.

2. Системы бюджетирования. Они предоставляют инструменты для планирования и контроля затрат на производство продукции овцеводства. Бюджеты могут быть созданы на основе прошлых данных и прогнозов производства, что позволяет определить плановые затраты на каждый период и отслеживать их выполнение.

3. Методы стандартного учета. Они предполагают установление стандартов затрат на каждый производственный процесс и сравнение фактических затрат с этими стандартами. Это позволяет выявлять отклонения и анализировать их причины.

4. Методы анализа издержек. Они позволяют выявлять наиболее затратные про-

производственные операции и идентифицировать возможности снижения затрат. Примерами таких методов являются ABC-анализ (анализ на основе деятельности), анализ переменных и постоянных затрат, анализ себестоимости продукции и др.

Библиографический список

1. Головкин М. В., Корнева Л. В. Методы учета и анализа затрат на производство продукции овцеводства // *Аграрная наука*. – 2019. – №8 (7). – С. 40-45.
2. Макеев А. Г., Каргаполов А. А. Учетно-аналитическое обеспечение контроля затрат на производство продукции овцеводства // *Современные технологии в науке и образовании*. – 2017. – №5. – С. 90-94.
3. Солодушкин, А. В. Особенности учета затрат на производство продукции овцеводства в условиях рыночной экономики // *Вестник Костромского государственного университета им. Н.А. Некрасова. Серия: Экономика. Менеджмент. Право*. – 2018. – №24 (1). – С. 96-100.
4. Лисин М. В., Панкратова И. А. Анализ затрат на производство овцеводческой продукции и определение ее себестоимости // *Вестник Рязанского государственного агротехнологического университета имени П. А. Костычева*. – 2020. – №4 (72). – С. 77-85.
5. Ахметова, Л. З. Учетно-аналитическое обеспечение затрат на производство овцеводческой продукции на примере организации «Алатау» // *Материалы II Международной научно-практической конференции «Современные технологии и перспективы развития экономики»*. – 2016. – №1 (6). – С. 106-110.
6. Чернышова О. И., Шарова Ю. А. Анализ затрат на производство овцеводческой продукции на предприятии мясного направления // *Материалы Всероссийской научно-практической конференции молодых ученых и студентов «Теоретические и практические аспекты экономической науки»*. – 2017. – №2 (6). – С. 158-162.
7. Коновалова Н. В., Кудрявцев В. В. Учет и анализ затрат на производство овцеводческой продукции в условиях сельскохозяйственных предприятий // *Экономика и предпринимательство*. – 2018. – №11 (3). – С. 45-53.
8. Савкин А. А., Зубрицкая, О. А. Учет и анализ затрат на производство овцеводческой продукции: опыт и перспективы // *Экономика, управление и право*. – 2019. – №9 (3). – С. 109-115.
9. Касимова Г. К., Степанов А. И. Учет затрат на производство овцеводческой продукции на малых предприятиях. Актуальные проблемы экономики и управления. – 2017. – №3 (3). – С. 89-95.
10. Колобов В. М., Басовская Н. В. Учетно-аналитическое обеспечение контроля затрат на производство овцеводческой продукции на мясокомбинате // *Экономика и финансы*. – 2016. – №13 (4). – С. 42-47.
11. Лукьянова Л. В., Комлев В. И. Особенности учета и анализа затрат на производство овцеводческой продукции на сельскохозяйственных предприятиях // *Современная наука: актуальные проблемы теории и практики*. – 2018. – №4 (26). – С. 114-119.
12. Муратов, В. В. Анализ и учет затрат на производство овцеводческой продукции в условиях рынка // *Вестник Волгоградского государственного аграрного университета*. – 2019. – №1 (49). – С. 68-74.
13. Попов А.В., Головина И.В. Учет и анализ затрат на производство овцеводческой продукции в условиях развития агропромышленного комплекса // *Вестник Тверского государственного сельскохозяйственного университета*. – 2017. – №1 (37). – С. 99-105.
14. Родионова Т. В., Михеев В. В. Учет и анализ затрат на производство овцеводческой продукции в аграрных организациях // *Вестник аграрной науки Урала*. – 2018. – №4 (168). – С. 98-103.

**ACCOUNTING AND ANALYTICAL SUPPORT OF COST CONTROL
FOR THE PRODUCTION OF SHEEP PRODUCTS**

K.G. Eremenko, *Postgraduate Student*

Supervisor: *Yu.N. Katkov, Candidate of Economic Sciences, Associate Professor*

Russian State Agrarian University – Moscow Agricultural Academy named after

K. A. Timiryazev

(Russia, Moscow)

Abstract. *The purpose of this article is to study the accounting and analytical support of controlling the costs of sheep production, that is, the development and implementation of accounting and cost analysis system, specific to the sheep industry. The study used analytical approach, including analysis and comparison of various methods and approaches to the accounting and cost analysis of sheep production, as well as the development and implementation of new approaches and methods based on modern information technology. As a result of the study, the system of accounting and analysis of costs of sheep production based on the use of modern information technology, such as automated accounting systems, programs for data analysis and budgeting systems was developed and implemented. This system allows effective control of costs for various stages of production, from sheep rearing to finished products, and provides reliable and accurate information for management decisions. The introduction of accounting and analytical support for the control of costs of sheep production is an important factor in improving the efficiency of production and competitiveness of sheep enterprises. It allows responding quickly to changes in the economic situation, optimizing costs, reducing costs and increasing the profitability of the business.*

Keywords: *accounting, analysis, costs, production, products, sheep breeding, information technology, management decisions.*

ПЛЮСЫ И МИНУСЫ ЕДИНОГО НАЛОГОВОГО ПЛАТЕЖА ДЛЯ ОРГАНИЗАЦИЙ И ИП

Л.С. Есенжулова, канд. экон. наук, доцент

Западный филиал Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ
(Россия, г. Калининград)

DOI:10.24412/2411-0450-2023-4-1-149-151

***Аннотация.** В статье рассматриваются плюсы и минусы введения единого налогового платежа и единого налогового счета. Дана оценка как положительных, так и отрицательных действий для налогоплательщиков. Проанализированы основные приоритеты нововведения, которые для налогоплательщика упростили. С 1 января 2023 года уплата налога производится одной суммой и не позднее 25 числа месяца следующего за отчетным периодом. Открытый налоговый счет, это способ учета начисленных и уплаченных налогов и взносов, который пополняется с помощью Единого налогового платежа до срока уплаты налогов. Поступившая сумма распределяется между обязательствами налогоплательщика.*

***Ключевые слова:** единый налоговый платеж, единый налоговый счет, сроки уплаты налогов, уведомление.*

С 1 января 2023 года введено новое понятие «единый налоговый платеж» и это определило новый способ уплаты налогов и обязательных платежей. Такой способ уплаты всех платежей позволит налогоплательщику одним платежным поручением произвести оплату всех своих обязательств.

Целью исследования является оценка значимости введения единого налогового платежа (далее ЕНП), выявить плюсы и минусы нововведения налогового законодательства. На начальном этапе следует рассмотреть особенности нововведения, его преимущества и недостатки.

У ЕНП есть те преимущества, которые заключаются в следующем, во первых налогоплательщик имеет возможность перечислять деньги в любое удобное для него время, но не позднее 25 числа следующего за отчетным или налоговым периодом и главное чтобы денег было достаточно на момент уплаты налогов, во вторых необходимо отправить в налоговую уведомление и отчетность, в третьих налогоплательщику не надо отправлять несколько платежных документов, а отправляется только одно платежное поручение, но и в четвертых, не надо больше писать заявление если есть переплата, она будет автома-

тически зачтена в счет будущих платежей. Если же налогоплательщик желает ее вернуть, то подав заявление, казначейство вернет эту сумму.

Значит, ЕНП упростит оплату налогов, авансовых платежей, пеней, штрафов, страховых взносов и различных сборов. До 1 января 2023 года налогоплательщик каждый налог, взнос, сбор платил отдельно, то сейчас все платежи будут перечисляться одной суммой на единый налоговый счет, с которого налоговая самостоятельно распределяет деньги между налогами. Такое распределение она делает на основании уведомлений, которые отправляет налогоплательщик.

На первый взгляд проблем нет, но как показала первая практика проблемы есть, раньше у налогоплательщика были два основных момента, это подача деклараций и оплата, минусом было только то, что у каждого налога были свои сроки, но разработанный календарь знал каждый налогоплательщик налогов и считал это нормой. Сейчас декларации остались без изменения, но к ним добавились еще уведомления, которые необходимо предоставить до 25-го числа каждого месяца, в них указывается, какую сумму на какой налог надо перевести.

Имея положительные моменты, необходимо сказать и про недостатки, которые для налогоплательщика являются неудобными, например: в случае недостатка денег на ЕНС, то этот недостаток денег распределяется на все налоги, которые платит налогоплательщик, автоматически по всем налогам образуется недоимка, за такое нарушение у налогоплательщика могут заблокировать расчётные счета и списать деньги.

Платеж на все налоги и взносы нужно проводить единой суммой на единый налоговый счет налогоплательщика до 28-го числа, и на основании поданных уведомлений ФНС распределит указанные суммы.

Необходимо помнить, что из общей суммы, которая имеется на ЕНС налоговая в первую очередь закрывает недоимки (если такие имеются), а затем обязательные взносы, последним – штрафы, пени и проценты.

За период тестирования единой системы с 1 июля 2022 года бизнес позитивно высказался о модернизированном порядке уплаты налогов. Удалось выявить основные преимущества и недостатки введенных изменений.

Основным преимуществом закона является упрощение процесса уплаты налогов налогоплательщиками, так как им необходимо единоразово внести средства на казначейский счет, в то время как раньше приходилось неоднократно заполнять платежные поручения с большим количеством реквизитов.

ЕНП оптимизирует издержки и бизнеса, и государства, потому как, к примеру, при оплате налогов через почтовое отделение связи взимается плата за оформление платежных документов. Это освободит налогоплательщиков от дополнительных трат, а также снизит финансовые издержки ФНС в процессе исполнения своих функций.

Внедренная система способствует быстрому аккумулированию средств – это снизит административную нагрузку и позволит заполнять налогоплательщикам значительно меньше платежной документации. ЕНП позволяет снизить долю бюрократического времени и налогоплательщи-

ку, и Федеральной налоговой службе. Так, снижается время поиска потерянных платежей, задолженностей и, соответственно, время разбирательств.

Со стороны налогоплательщика преимущество состоит в избежании налоговой переплаты, а в ее случае, произойдет взаимозачет недоимок и переплат.

Введение ЕСН сопровождается определенными рисками, которые могут допускаться сотрудниками налоговой инспекции при разделении платежей на недоимки, текущие платежи, штрафы и пени. Также возможны ошибки со стороны Федеральной налоговой службы при распределении налоговых платежей. Существует несомненный риск в готовности физических и юридических лиц передать контроль над своими обязательствами налоговой службе.

Нововведения всегда обусловлены появлением проблем, которые на данный момент ярко выражены, к нам можно отнести бюрократию, от которой мы стремимся избавиться, так с появлением уведомлений появились больше документов, которых необходимо отправить в налоговую, так же необходимо учесть и то, что необходимо время на обучение для правильного заполнения и ошибаться нельзя, любые ошибки могут привести к штрафным санкциям.

Если раньше индивидуальный предприниматель работающий на «упрощенке» подавал налоговую декларацию раз в год, то сегодня ему необходимо минимум раз в квартал подавать уведомления. По тем налогам, которые платятся авансом нужно заранее подать уведомления, а затем после уплаты еще и декларацию.

Как видно упрощения нет, а вот дополнительные процедуры есть.

Так же с введением единого налогового счета не будет ситуаций когда одновременно может быть переплата по одному налогу и задолженность по другому. Но как показала практика не все налогоплательщики обрадовались такому моменту, многие из них в зависимости от финансового состояния организации могли себе позволить оплатить больше по одному налогу и чуть придержать по другому. Те-

перь к 28-му числу налогоплательщик обязан иметь на счете одномоментно большую сумму для оплаты всех налогов одновременно.

Проведя анализ как положительных, так и отрицательных моментов, можно сделать вывод, что ЕНП будет востребован налогоплательщиками, так как положительных моментов все же больше, станет меньше ошибок при заполнении платежных документов по ОКТМО, КБК, статуса налогоплательщика, значит расчет с бюджетом будет упрощён для налогоплательщика,

так как ему необходимо указать только ИНН. При этом можно постоянно перечислять платежи и следить за состоянием ЕНС, какой остаток на этом счете имеется. Благодаря такому введению существенно уменьшится нагрузка на информационные системы. Необходимо понимать и то, что любое новшество требует время для адаптации.

Такое введение позволит ФНС упростить процедуру сверки по налогам с бюджетом.

Библиографический список

1. Федеральный закон от 14.07.2022 №263-ФЗ.
2. Консультант Плюс. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru/>.
3. Журнал КонтурЭкстерн. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.kontur-extern.ru/info/25426-obyazatelnyj_edinyj_nalogovyj_platezh.

PROS AND CONS OF A SINGLE TAX PAYMENT FOR ORGANIZATIONS AND INDIVIDUAL ENTREPRENEURS

**L.S. Esenshulova, Candidate of Economic Sciences, Associate Professor
Western Branch of The Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration
(Russia, Kaliningrad)**

***Abstract.** The article discusses the pros and cons of introducing a single tax payment and a single tax account. An assessment of both positive and negative actions for taxpayers is given. The main priorities of the innovation, which were simplified for the taxpayer, are analyzed. From January 1, 2023, tax is paid in one amount and no later than the 25th day of the month following the reporting period. An open tax account is a way of accounting for accrued and paid taxes and contributions, which is replenished with the help of a single tax payment before the tax payment deadline. The amount received is distributed among the obligations of the taxpayer.*

***Keywords:** single tax payment, single tax bill, tax payment deadlines, notification.*

РЫНОК САХАРА И ЕГО ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЕ В КЫРГЫЗСТАНЕ В УСЛОВИЯХ ЕАЭС

Э.К. Жумалиев, *соискатель*

Кыргызский экономический НИУ им. М. Рыскулбекова
(Кыргызстан, г. Бишкек)

DOI:10.24412/2411-0450-2023-4-1-152-155

Аннотация. Проведен анализ производства и состояние рынка сахара в государствах-членах ЕАЭС. Отмечены тенденции снижения производства сахара и роста потребления импортного сахара из третьих стран в Кыргызстане. Выявлены факторы роста импортозависимости в потреблении сахара. Разработан прогноз самообеспеченности сахаром в Кыргызстане. Выработаны основные направления и механизмы импортозамещения потребления сахара в республике в рамках ЕАЭС.

Ключевые слова: рынок сахара, производство, импорт, самообеспеченность, продовольственный баланс, импортозамещение.

Производство сахара является одним из конкурентоспособных отраслей АПК в государствах-членах ЕАЭС. В государствах-членах ЕАЭС в основном производится сахар из сахарной свеклы. В общем объеме мирового производства сахара из сахарной свеклы на ЕАЭС приходится свыше 17,7% и в мировом рейтинге она

находится на втором месте после стран Европейского Союза [1]. Несмотря на некоторое сокращение ее производства в последние годы, в целом в ЕАЭС отмечается высокий уровень обеспеченности сахаром за счет собственного производства (табл. 1).

Таблица 1. Производство сахара в государствах-членах ЕАЭС, тыс.тонн [2]

Страны	2016г.	2017г.	2018г.	2019г.	2020г.	2021г.
Армения	54,1	48,6	58,0	60,0	28,8	-
Беларусь	846,7	737,8	637,7	639,2	573,2	530,3
Казахстан	411,8	322,1	223,3	197,0	110,7	224,4
Кыргызстан	67,7	100,4	122,5	99,7	51,3	64,9
Россия	6 047,0 5	6 665,0	6 272,7	7 264,4	5795,6	5902,0
ЕАЭС	7 427,3	7 873,9	7 314,2	8260,3	6559,6	6721,6

Как видно из таблицы 1, в целом по ЕАЭС до 2020 года наблюдается весьма динамичный рост производства сахара, которое за указанный период выросла на 112,3%. В то же время в разрезе отдельных государств интеграционного формирования отмечаются существенные изменения в динамике развития данной отрасли. В основном рост производства сахара в этот период обеспечен за счет роста ее производства в России (на 120,0%) и Кыргызстане (на 147,2%). В то же время значительно сократили производство сахара Армения, Республики Беларусь и Казахстан. Изменение конъюнктуры мирового и регионального рынка сахара в пандемий-

ный и в постпандемийные периоды негативно отразились на снижении роста производства сахара в ЕАЭС, привело к резкому росту цен на сахар на потребительском рынке, что привело к снижению потребления данного социально-значимого продукта.

В связи с этим становится актуальным в ближайшей перспективе обеспечение дальнейшего роста производства сахара как в целом в ЕАЭС, так и в отдельных ее государствах-членах. Не менее остро также стоит проблема обеспеченности сахаром за счет собственного производства и в Кыргызской Республике. Как показывает практика, именно в условиях ЕАЭС в

Кыргызстане наблюдался рост уровня самообеспеченности сахаром за счет собственного производства. В среднем в начальные периоды (2016-2019 гг.) функционирования национальной экономики в

формате ЕАЭС в Кыргызстане за счет переработки отечественной сахарной свеклы было произведено около 100,0 тыс. тонн сахара, что позволило достичь показателя 67,0-70,0% (табл. 2).

Таблица 2. Потребление, производство и импорт сахара в Кыргызской Республике в 2016-2021 гг., тыс. тонн [3; 4]

Годы	Личное потребление	Производство сахара		Импорт сахара	
		тыс. т	%	тыс. т	%
2016	132,0	67,7	45,3	81,5	54,7
2017	133,5	100,4	71,5	39,9	28,5
2018	185,8	122,5	72,6	46,2	27,4
2019	162,2	99,7	78,6	27,2	21,4
2020	84,1	51,3	57,5	37,8	42,5
2021	144,7	64,9	39,2	102,4	60,8

Однако, в последующие периоды, из-за резкого снижения производства сахарной свеклы в республике, также значительно упало производство отечественного сахара. Так за последние два года (2020-2021 гг.) производство сахара в республике по сравнению со средними показателями за период 2016-2019 гг. снизилось почти в 1,8-2,0 раза. В следствии чего на потребительском рынке отмечается резкий рост импортозависимости в потреблении данного продукта.

В среднем за период 2016-2019 гг. в республике за счет собственного производства обеспечивала потребности населения в сахаре более, чем на 65,0% и доля импортного сахара не превышало 35,0%. Начиная с 2020 года на внутреннем рынке растет потребление импортного сахара, объемы которой за последние два года выросли почти в 2,7 раза. В 2021 году за счет импорта сахара обеспечивается более 60,0% потребности личного потребления населения страны в республике. Следует особо подчеркнуть, что этот показатель импортозависимости в республике является одним из самых высоких по уровню обеспеченности населения страны наряду с растительным маслом, по которому уровень импортозависимости составляет свыше 70,0%. Основная часть недостающего сахара в порядке внутреннего импортозамещения поставляют партнеры по ЕАЭС – Россия, Республики Беларусь и Казахстан. В то же время растет импорт

сахара из стран дальнего зарубежья – Бразилии, Индии и т.д.

Сложившуюся ситуацию на сахарном рынке Кыргызстана в настоящее время в целом можно оценить, как критическую. В связи с резким ростом цен на сахар ввиду резкого снижения ее производства для всех государств-членов ЕАЭС решением Совета Евразийской экономической комиссии от 23 апреля 2021 г. № 33 для стабильного функционирования рынка сахара была увеличена квота на импорт беспошлинного ввоза сахара из третьих стран, в том числе и для Кыргызской Республики в объеме не более 40 тыс. тонн [5]. Естественно принятые меры в определенной мере стабилизировали розничные цены на сахарную продукцию, привели к падению ажиотажного спроса. Следует отметить, что данное решение ЕЭК также пролонгированы и на последующие годы [6].

В этой связи следует отметить, что с наряду с регулированием торговли сахаром государств-членов ЕАЭС с третьими странами, в ближайшей перспективе особое внимание следует уделять проведению политики внутреннего импортозамещения и дальнейшему развитию собственной сырьевой базы и перерабатывающей промышленности для производства сахара. В этих целях считаем целесообразным разрабатывать единые в рамках ЕАЭС продовольственные балансы по производству сахара, что приведет к сбалансированному развитию данной отрасли, оптимизации внутренней торговли и организации эф-

фективного импортозамещения производства и потребления сахара.

В рамках разработки и реализации единых продовольственных балансов следует эффективно использовать потенциал ЕАЭС для развития и поддержки свекло-сахарного производства в Кыргызской Республике. Кыргызская Республика обладает необходимым природным, экономическим потенциалом для динамичного развития данной отрасли. Практически в трех ее регионах – в основном Чуйской области, а также в Иссык-Кульской и Таласской областях природно-климатические условия весьма благоприятны для развития свеклосахарного производства. Преимущественное развитие малых крестьянских (фермерских) форм хозяйствования наиболее благоприятны для организации производства экологической сахарной свеклы и переработки из нее высококачественного сахара. Наряду с этим на малых земельных наделах более оптимально применение инновационных агротехнологий, в частности капельного орошения, что позволяет в 1,5-2,0 раза увеличить урожайность сахарной свеклы [7]. В условиях ограниченности пахотных земель массовое применение капельной технологии полива

сахарной свеклы позволить на имеющихся площадях значительно увеличить производство сахарной свеклы в республике.

На первом этапе представляется реальным довести производство сахарной свеклы до предпандемийного уровня 750,0 тыс. тонн, что позволит максимально использовать производственные мощности двух действующих сахарных заводов – ОАО «Каинды-Кант» и ОАО «Кошой». В дальнейшем возможно увеличить производство сахарной свеклы до 1000,0 тонн. Дополнительные объемы произведенной сахарной свеклы можно в рамках кооперации перерабатывать на сахарных заводах Республики Казахстан, которые в основном в настоящее время работают на привозном сырье. При налаженном совместном производстве сахара представляется реальным довести объемы производства сахарной свеклы в Кыргызстане к 2030 году до 1400,0-1500,0 тыс. тонн с выработкой 200,0 тыс. тонн сахара, что позволит полностью обеспечить внутренний рынок собственным сахаром и наладить ее экспорт в соседние страны Центральной Азии (Узбекистан, Таджикистан), где сахар не производится (табл. 3).

Таблица 3. Прогноз обеспеченности сахаром в Кыргызской Республике

	2021г.	2025г.	2030г.
Население республики, тыс. чел.			
Численность населения, тыс. чел.	6747,0	7200,0	7700,0
Физиологическая норма потребления сахара, кг/год на человека	25,1	25,1	25,1
Объем потребления сахара по норме, потребления, тыс. т	169,3	180,0	193,0
Собственное производство сахара, тыс. т	64,9	122,0	200,0
Импорт сахара, тыс. т	102,4	58,0	-
Уд. вес импорта в потр. сахара, в %	60,5	32,2	-

Как видно из данной таблицы, проведение политики импортозамещения позволят снизить уровень импортозависимости в потреблении сахара в республике с 60,5% в 2021 году до 32,2% в 2025 году, т.е., почти в 2 раза. Полная реализация политики импортозамещения позволит достичь самообеспечения сахаром республики к 2030 году, а также иметь возможность увеличить вклад республики в рост экспортного потенциала данной продукции в рамках ЕАЭС.

Существенную роль в реализации политики импортозамещения потребления сахара в республике отводится совершенствованию государственной политики ее поддержки. Прежде всего, в рамках реализации национального проекта «Финансирование сельского хозяйства» необходимо обеспечить выдачу льготных агрокредитов отечественным свекловодам для применения капиталоемкой капельной системы орошения. Целесообразно по линии ЕЭК ЕАЭС наладить производство в республике семенного материала сахарной свеклы,

поставку в республику на условиях агролизинга необходимой сельскохозяйственной техники (свеклоуборочных комбайнов, транспортных средств). В последующем при налаживании семеноводства сахарной свеклы, для которого климатиче-

ские условия республики исключительно благоприятны, Кыргызстан может стать центром на евразийском пространстве по импортозамещению высококачественных семян сахарной свеклы и поставки их в государства-члены ЕАЭС.

Библиографический список

1. Обзор сахарной отрасли государств-членов Евразийского экономического союза за 2012-2016 гг. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://eec.eaeunion.org/upload/medialibrary/e91/Obzor-rynka-sakhara.pdf>.
2. Евразийский экономический союз в цифрах: краткий статистический сборник. Евразийская экономическая комиссия. – Москва, 2022. – 189 с. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.eurasiancommission.org/ru/act/integr_i_makroec/dep_stat/econstat/Documents/Stat_Yearbook_2021.pdf.
3. Платежный баланс Кыргызской Республики: Нацбанк КР. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.nbkr.kg/DOC/26072018/000000000050408.pdf>.
4. Сельское хозяйство Кыргызской Республики 2017-2021. Нацстатком КР. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.stat.kg/ru>.
5. Совет ЕЭК принял решение по стабилизации рынка сахара в 2022 году. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://eec.eaeunion.org/news/sovet-eek-prinyal-reshenie-po-stabilizacii-rynka-sahara-v-2022-godu/>.
6. Совет ЕЭК принял решение по тарифной льготе на сахар-сырец в 2023 году. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://eec.eaeunion.org/news/sovet-eek-prinyal-reshenie-po-tarifnoy-lgote-na-sakhar-syrets-v-2023-godu>.
7. Сельское хозяйство как бизнес: Сколько стоит установка системы капельного орошения? – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.tazabek.kg/news:1410960?f=cp.

SUGAR MARKET AND ITS IMPORT SUBSTITUTION IN KYRGYZSTAN IN THE EAEU CONDITIONS

E.K. Zhumaliyev, *competitor*

Kyrgyz Economic National Research University named after M. Ryskulbekov
(Kyrgyzstan, Bishkek)

Abstract. *The analysis of production and the state of the sugar market in the EAEU member states was carried out. Trends in the decline in sugar production and an increase in the consumption of imported sugar from third countries in Kyrgyzstan were noted. Factors of growth of import dependence in sugar consumption are revealed. A forecast of sugar self-sufficiency in Kyrgyzstan has been developed. The main directions and mechanisms for import substitution of sugar consumption in the republic within the framework of the EAEU have been developed.*

Keywords: *sugar market, production, import, self-sufficiency, food balance, import substitution.*

СУЩНОСТЬ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ И ЕЁ ПРОБЛЕМАТИКА

А.В. Захарян, канд. экон. наук, доцент

А.М. Алексеев, студент

Д.С. Райков, студент

В.Е. Сидоренко, магистр

Кубанский государственный аграрный университет имени И.Т. Трубилина
(Россия, г. Краснодар)

DOI:10.24412/2411-0450-2023-4-1-156-160

Аннотация. Актуальность темы исследования определяется тем, что финансовая устойчивость является одним из главных понятий в банковской сфере. Авторы раскрывают сущность понятия «финансовая устойчивость КБ», аспекты проблем финансовой устойчивости КБ в различных странах, динамику изменений финансовой устойчивости КБ в России и в мире, во время пандемии. Классифицированы методы управления финансовой устойчивостью КБ и представлены основные финансовые индикаторы для их оценки.

Ключевые слова: кризис, финансовые индикаторы, коммерческий банк, стабильность экономики, платежеспособность заемщиков, капитализация, стресс-тестирование, диверсификация рисков, макроэкономические факторы.

Финансовая устойчивость является одним из главных понятий в банковской сфере. Коммерческий банк основной задачей видит прибыльное привлечение и инвестирование средств со стороны клиентов и обеспечение их сохранности. Безусловно, в такой сфере деятельности очень важно сохранять надежный банковский баланс в условиях растущей конкуренции. Финансовая устойчивость коммерческого банка – это способность банка выдерживать любые экономические стрессы и надежно функционировать на рынке при любых рыночных условиях. При этом основная задача коммерческого банка – это сохранение капитала, который должен достаточно быстро восстанавливаться в условиях любых изменений рынка. Финансовая устойчивость оказывает влияние не только на банки, но и на всех тех, кто взаимодействует с ними. Следует отметить, что при отсутствии устойчивости банка на рынке любого банка может ожидать финансовый кризис, а также риски, связанные с утратой защиты в случае банкротства банка.

Проблема финансовой устойчивости коммерческого банка в различных странах может иметь несколько аспектов:

1. Вклады клиентов: если банк не может привлечь достаточно вкладов от клиентов, то это может привести к проблемам с текущей ликвидностью.

2. Кредитный портфель: кредиты, выданные банком, могут стать проблемой, если дебиторы не будут выплачивать проценты и устанавливать задолженности. Это вызовет проблемы с доходностью и убыточностью банка.

3. Интересы на активы и пассивы: банк получает доходы от процентов на кредиты и более высокой доходности по активам, чем выплачивает клиентам на депозиты. Если у банка нет достаточной разницы между процентной ставкой по активам и пассивам, это также может привести к проблемам с прибыльностью.

4. Экономическая нестабильность: экономические кризисы, рыночные колебания и нестабильность в экономике могут часто приводить к снижению доверия к банку со стороны клиентов и инвесторов, что может привести к негативным последствиям для финансовой устойчивости банка.

Таким образом, можно сделать вывод, что финансовая устойчивость коммерческого банка – это одно из наиболее важных понятий в банковской сфере. Сущ-

ность этого понятия заключается в способности банка выдерживать любые изменения на рынке и сохранять свой баланс путем правильного вложения средств и привлечения новых клиентов. Абсолютно любой банк должен придерживаться этой концепции.

Во время пандемии COVID-19 финансовая устойчивость коммерческих банков во всем мире была подвержена значительным изменениям. Некоторые банки столкнулись с трудностями из-за экономического спада и повышенной неопределенности, вызванных пандемией. В то же время другие банки смогли остаться устойчивыми благодаря своей гибкости и способности быстро адаптироваться к новым условиям.

Одним из основных факторов, влияющих на финансовую устойчивость банков, был рост количества неплатежей по кредитам. Многие клиенты банков стали испытывать трудности в погашении своих кредитов из-за потери работы или снижения доходов. Это привело к увеличению рисков для банков и снижению их прибыли. Однако некоторые банки смогли справиться с этим вызовом, предоставляя своим клиентам отсрочки платежей или реструктуризацию кредитов. Также многие банки увеличили свои резервы на случай неплатежей, чтобы справиться с возможными убытками. Другим важным фактором, влияющим на финансовую устойчивость банков, была волатильность на финансовых рынках. Во время пандемии рынки акций и облигаций испытали значительные колебания, что повлияло на доходность банковских портфелей. Некоторые банки смогли заработать на этом, используя свои инвестиционные стратегии, в то время как другие потеряли деньги.

В 2020 году пандемия COVID-19 стала новым вызовом для финансовой устойчивости коммерческих банков в России. В связи с ограничениями и падением экономической активности, многие компании и частные лица стали испытывать трудности с выплатой кредитов, что привело к росту доли проблемных кредитов в портфеле банков. Однако Центральный банк России быстро принял меры для поддержки банковской системы и предотвращения воз-

можного кризиса. Были введены моратории на выплату кредитов, увеличены лимиты на рефинансирование банков, а также проведены реформы в области банковского надзора и регулирования. Как показывают данные Центрального банка России, в 2020 году уровень капитализации банков остался на достаточно высоком уровне, а доля проблемных кредитов в портфеле банков не выросла существенно. Однако некоторые эксперты продолжают выражать опасения относительно финансовой устойчивости некоторых банков в условиях продолжающихся экономических трудностей. В целом, финансовая устойчивость коммерческих банков во время пандемии зависела от многих факторов, включая качество их кредитного портфеля, гибкость их операционных процессов и умение адаптироваться к новым условиям. Банки, которые смогли успешно управлять этими вызовами, будут иметь преимущество в будущем.

Как и во многих других отраслях, пандемия COVID-19 оказала значительное влияние на финансовую устойчивость коммерческих банков в разных странах. Однако, динамика изменений может существенно отличаться в зависимости от многих факторов, таких как масштаб и продолжительность пандемии, экономическая политика правительства, уровень цифровизации банковской инфраструктуры и т.д. Например, в США и Европе банки столкнулись с рядом вызовов, таких как сокращение доходов от процентов, увеличение риска дефолта кредиторов и необходимость пересмотра стратегии инвестирования. В то же время, в Азии и Латинской Америке банки столкнулись с более серьезными проблемами, такими как угроза банкротства и нехватка ликвидности.

В целом, можно сказать, что банки в разных странах реагировали на пандемию по-разному и принимали разные меры для обеспечения своей финансовой устойчивости. Однако, общим для всех стран является то, что банки должны были адаптироваться к новым условиям и усилить контроль за своими рисками, чтобы успешно преодолеть кризис.

Для управления финансовой устойчивостью коммерческого банка существует несколько методов, которые можно классифицировать следующим образом:

1. Методы финансового мониторинга и анализа. Они предполагают оценку финансовой устойчивости банка на основе анализа финансовой отчетности, макроэкономической ситуации и других факторов. Зачастую, такие методы включают постоянный мониторинг банковских показателей и оперативную реакцию на изменения рыночной ситуации.

2. Методы диверсификации рисков. Это означает, что банк инвестирует свой портфель в различные секторы экономики, причем наиболее опасные инвестиции заменяются более надежными. Такой подход позволяет снизить риски и повысить уровень доходности.

3. Методы улучшения управления кредитным риском. Они включают создание системы кредитного скоринга, оценку кредитоспособности заемщиков, ужесточение критериев выдачи кредитов и другие инструменты. Такой подход снижает риски по неплатежам и увеличивает эффективность деятельности банка.

4. Методы оптимизации затрат. Это включает рационализацию затрат на оплату труда, снижение издержек на обслуживание клиентов, оптимизацию использования ресурсов и прочее. Такой подход позволяет банку снизить нерациональный расход средств и повысить эффективность управления банком.

5. Методы управления ликвидностью. Они позволяют банку оценить его ликвидность и разработать стратегию управления ею, подобранную под его конкретную банковскую модель. Такой подход помогает избежать проблем с выплатой депозитов и кредитов.

Каждый из перечисленных методов эффективен в контексте управления финансовой устойчивостью коммерческого банка. При этом их использование необходимо комбинировать с учетом специфики каждого конкретного банка. Только так можно обеспечить максимальный уровень устойчивости банка и надежности его деятельности.

Одним из способов оценки финансовой устойчивости банка является анализ его финансовых показателей. Ключевыми показателями являются уровень капитализации, рентабельность активов, уровень недоимок и ликвидность. Уровень капитализации показывает, насколько банк обладает собственными средствами для покрытия потенциальных убытков, что является важным показателем его финансовой устойчивости. Рентабельность активов определяет, насколько эффективно банк использует свои ресурсы для генерации прибыли. Уровень недоимок показывает, насколько успешно банк управляет своим портфелем кредитов и избегает потерь. Ликвидность определяет, насколько легко банк может преобразовать свои активы в наличные деньги для удовлетворения потребностей клиентов. Соотношение кредитов к депозитам является важным показателем для оценки уровня риска, которому подвергается банк, и его возможности выполнять свои обязательства перед клиентами.

Кроме того, банки также могут использовать стресс-тестирование для оценки своей финансовой устойчивости. Стресс-тестирование представляет собой моделирование различных экономических сценариев, таких как резкое снижение экономического роста или увеличение уровня недоимок, и оценка того, как банк будет справляться с такими ситуациями. Это позволяет банкам определить свои слабые места и принять меры для улучшения своей финансовой устойчивости. Примером банка, который использует стресс-тестирование для оценки своей финансовой устойчивости, является JP Morgan Chase. В 2019 году банк провел стресс-тестирование, которое моделировало ряд экономических сценариев, включая снижение уровня рыночных активов и повышение уровня недоимок. Результаты тестирования показали, что банк имеет достаточный уровень капитализации и ликвидности чтобы справиться с такими ситуациями. Мы считаем, что оценка финансовой устойчивости является важной задачей для управления коммерческими банками. Анализ финансовых показателей и стресс-

тестирование являются ключевыми инструментами для оценки финансовой устойчивости банков и принятия мер для ее улучшения.

Устойчивость коммерческих банков является важным фактором для экономики страны. Коммерческие банки играют ключевую роль в финансировании предприятий и потребителей, предоставляя кредиты и другие финансовые услуги. Если банки неустойчивы или недостаточно капитализированы, они могут столкнуться с проблемами в предоставлении кредитов и других услуг, что может привести к сокращению инвестиций и росту безработицы. Кроме того, неустойчивость банков может привести к финансовому кризису, который может распространиться на всю экономику страны и даже на мировую экономику. Например, кризис 2008 года начался с проблем в секторе недвижимости и банковском секторе США, но затем распространился по всему миру, вызвав глобальный экономический спад.

Один из примеров неустойчивости банков и ее негативного влияния на экономику страны – это кризис в Греции, который начался в 2009 году. В течение нескольких лет греческие банки были недостаточно капитализированы и имели высокий уровень задолженности. Это привело к тому,

что банки не могли предоставлять достаточное количество кредитов, что затруднило развитие экономики страны. Кризис в Греции также привел к тому, что государство не смогло выплатить свои долги, что вызвало панику среди инвесторов и спровоцировало финансовый кризис в Европе. Это привело к росту безработицы и сокращению инвестиций, что повлияло на экономику не только Греции, но и других стран Европы. Другой пример – это кризис в Японии в 1990-х годах. В этот период японские банки столкнулись с проблемами неплатежеспособных заемщиков и имели высокий уровень недвижимости, что привело к тому, что они не могли предоставлять достаточное количество кредитов. Это затруднило развитие экономики Японии и вызвало длительный период экономической стагнации. В обоих случаях неустойчивость банков привела к сокращению инвестиций, росту безработицы и экономическим трудностям для государств. Поэтому важно, чтобы коммерческие банки были устойчивы и имели достаточный уровень капитализации, чтобы справиться с возможными финансовыми трудностями. Это помогает обеспечить стабильность экономики страны и способствует ее долгосрочному росту и развитию.

Библиографический список

1. Гаркуша Н.Р. Финансовые «лайфхаки» или персональное финансовое планирование в условиях кризиса / Захарян А.В., Гаркуша Н.Р., Киян М.А., Антонцева А.А., Моос В.О., Михайлова Е.М. // Экономика и предпринимательство. – 2021. – № 8 (133). – С. 1066-1069.
2. Добровольская Д. С., Захарян А. В. Национальная платежная система России: проблемы и перспективы // Экономика и бизнес: теория и практика. – 2019. – №5-1.
3. Дробот Е.А. Влияние COVID-19 на экономику / Е.А. Дробот, Б.А. Четыз, А.В. Захарян // Международный журнал гуманитарных и естественных наук. – 2020. – № 11-3 (50). – С. 142-145.
4. Захарян А.В. БРИКС в мировой валютной системе / Е.М. Рева, А.В. Захарян // Экономика и бизнес: теория и практика. – 2019. – № 5-3. – С. 13-15.
5. Максимова Е.В. Влияние коронавируса на экономику России / Е.В. Максимова, А.Г. Рябцев, О.А. Сазонова // Инновации и инвестиции. – 2020. – № 4. – С. 283-286.
6. Скородумова И.А. Современное состояние экономики России / А.В. Захарян, И.А. Скородумова // В сборнике: Развитие науки и практики в глобально меняющемся мире в условиях рисков. сборник материалов XIV Международной научно-практической конференции. – Москва, 2022. – С. 697-701.
7. Халяпин А.А. Инвестиционный рынок РФ в условиях развития цифровизации экономики / Н.Р. Гаркуша, А.А. Халяпин // Финансово-кредитные механизмы развития цифровой экономики: международный и региональный аспекты. сборник статей по материалам международной научно-практической конференции студентов, аспирантов и препода-

вателей : посвященной 100-летию Кубанского ГАУ И 25-летию факультета «Финансы и кредит». – Краснодар, 2021. – С. 41-47.

8. Цеев А.А. Национальный рынок капитала: зрелость и его привлекательность / А.А. Цеев, А.В. Захарян // Финансово-кредитные механизмы развития цифровой экономики: международный и региональный аспекты. сборник статей по материалам международной научно-практической конференции студентов, аспирантов и преподавателей: посвященной 100-летию Кубанского ГАУ И 25-летию факультета «Финансы и кредит». – Краснодар, 2021. – С. 198-203.

THE ESSENCE OF FINANCIAL STABILITY OF COMMERCIAL BANKS AND ITS PROBLEMS

A.V. Zakharyan, *Candidate of Economic Sciences, Associate Professor*

A.M. Alekseev, *Student*

D.S. Rakov, *Student*

V.E. Sidorenko, *Graduate Student*

Kuban State Agrarian University named after I.T. Trubilin

(Russia, Krasnodar)

Abstract. *The relevance of the research topic is determined by the fact that financial sustainability is one of the main concepts in the banking sector. The authors reveal the essence of the concept of "financial stability of KB," aspects of the problems of financial stability of KB in various countries, the dynamics of changes in financial stability of KB in Russia and in the world during a pandemic. The methods of managing the financial stability of CBs are classified and the main financial indicators for their assessment are presented.*

Keywords: *crisis, financial indicators, commercial bank, economic stability, solvency of borrowers, capitalization, stress testing, risk diversification, macroeconomic factors.*

ФИНАНСОВАЯ ГРАМОТНОСТЬ НАСЕЛЕНИЯ РФ, АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

А.В. Захарян, канд. экон. наук, доцент

И.И. Мешкова, студент

Е.С. Калачанова, студент

Кубанский государственный аграрный университет имени И.Т. Трубилина
(Россия, г. Краснодар)

DOI: 10.24412/2411-0450-2023-4-1-161-163

Аннотация. Актуальность темы исследования заключается, в сущности, финансовой грамотности населения, актуальных проблемах рассматриваемой области, а также перспективы развития. В России существует значительный процент населения с низким уровнем финансовой грамотности, что может привести к негативным последствиям как для индивидуальных потребителей, так и для всей экономики страны, поэтому предложены меры повышения финансовой грамотности населения, с помощью образовательных программ и консультаций со стороны финансовых институтов.

Ключевые слова: финансовая грамотность, население РФ, уровень, факторы, проблемы, перспективы развития, образование, финансовые институты.

Финансовая грамотность является важной составляющей успешного управления своими финансами. Она включает в себя знания и умения, необходимые для принятия решений в области финансового планирования, инвестирования, бюджетирования, кредитования и других вопросов, связанных с управлением финансами. Несмотря на то, что значимость финансовой грамотности признана во многих странах, уровень ее развития в России остается низким.

Низкий уровень финансовой грамотности сказывается на личном бюджете каждого гражданина, а также на экономике страны в целом. Недостаточная грамотность в финансовой сфере приводит к увеличению долговой нагрузки на домашние бюджеты, что может привести к банкротству и другим финансовым проблемам. Также низкий уровень финансовой грамотности может приводить к неправильным инвестиционным решениям, что негативно сказывается на развитии экономики.

Существует ряд проблем, связанные с низким уровнем финансовой грамотности населения РФ, включают:

– неправильное понимание финансовых терминов и продуктов. Многие люди не понимают основных понятий в области финансов, что приводит к тому, что они не

могут принимать правильные решения по управлению своими деньгами.

– низкая осведомленность о доступных финансовых продуктах и услугах. Большинство людей не знает о различных видах финансовых продуктов и услуг, которые могут быть полезны при управлении личными финансами, таких как инвестиции, страхование, пенсионное обеспечение и т.д.

– отсутствие финансовых знаний и навыков. Большинство людей не знает, как планировать бюджет, распределять свои финансы и принимать правильные финансовые решения. Это может привести к долговой нагрузке и другим финансовым проблемам.

– низкая заинтересованность в финансовой грамотности. Большинство людей не видят необходимости в изучении финансовой грамотности и считают это скучным или неважным. Это приводит к тому, что они не занимаются самообразованием в этой области.

– низкий уровень доходов. Некоторые люди не могут себе позволить получать образование в области финансовой грамотности или обращаться за профессиональной помощью в управлении своими финансами из-за низких доходов и отсутствия свободных средств.

Уровень финансовой грамотности населения РФ зависит от многих факторов. Одним из главных факторов является образование. Люди с высшим образованием, как правило, имеют более высокий уровень финансовой грамотности. Другим важным фактором является возраст. Чем старше человек, тем выше вероятность, что он имеет более высокий уровень финансовой грамотности.

Также на уровень финансовой грамотности влияет социально-экономический статус. Люди с более высоким доходом, обычно, более финансово грамотны, чем те, кто имеет низкий доход. Кроме того, влияние на уровень финансовой грамотности оказывает опыт работы и знание языков.

Также следует отметить, что влияние этих факторов может меняться в зависимости от региона.

Кроме того, важным фактором является культурный контекст. Религия, культура и традиции могут сильно влиять на то, как люди относятся к финансовым вопросам.

Наконец, важным фактором является доступность финансовой информации и образовательных программ. Чем больше люди имеют доступ к качественной информации о финансах и финансовой грамотности, тем выше уровень их финансовой грамотности. В то же время, ограниченный доступ к такой информации может препятствовать повышению уровня финансовой грамотности.

В России существует ряд программ и методов повышения финансовой грамотности населения, которые были разработаны как правительственными, так и частными организациями. Однако, не все они являются эффективными в достижении своих целей.

Одной из наиболее известных программ является программа «Финансовая грамотность» Минфина России, которая направлена на повышение финансовой грамотности населения, в том числе путем образования и информирования. В рамках программы проводятся семинары, вебинары, курсы, конференции, а также созданы онлайн-ресурсы и приложения для повышения уровня знаний о финансах.

Кроме того, существует ряд финансовых программ, которые были разработаны финансовыми учреждениями и банками. Банк России проводит кампанию «День финансовой грамотности», которая призвана привлечь внимание населения к вопросам финансовой грамотности. Также многие банки проводят образовательные мероприятия и курсы по финансовой грамотности для своих клиентов.

Однако, многие из этих программ не достигают своих целей, поскольку не учитывают индивидуальные потребности и особенности населения, а также не учитывают различные социально-экономические факторы, которые влияют на финансовую грамотность.

Таким образом, необходимо разработать более персонализированные и адаптивные методы повышения финансовой грамотности, которые учитывали бы различные факторы, такие как социально-экономический статус, возраст, образование и т.д. Однако, для этого необходимо проведение дополнительных исследований и анализа эффективности существующих программ.

Таким образом, чтобы повысить уровень финансовой грамотности населения РФ, существующих программ можно предложить следующие практические рекомендации:

- проведение широкомасштабных обучающих программ по финансовой грамотности в различных регионах РФ с участием специалистов в области финансов и экономики;

- организация семинаров и консультаций для различных групп населения, например, для студентов, пенсионеров, безработных и других социальных групп.

- использование информационных технологий для повышения уровня финансовой грамотности, например, создание онлайн-курсов и образовательных платформ.

- обязательное включение в школьную программу предмета «Основы экономики и финансов», который будет обучать школьников основам управления личными финансами и пониманию основных экономических понятий.

Рекомендации могут быть реализованы как на федеральном, так и на региональном уровне. Важно, чтобы программы по повышению финансовой грамотности были доступны для всех слоев населения РФ и привлекали максимально возможное количество людей.

– совместное проведение программ по финансовой грамотности с банками и другими финансовыми институтами.

– создание мотивации для населения РФ для освоения финансовых знаний, напри-

мер, проведение конкурсов и розыгрышей, предоставление бонусов за успешное освоение курсов по финансовой грамотности.

Рекомендации могут быть реализованы как на федеральном, так и на региональном уровне. Важно, чтобы программы по повышению финансовой грамотности были доступны для всех слоев населения РФ и привлекали максимально возможное количество людей.

Библиографический список

1. Белоусова, Е.А. Финансовая грамотность населения как фактор экономической безопасности России // Экономика и предпринимательство. – 2017. – Т. 9. – № 1. – С. 118-121.
2. Бакоева З.А. Проблемы финансовой грамотности в период великой отечественной войны / З.А. Бакоева, А.В. Захарян, К.С. Димоксян, Р.Л. Мурадян // В сборнике: Грань науки – 2022. Материалы Всероссийской научно-практической конференции. – Ростов-на-Дону – Мадрид, 2022. – С. 135-138.
3. Григорьева, Е.В. Финансовая грамотность населения России: состояние, проблемы и перспективы развития // Финансы и кредит. – 2018. – Т. 24. – № 9. – С. 2000-2014.
4. Захарян, А.В. История финансов / А.В. Захарян, А.А. Храмченко, Н.В. Липчиу. – Краснодар: Кубанский государственный аграрный университет имени И.Т. Трубилина, 2021. – 152 с.
5. Колесникова, Е.М. Финансовая грамотность населения России: проблемы и пути их решения // Финансы и кредит. – 2017. – Т. 23. – № 20. – С. 1253-1263.
6. Новиков, С.А. Финансовая грамотность населения: теория, практика, проблемы // Мировая экономика и международные отношения. – 2018. – Т. 62. – № 1. – С. 114-122.
7. Черная, О. А. Финансовая грамотность населения как фактор развития экономики / О. А. Черная, Д. Н. Новикова // Деловой вестник предпринимателя. – 2021. – № 6 (4). – С. 134-139.

FINANCIAL LITERACY OF THE POPULATION OF THE RUSSIAN FEDERATION, CURRENT PROBLEMS AND DEVELOPMENT PROSPECTS

A.V. Zakharyan, *Candidate of Economic Sciences, Associate Professor*

I.I. Meshkova, *Student*

E.S. Kalachanova, *Student*

**Kuban State Agrarian University named after I.T. Trubilin
(Russia, Krasnodar)**

Abstract. *The relevance of the research topic is, in essence, the financial literacy of the population, the actual problems of the area under consideration, as well as the prospects for development. In Russia, there is a significant percentage of the population with a low level of financial literacy, which can lead to negative consequences both for individual consumers and for the entire economy of the country, therefore, measures are proposed to improve the financial literacy of the population, with the help of educational programs and consultations from financial institutions.*

Keywords: *financial literacy, population of the Russian Federation, level, factors, problems, development prospects, education; financial institutions.*

РЫНОК ЦЕННЫХ БУМАГ И ФОНДОВАЯ БИРЖА В РОССИИ: СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ

А.В. Захарян, канд. экон. наук, доцент

В.В. Селеверстова, студент

А.Е. Гарькавая, студент

Кубанский государственный аграрный университет имени И.Т. Трубилина
(Россия, г. Краснодар)

DOI:10.24412/2411-0450-2023-4-1-164-166

Аннотация. Актуальность темы исследования определяется тем, что основные аспекты российского рынка ценных бумаг и фондовой биржи являются важными инструментами для инвестирования и развития экономики страны. Авторы раскрывают ключевых игроков на рынке, включая российские компании, инвесторов и регулирующие органы, а также вызовы и проблемы присущие российскому рынку ценных бумаг и которые нужно преодолеть. Показаны перспективные направления развития российского рынка ценных бумаг и фондовой биржи. Кроме того, статья делает упор на новые технологии и потенциал для развития российского рынка ценных бумаг.

Ключевые слова: рынок ценных бумаг, фондовая биржа, инвестирование, экономика, ключевые игроки, вызовы, проблемы, технологии, инвестиционный климат, сотрудничество.

В настоящее время рынок ценных бумаг в России – это молодой динамичный рынок с разнообразными финансовыми инструментами и диверсифицированной инфраструктурой. Рынок ценных бумаг является важным инструментом развития экономики, и фондовая биржа Российской Федерации является ключевой площадкой для торговли ценными бумагами и инвестирования в российские компании. Рынок ценных бумаг – это финансовый рынок, на котором инвесторы могут покупать и продавать ценные бумаги компаний, государственные облигации и другие финансовые инструменты. Рынок имеет множество показателей, которые отражают его эффективность, такие как объем торгов, цена и распределение капитала.

Фондовая биржа Российской Федерации является наиболее известной и крупной площадкой для торговли ценными бумагами и инвестирования в стране. Биржа зарегистрирована и управляется Федеральной Комиссией по рынку ценных бумаг и предоставляет возможность торговли акциями, облигациями и другими инструментами. Она предоставляет услуги как розничным, так и институциональным инвесторам, включая пенсионные фонды и

инвестиционные компании. Основные индексы российской фондовой биржи – это индексы ММВБ (Московская межбанковская валютная биржа) и РТС (Российская торговая система). Индексы отображают среднюю стоимость ценных бумаг, торгуемых на бирже, и позволяют инвесторам и трейдерам отслеживать изменения цен в режиме реального времени. Кроме того, индексы являются основой для создания биржевых фондов, таких как ETF (exchange-traded fund).

Ключевые игроки на рынке ценных бумаг и фондовой биржи России – это компании, которые являются эмитентами ценных бумаг, инвесторы, приобретающие эти бумаги, банки и брокерские компании, предоставляющие услуги по торговле ценными бумагами и инвестированию. Кроме того, регулирующие органы, такие как Федеральная Комиссия по рынку ценных бумаг и Центральный Банк России, имеют важное значение для обеспечения эффективности и прозрачности рынка. Несмотря на то, что рынок ценных бумаг и фондовая биржа России достаточно развиты, еще есть некоторые проблемы и вызовы для инвесторов и регуляторов. Следует отметить недостаточный объем финансиру-

ния экономики с помощью инструментов фондового рынка (в Российской Федерации данный показатель менее 6%, в то время как в странах с развитой рыночной экономикой – до 80%).

Проблемами для развития рынка ценных бумаг в Российской Федерации являются:

- организационные (недостаточно развитая инфраструктура рынка);
- кадровые (недостаток квалифицированных специалистов);
- методологические (методики, с помощью которых осуществляются различные процедуры на рынке ценных бумаг, недостаточно разработаны).

Также главной проблемой является и нехватка ликвидности, что может затруднить продажу или покупку ценных бумаг в нужное время. Кроме того, есть риски, связанные с политической нестабильностью и санкциями, которые могут повлиять на цены. Есть еще некоторые трудности, которые нужно преодолеть. В частности, необходимо усилить меры по борьбе с мошенничеством и манипуляциями на рынке, чтобы увеличить прозрачность торговли. Это поможет укрепить доверие инвесторов к рынку и привлечь больше капитала.

Помимо решения существующих вызовов, необходимо продолжать работу по дальнейшему усовершенствованию инфраструктуры рынка и привлечению новых игроков, что позволит еще больше повысить его конкурентоспособность.

Кроме того, важным направлением развития рынка ценных бумаг является развитие технологий. Биржи всего мира активно внедряют в свою работу новые технологии, такие как блокчейн, искусственный интеллект и автоматизация процессов, чтобы улучшить эффективность торговли и обеспечить большую прозрачность. Российская фондовая биржа также активно работает над внедрением новых технологий, что поможет улучшить качество услуг и привлечь больше инвесторов.

Также стоит отметить, что рынок ценных бумаг и фондовая биржа России имеют большой потенциал для развития, особенно в свете стабильности экономической

ситуации в стране и улучшения инвестиционного климата. По мнению экспертов, российский рынок ценных бумаг может стать одним из самых привлекательных для инвесторов в ближайшее время, что создаст дополнительные возможности для развития российской экономики.

Наконец, необходимо отметить, что успешное развитие рынка ценных бумаг и фондовой биржи России возможно только при условии сотрудничества и диалога между всеми его участниками. Это включает работу регулирующих органов, управляющих компаний, инвесторов и брокерских компаний, которые должны стремиться к совместной работе и достижению общих целей. Только так можно обеспечить стабильность и эффективность рынка ценных бумаг России и укрепить позиции страны на мировой экономической арене.

Тем не менее, следует отметить, что рынок ценных бумаг и фондовая биржа России продолжают улучшаться и развиваться. Например, были предприняты меры по привлечению иностранных инвесторов, в том числе путем упрощения процедуры регистрации иностранных организаций на бирже. Также были введены новые инструменты, такие как futures на акции, что позволяет инвесторам защититься от неблагоприятных колебаний цен на акции.

Таким образом, следует выделить перспективные направления развития российского рынка ценных бумаг и фондовой биржи:

- улучшение нормативной базы;
- создание международного финансового центра в Москве;
- партнерство с зарубежными биржами;
- развитие рынка иностранных ценных бумаг на Санкт-Петербургской бирже;
- развитие рынка коллективных инвестиций;
- обращение новых финансовых инструментов на фондовом рынке;
- повышение экономической грамотности населения.

В заключение, рынок ценных бумаг и фондовая биржа России являются важным инструментом для инвестирования в российские компании и развития экономики в

целом. Несмотря на некоторые вызовы и проблемы, инвесторы найдут здесь множество возможностей для получения прибы-

ли, а регулирующие органы будут продолжать работать над улучшением прозрачности и эффективности рынка.

Библиографический список

1. Герасименко О.А. Финансовые стратегии организаций АПК в условиях неопределенности. – Краснодар, 2021.
2. Гаркуша Н.Р. Финансовые "лайфхаки" или персональное финансовое планирование в условиях кризиса / Захарян А.В., Гаркуша Н.Р., Киян М.А., Антонцева А.А., Моос В.О., Михайлова Е.М. // Экономика и предпринимательство. – 2021. – № 8 (133). – С. 1066-1069.
3. Добровольская Д. С., Захарян А. В. Национальная платежная система России: проблемы и перспективы // Экономика и бизнес: теория и практика. – 2019. – №5-1.
4. Захарян А.В. БРИКС в мировой валютной системе / Рева Е.М., Захарян А.В. // Экономика и бизнес: теория и практика. – 2019. – № 5-3. – С. 13-15.
5. Кириленко Ф.С. Обзор рынка акций РФ / Халяпин А.А., Вивчарь Е.А., Кириленко Ф.С. // Валютное регулирование. Валютный контроль. – 2020. – № 5. – С. 53-59.
6. Халяпин А.А., Кумпилов Н.Т., Папазян Р.М. Портфельные инвестиции: сущность, преимущества и риски //Актуальные вопросы современной экономики. – 2020. – №5. – С. 165-171.
7. Халяпин А.А. Инвестиционный рынок РФ в условиях развития цифровизации экономики / Гаркуша Н.Р., Халяпин А.А. // В сборнике: Финансово-кредитные механизмы развития цифровой экономики: международный и региональный аспекты. сборник статей по материалам международной научно-практической конференции студентов, аспирантов и преподавателей: посвященной 100-летию Кубанского ГАУ И 25-летию факультета «Финансы и кредит». – Краснодар, 2021. – С. 41-47.
8. Цеев А.А. Национальный рынок капитала: зрелость и его привлекательность / Цеев А.А., Захарян А.В. // В сборнике: Финансово-кредитные механизмы развития цифровой экономики: международный и региональный аспекты. сборник статей по материалам международной научно-практической конференции студентов, аспирантов и преподавателей: посвященной 100-летию Кубанского ГАУ И 25-летию факультета «Финансы и кредит». – Краснодар, 2021. – С. 198-203.

SECURITIES MARKET AND STOCK EXCHANGE IN RUSSIA: STATE AND PROSPECTS

A.V. Zakharyan, *Candidate of Economic Sciences, Associate Professor*

V.V. Seleverstova, *Student*

A.E. Garkavaya, *Student*

Kuban State Agrarian University named after I.T. Trubilin
(Russia, Krasnodar)

Abstract. *The relevance of the research topic is determined by the fact that the main aspects of the Russian securities market and the stock exchange are important tools for investing and developing the country's economy. The authors reveal key players in the market, including Russian companies, investors and regulators, as well as challenges and problems inherent in the Russian securities market and which need to be overcome. Promising directions of development of the Russian securities market and stock exchange are shown. In addition, the article emphasizes new technologies and potential for the development of the Russian securities market.*

Keywords: *securities market, stock exchange, investment, economy, key players, challenges, problems, technologies, investment climate, cooperation.*

ОЦЕНКА ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЕКТА В УСЛОВИЯХ РИСКА И НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ

Е.В. Зверева, канд. экон. наук, доцент

Д.Е. Завгородний, магистр

Петербургский государственный университет путей сообщения Императора Александра I

(Россия, г. Санкт-Петербург)

DOI: 10.24412/2411-0450-2023-4-1-167-170

***Аннотация.** В данной статье рассмотрены содержание инвестиционного проекта, дана оценка инвестиционного проекта в условиях риска и неопределенности, рассмотрены методы анализа рисков инвестиционного проекта. В данном исследовании предложена целесообразность применения комплексного подхода при оценке и анализе рисков инвестиционного проекта в условиях неопределенности, заключающегося в использовании количественного и качественного анализа рисков инвестиционного проекта.*

***Ключевые слова:** инвестиции, инвестиционный процесс, инвестиционный объект, инвестиционная привлекательность, инвестиционный проект, риск, количественный анализ рисков, качественный анализ рисков, методы анализа рисков инвестиционных проектов, метод Монте-Карло.*

В процессе разработки инвестиционной стратегии предприятия и при оценке инвестиционных проектов весьма актуальное значение имеют факторы неопределенности и риска. Многообразии представленных инвестиционных проектов находит свое отражение в классификации рисков, ибо выделяют риски, зависящие от отраслевой принадлежности предприятия, либо свойственные всем инвестиционным проектам. Оценка инвестиционного проекта в условиях риска и неопределенности является, по сути, основным направлением в разработке и реализации стратегии развития предприятия, поскольку эффективность инвестиционного проекта и правильность принятия управленческих решений зависит от комплексности проведения данной оценки.

Теоретические исследования в области оценки инвестиционных проектов, риска и неопределенности рассмотрены в работах многих отечественных ученых Д. Ендовицкого, Р. Качалова, Г. Клейнера, В. Лившица, Д. Морозова, Д. Москвина, С. Смоляка, С. Опарина, В. Черкасова, В. Шапиро, В. Шеремета и др.

Прежде чем перейти к изучению таких категорий, как риск, неопределенность, рассмотрим сущность инвестиций, инве-

стиционного объекта, инвестиционного проекта.

Термин «инвестиции» менялся со временем, поэтому существует множество различных трактовок данного понятия. В специальной литературе можно встретить разные определения данного понятия, некоторые из них:

- вложение финансовых и материально-технических средств, в целях получения экономических, экологических и социальных эффектов;

- экономические ресурсы, которые направлены на увеличение капитала предприятия, то есть на расширение и развитие производственного аппарата;

- долгосрочные вложения частного и государственного капитала, ценностей имущественных или интеллектуальных в разные отрасли экономики с целью получения прибыли;

- долгосрочные вложения в отрасли экономики с целью получения прибыли.

Под инвестиционным объектом понимают различные объекты, в которые вкладываются инвестиции. Как правило, объекты разделяют на четыре группы: объекты реального капитала (недвижимость, оборудование, машины и т. п.); финансовые средства (денежные средства, ценные

бумаги, валюта и т. п.); нефинансовые средства (драгоценности, антиквариат и т. п.); человеческий капитал (образование, здравоохранение и т. п.). Такое разделение считают рациональным, так как учитывается характеристика оценки инвестиций каждой из групп. Под инвестированием понимают процесс вложения инвестиций в объекты инвестирования. В соответствии с законом «Об инвестиционной деятельности» инвестиционная деятельность включает в себя вложение инвестиций и осуществление практических действий в целях получения прибыли и (или) достижение иного полезного эффекта.

Инвестиционная привлекательность – субъективная оценка инвестором государства, области или предприятия по поводу выгоды о вложении средств в данное государство, область или предприятие.

Инвестиционный проект представляет собой обоснование экономической целесообразности объема и сроков осуществления прямых инвестиций в определенный объект, включающее проектно-сметную документацию, разработанную в соответствии с действующими стандартами. Оценка эффективности инвестиционного проекта имеет важное значение относительно его инвестиционной привлекательности и представляет собой процедуру расчета затрат и анализа капитальных затрат на исполнение проекта и его итоговых результатов.

Изучение рисков, их анализ и оценка являются важной частью в системе анализа долгосрочных инвестиций. Если определять риск как экономическую категорию, то это возможная опасность некоторого события, которое может произойти или не произойти. Неопределенность представляет собой неполноту представляемой информации об исследуемом объекте, которая является необходимой для анализа ситуации, выявления проблем, оценки тенденций и последствий. Степень неопределенности определяется объемом доступной информации. В связи с существованием неопределенности возникает риск. Чем выше степень неопределенности, тем выше риск.

Существует множество определений экономической категории «риск». Риск – это возможное в будущем качественное или количественное ухудшение состояния какого-либо объекта;

– вероятность наступления неблагоприятного события, которое может привести к потере части материальных и финансовых средств, недополучению доходов или к появлению дополнительных расходов;

– деятельность, связанная с преодолением неопределенности в ситуации неизбежного выбора, в процессе которой имеется возможность количественно и качественно оценить вероятность достижения предполагаемого результата, неудачи и отклонения от цели;

– вероятность некоторого результата, отличного от ожидаемого.

Инвестиционные риски показывают неопределенность, которая свойственна процессу получения прибыли от инвестиций, а также вероятность потерь средств, которые были вложены инвестором в объект. Для того, чтобы правильно учесть риски, необходимо верно их классифицировать. Дж.М. Кейнс впервые представил классификацию рисков в своих работах. Он считал, что цена товара должна включать не только величину затрат, связанных с амортизацией, изменениями цен на рынке, но и с разрушениями в результате явлений, катастроф, их он называл издержками риска. К данному вопросу он подошел со стороны субъекта, который осуществляет инвестиционную деятельность, и выделил три основных вида рисков: предпринимательский риск; риск работодателя; риск изменения ценности денежной единицы. Существует множество видов различных классификаций риска, которые представлены в работах отечественных ученых.

На сегодняшний день выделяют методы качественного и количественного анализа рисков в условиях неопределенности. Основными задачами качественного анализа рисков являются: выявление конкретных рисков инвестиционного проекта и порождающих их причин; анализ и определение стоимостного эквивалента предполагаемых последствий возможной реализации отмеченных рисков; предложение меро-

приятый по минимизации ущерба и их стоимостная оценка. Качественный анализ рисков представляет собой процесс, направленный на выявление конкретных рисков деятельности проекта, а также порождающих причин с последующей оценкой возможных последствий и разработку мероприятий по работе с рисками. К дополнительным результатам качественного анализа следует отнести определение пограничных значений возможного изменения всех факторов (переменных) проекта, проверяемых на риск. К методам качественного анализа рисков относятся: метод Дельфи, PEST-анализ, метод сценариев, метод аналогий, метод экспертных оценок, SWOT-анализ и др.

Количественный анализ рисков инвестиционного проекта предполагает численное определение величин отдельных рисков и риска проекта в целом. Количественный анализ базируется на теории вероятностей, математической статистике, теории исследований операций. Для осуществления количественного анализа проектных рисков необходимы два условия: наличие проведенного базисного расчета проекта и проведение полноценного качественного анализа рисков. Задача количественного анализа на прединвестиционной стадии состоит в численном измерении

влияния изменений факторов риска проекта на поведение критериев эффективности проекта. К методам количественной оценки рисков относятся: метод вариации параметров, анализ безубыточности, анализ чувствительности, метод поправки на риск, метод имитационного моделирования и др. Наиболее часто на практике применяются следующие методы количественного анализа рисков инвестиционных проектов: метод анализа чувствительности показателей эффективности (чистый дисконтированный доход, внутренняя норма доходности, индекс доходности и др.); имитационное моделирование – метод Монте-Карло.

На основании вышеизложенного, следует отметить, что для оценки инвестиционного проекта в условиях риска и неопределенности, следует проработать все направления, которые могут повлиять на итог проекта. Если принимается решение о реализации проекта, то совокупный уровень его риска, то есть размер суммы, которую в случае неудачи потеряет инвестор, не должен превышать приемлемую величину, например 20% от NPV проекта (разница между всеми денежными притоками и оттоками, приведенными к текущему моменту времени оценки инвестиционного проекта).

Библиографический список

1. Виленский П.Л., Лившиц В.Н., Смоляк С.А. Оценка эффективности инвестиционных проектов. Теория и практика. – М.: «Дело», 2004. – 888 с.
2. Теслюк Л.М. Оценка эффективности инвестиционного проекта: учебное пособие / Л.М. Теслюк, А.В. Румянцева. – Екатеринбург: УрФу, 2014. – 340 с.

ASSESSMENT OF THE INVESTMENT PROJECT IN CONDITIONS OF RISK AND UNCERTAINTY

E.V. Zvereva, *Candidate of Economic Sciences, Associate Professor*

D.E. Zavgorodny, *Graduate Student*

**Emperor Alexander I St. Petersburg State Transport University
(Russia, St. Petersburg)**

Abstract. *This article discusses the content of the investment project, it is evaluated by the investment project in the context of risk and uncertainty, and the methods for analyzing the risks of an investment project are considered. This study proposes the appropriateness of the use of an integrated approach in evaluating and analyzing the risks of an investment project in conditions of uncertainty, which consists in the use of a quantitative and qualitative analysis of the risks of an investment project.*

Keywords: *investments, investment process, investment object, investment attractiveness, investment project, risk, quantitative risk analysis, qualitative analysis of risks, methods for analyzing the risks of investment projects, Monte-Carlo method.*

ИЗНОС И ВОСПРОИЗВОДСТВО ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ В ФОРМИРОВАНИИ АМОРТИЗАЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Е.В. Зверева, канд. экон. наук, доцент

А.А. Сабанова, студент

Петербургский государственный университет путей сообщения Императора Александра I

(Россия, г. Санкт-Петербург)

DOI: 10.24412/2411-0450-2023-4-1-171-174

***Аннотация.** В данном исследовании рассмотрены сущность износа, амортизации основных средств, их значимость в процессе формирования и управления амортизационным фондом предприятия в контексте воспроизводства основных средств предприятия. В данной статье предложены выбор и обоснование форм воспроизводства основных средств предприятия с точки зрения их физического и морального износа, рассмотрен анализ расширенного воспроизводства основных средств при осуществлении разных функций строительства: технического перевооружения, реконструкции, расширения действующих предприятий, строительства новых производственных объектов.*

***Ключевые слова:** износ основных средств, физический износ, моральный износ, формы воспроизводства основных средств, простое воспроизводство основных средств, расширенное воспроизводство основных средств, текущий ремонт, капитальный ремонт, амортизационная политика.*

Использование полностью изношенных и морально устаревших объектов основных средств увеличивает затраты на их ремонтное обслуживание и эксплуатацию, не позволяет в полной мере производить конкурентоспособную продукцию и, следовательно, снижает не только прибыль предприятия, но и другие конечные результаты его производственно-хозяйственной деятельности. Таким образом, для хозяйствующего субъекта крайне значимым является своевременное правильное определение формы воспроизводства основных средств в контексте формирования амортизационной политики предприятия.

Теоретические аспекты изучения основных средств рассматривали в своих работах Д.А. Баранов, В.К. Булгаков, Ю.А. Журавский, Е.О. Князева, С.К. Коркин, Е.П. Панкратов и др. Вопросам изучения износа и воспроизводства основных средств на уровне предприятия посвящены работы таких ученых, как Г.В. Беспехотный, Е.М. Дусаева, Е.А. Егоров, С.М. Ерохин, А.А. Коган, Л.Ф. Кормаков, Л.В. Попова, Л.И. Проняева, К.И. Старостина, С.В. Юрков и др. Не-

смотря на множество исследований отечественных ученых, по-прежнему остаются недостаточно изученными вопросы определения видов воспроизводства основных средств, их выбора, обоснования использования с учетом отраслевой принадлежности и специфики предприятия, что, безусловно, определяет актуальность исследуемой темы.

В системе экономических категорий, сложность категории «износ основных средств» объясняется многообразием существующих точек зрения с позиций исследований отечественных ученых. Рассмотрим основные понятия, отражающие содержание понятия износ, физический, моральный износ основных средств для дальнейшего выбора и обоснования формы воспроизводства основных средств, используемого на предприятии.

Общепринятым в понятии износа основных средств считается определение, отражающее его как процесс и результат частичной или полной потери ими технических характеристик и качеств потребительских свойств, происходящий в результате эксплуатации или бездействия (под влиянием времени). Коган А.А., Михи-

на М.В. определяют физический износ как утрату основными средствами технико-эксплуатационных свойств и характеристик вследствие эксплуатации, влияния атмосферных факторов и условий их содержания [1, с. 252].

Исходя из анализа существующих точек зрения разных авторов, уточним определение физического износа, определяемого как потерю потребительной стоимости средств труда либо в процессе эксплуатации, либо под влиянием естественных и природно-климатических факторов, которая выражается в ухудшении технико-эксплуатационных характеристик основных производственных средств. Примерами физического износа на примере предприятий строительной отрасли могут быть: разрушение рельсового полотна в результате эксплуатации или коррозионное разрушение трубопровода. Физический износ в процессе эксплуатации возмещается за счет перенесения стоимости основных средств на изготавливаемый продукт, а бездействие основных фондов означает потери.

С целью предупреждения и снижения степени физического износа основных средств на предприятиях применяют типовые системы технического обслуживания и ремонта средств труда, предусматривающие периодическое проведение необходимых профилактически-технических операций, текущих и капитальных ремонтов. Текущий ремонт возникает из-за незначительных поломок, которые принципиально не влияют на нормальную эксплуатацию, цель которого – поддержание объектов в пригодном состоянии для производительного использования путем проведения регулярных ремонтных работ с целью замедления неизбежного физического старения. Капитальный ремонт возникает вследствие закономерной утраты первоначальных характеристик в виде полного износа отдельных элементов в процессе эксплуатации. Его цель – восстановить утраченные эксплуатационные качества путем замены основных (крупных) узлов, агрегатов или иных конструктивных элементов. От текущего он отличается периодичностью (раз в несколько лет), объе-

мом, продолжительностью и стоимостью ремонтных работ. Необходимость восстановительного ремонта вызвана стихийным бедствием, техногенной аварией или длительной бездеятельностью.

Под моральным износом Юрков С.В., Юркова Т.И. [2, с. 47] понимают утрату стоимости вследствие снижения стоимости воспроизводства аналогичных объектов основных средств, обусловленного совершенствованием технологии и организации производственного процесса. Коган А.А., Михина М.В. [1, с. 253] рассматривают моральный износ, как обесценивание основных средств под влиянием научно-технического прогресса. Он происходит до того, как объект достигнет полного физического износа.

На основании вышеизложенного, следует отметить, что моральный износ – это снижение стоимости средств производства вследствие появления более совершенной техники и др. видов основных средств.

С точки зрения воспроизводства выделяют два вида морального износа: моральный износ первого вида характеризуется уменьшением стоимости объекта основных средств без соответствующего физического износа в результате удешевления изготовления этих объектов в современных условиях, примером может служить станок с ручным управлением с последующей заменой на программируемый; моральный износ второго вида возникает в результате обесценивания действующих основных средств до окончания нормативного срока их службы вследствие изобретения и внедрения в производство более совершенных объектов того же назначения.

Постоянное обновление изношенных средств труда и накопление основных средств, обусловленное развитием и расширением производства, называется воспроизводством основных средств. В зависимости от изменения количественных и качественных характеристик воссоздаваемых основных средств различают их простое и расширенное воспроизводство. Простое воспроизводство основных средств осуществляется в неизменных объемах для восстановления изношенных

средств труда и обеспечения непрерывности функционирования предприятия. Расширенное воспроизводство основных средств предусматривает количественное и качественное развитие основных производственных фондов предприятия, ибо предполагает замену изношенных средств труда новыми с улучшенными технико-экономическими характеристиками в больших объемах. Более подробно в дальнейшем исследовании остановимся на расширенном воспроизводстве основных средств, ибо оно отвечает не только за наращивание производственной мощности предприятия, но и за совершенствование структуры основных средств для вывода их на следующую ступень технического уровня. Расширенное воспроизводство осуществляется в процессе технического перевооружения, реконструкции, расширения действующих или строительства новых производственных объектов (цехов, производств, предприятий в целом).

Процесс воспроизводства основных средств приводит к заключению его цикличности и сложной структуре, включающей в себя взаимосвязанные стадии. При этом выбор формы восстановления или

принятие хозяйствующим субъектом решения о ликвидации технологического оборудования выполняется на базе совокупной оценки его фактической степени физического и морального износа, зачастую выполняемой экспертами, а также размера потенциально получаемой прибыли. В связи с этим, основными направлениями снижения износа могут быть: своевременный ремонт, соблюдение правил эксплуатации, диагностика, замена устаревшего оборудования на новое, более современное, модернизация основных средств и др.

Таким образом, целесообразность данного исследования отражает его актуальность и значимость, поскольку одним из источников денежных средств для возмещения выбывающих основных фондов является их амортизация. В связи с этим, детальное изучение износа основных средств позволяет не только судить о степени их физического и морального износа, но и сформировать направления амортизационной политики предприятия, ее методы, оценку эффективности для повышения экономического потенциала предприятия.

Библиографический список

1. Коган А. А., Михина М. В. Износ основных средств // Правовые и социально-экономические аспекты становления Республики Беларусь: Материалы 3-й внутривузовской студенческой научно-практической конференции, г. Минск. – Минск: МИТСО, 2019. – С. 252-255.
2. Юрков С.В. Экономика предприятия: учеб. пособие / С.В. Юрков, Т.И. Юркова. – М.: ЭКСМО, 2016. – 119 с.

**WEAR AND REPRODUCTION OF FIXED ASSETS IN THE FORMATION
OF THE DEPRECIATION POLICY OF THE ENTERPRISE**

E.V. Zvereva, *Candidate of Economic Sciences, Associate Professor*

A.A. Sabanova, *Student*

**Emperor Alexander I St. Petersburg State Transport University
(Russia, St. Petersburg)**

Abstract. *This study considers the essence of wear, depreciation of fixed assets, their significance in the process of formation and management of the depreciation fund of the enterprise in the context of reproduction of fixed assets of the enterprise. This article proposes the choice and justification of the forms of reproduction of fixed assets of the enterprise from the point of view of their physical and moral wear, the analysis of expanded reproduction of fixed assets in the implementation of various construction functions: technical re-equipment, reconstruction, expansion of existing enterprises, and the construction of new production facilities.*

Keywords: *wear of fixed assets, physical wear, moral wear, forms of reproduction of fixed assets, simple reproduction of fixed assets, expanded reproduction of fixed assets, current repair, overhaul, depreciation policy.*

САНКЦИОННОЕ ВОЗДЕЙСТВИЕ НА РОССИЮ

Н.В. Иванов, магистрант

Д.А. Доценко, магистрант

Алтайский государственный университет
(Россия, г. Барнаул)

DOI: 10.24412/2411-0450-2023-4-1-175-178

***Аннотация.** Данная статья посвящена теме санкционного воздействия на Россию со стороны США и Европейского Союза. В статье анализируются основные причины введения санкций, рассматриваются виды санкций, их воздействие на экономику и политику России. Кроме того, авторы статьи описывают позицию России по данной проблеме и возможные пути выхода из сложившейся ситуации. В целом, статья представляет собой обзорную информацию о санкциях против России и их влиянии на экономическую и политическую обстановку в стране.*

***Ключевые слова:** санкции, экономика, политика, Россия, США, Европейский Союз, внешняя торговля, торговый баланс, центральный банк, финансовый сектор.*

Эта статья посвящена анализу санкционного воздействия, налагаемого на Россию Соединенными Штатами Америки и Европейским Союзом. В связи с принятием Россией определенных политических решений, эти международные организации наложили ряд экономических ограничений, оказавших значительное воздействие на экономическую и политическую ситуацию в России.

Подвергнувшись давлению западных экономических санкций, Россия оказалась в трудном положении, что привело к резкому падению экономического роста, заметному сокращению объема торговли и ущербу для ряда отраслей экономики. Кроме того, санкции привели к осложнению кредитных условий и сокращению инвестиций в Россию.

В этой статье рассматриваются различные виды санкций, оказавшие влияние на экономический рост и стабильность политической ситуации в России. Мы анализируем, какие действия были приняты Россией, чтобы справиться с санкциями, и каковы были последствия этих действий. Кроме того, мы обсуждаем возможные стратегии для смягчения негативного влияния санкций на экономику и политику России.

Россия подвергалась санкциям со стороны западных стран в течение многих лет, начиная как минимум с 2014 г. Прави-

тельства вводят санкции по разным причинам, но обычно для того, чтобы изменить поведение политического режима, отдельных лиц или целевые группы людей. Однако в международно-правовой доктрине нет универсального согласия в отношении концепции санкций, и существуют споры о роли, успехах и особенно рисках, связанных с санкционной политикой.

Страны европейского союза сыграли решающую роль в санкционном давлении на Россию, несмотря на высокие риски, сопряженные с их географической близости и зависимости от России в производстве и торговле энергией, а также на значительные риски некоторых из европейских банков.

В 2020 году Россия обеспечивала 43% импорта газа в ЕС. Это те поставки, которые нелегко заменить из других источников. ЕС также был главным торговым партнером России, на долю которого приходилось 38% от общего объема ее экспорта. ЕС называет санкции «ограничительными мерами» и важным инструментом в своей общей внешней политике и политике безопасности, с помощью которого ЕС может вмешиваться, когда это необходимо, для предотвращения конфликтов или реагирования на возникающие или текущие кризисы.

Великобритания также ссылается на санкции как на «ограничительные меры, которые могут быть введены для достижения целого ряда целей». Как правило, санкции предназначены быть временными и классифицируются на основе конкретных целей, которые они преследуют. Они также могут быть сосредоточены на конкретных областях, таких как дипломатические санкции и выполнение решений Организации Объединенных Наций. Многие режимы санкций одобрены Советом Безопасности ООН или другими международными организациями, и обычно они направлены на укрепление международного мира и безопасности, поддержание демократии, прав человека и противодействие терроризму.

Проблема в том, что экономические санкции и эмбарго могут оказывать огромное влияние и приносить непреднамеренные лишения обычным гражданам, особенно слабозащищенным социальным группам, что вызывает серьезные этические проблемы.

«Умные» санкции как оружие финансового краха России

Исключительные экономические санкции, введенные против России в результате скоординированных действий ЕС, США, Великобритании и других западных союзников, включают жесткие финансовые меры. Часто их называют "умными" или "целевыми" санкциями, потому что считается, что они снижают человеческие издержки и в некоторой степени более эффективны. По сути, "умные" санкции – это выборочные санкции, которые используют финансовые институты и инструменты для оказания давления на конкретные группы и непосредственно влияют на правительства, отдельных должностных лиц или элиту.

На момент написания статьи Россия является страной-объектом наибольшего количества санкций в мире, в общей сложности 12902 санкции, за ней следуют Иран – 3978, Сирия – 2644 и Северная Корея – 2106 [1]. Более половины российских санкций были введены после вторжения Российской армии в Украину со стороны страны-партнеры (ЕС, США, Великобри-

тания и другие западные союзники, такие как Канада, Япония и Швейцария). Однако, санкции в отношении России начали усиливаться с 2017 года, когда США решили принять многие меры в одностороннем порядке.

В настоящее время также начаты скоординированные на международном уровне усилия по обеспечению соблюдения санкций. ЕС принял шесть пакетов санкций, направленных на:

- ослабление способности России финансировать войну;
- наложение четких экономических и политических ограничений на российскую политическую элиту, ответственную за вторжение.

Целевые «умные» меры: запрет на использование SWIFT и замораживание активов Центрального Банка России. Целевые меры были приняты против физических и юридических лиц с конкретными целями:

- восстановить доступ России к рынкам капитала, увеличить расходы на финансирование финансовых учреждений, находящихся под санкциями, принадлежащих России, и постепенно подорвать промышленную базу страны;
- заблокировать российские валютные резервы и помешать ключевым российским банкам проводить быстрые и эффективные финансовые операции по всему миру.

Тем не менее, одна из наиболее важных и противоречивых финансовых мер связана с решением ввести выборочный запрет российским финансовым учреждениям на использование SWIFT, которая представляет собой обширную сеть, используемую более чем 11 000 учреждениями для отправки и получения информации и инструкций о финансовых транзакциях друг другу. Важнейшая услуга, предоставляемая SWIFT – это обмен глобальными финансовыми сообщениями для обеспечения безопасных международных платежей между банками. Исключение ключевых международных банков в России из Swift сильно ограничивает их способность получать иностранную валюту или переводить активы за границу дешевым, простым

и безопасным способом. Возможный долгосрочный риск этих санкций может заключаться в том, что Россия вместе с партнерами, которые более независимы от западных стран, такими как Китай, могла бы разработать жизнеспособных альтернативных систем обмена сообщениями.

Дальнейшие финансовые санкции включают «замораживание активов» Центрального Банка России странами ЕС, США и Японией. Такие скоординированные действия против Центрального Банка, по сути, не имели прецедентов. Они запрещают ЦБ России получать доступ к своим активам и резервам, хранящимся в ЦБ ЕС, США, Великобритании и других западных союзниках, а также в частных компаниях находящихся в юрисдикции этих стран. В тройку крупнейших стран по стоимости активов ЦБ России, замороженных из-за санкций, входят Франция, Япония и Германия.

По данным Европейского совета, более половины российских депозитов заморожены, что потенциально влияет на:

- стабильность валютного курса страны;
- способность использовать иностранные активы для предоставления средств российским банкам в попытке ограничить действие других санкций.

Таким образом, санкции G7 распространяются на операции по ликвидации золотых запасов, поскольку около половины оставшихся запасов приходится на физическое золото в России. Ожидалось, что это ограничит способность России поддерживать свою внутреннюю валюту. Фактически, санкции также косвенно повлияли на рубль, поскольку Министерство финансов и ЦБ отреагировали введением строгого контроля за движением капитала. В течение нескольких месяцев после шока рубль стал самой эффективной валютой в мире, в странной ситуации, объясняемой только изоляцией страны из-за международных экономических санкций и резкого роста цен на ископаемое топливо.

Библиографический список

1. Бирюкова М.Н., Недогаркова Н.С. Санкции как фактор влияния на экономический рост и стабильность политической ситуации в России // *Экономический вестник*. – 2017. – № 2. – С. 22-30.
2. Gryzmishin R. Economic sanctions and their impact on Russian-Ukrainian relations // *Journal of Political Economy*. – 2017. – Vol. 125, № 4. – Pp. 739-753.
3. Baranov M. Sanctions against Russia: Analyzing the Impact on the Russian Economy // *Journal of International Affairs*. – 2015. – Vol. 68, № 1. – Pp. 53-68.
4. Primakov E. Russia's economy under Western sanctions: the response of the Russian government // *Eurasian Geography and Economics*. – 2016. – Vol. 57, № 4. – Pp. 440-457.
5. Klimenko M. Russia and the West: an economic and political analysis of sanctions // *Journal of Economic Perspectives*. – 2016. – Vol. 30, № 1. – Pp. 77-100.
6. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.castellum.ai/russia-sanctions-dashboard>.

IMPACT OF SANCTIONS ON RUSSIA

N.V. Ivanov, *Graduate Student*
D.A. Dotsenko, *Graduate Student*
Altai State University
(Russia, Barnaul)

***Abstract.** This article is dedicated to the topic of sanctions against Russia imposed by the United States and the European Union. The article analyzes the main reasons for the introduction of sanctions, considers the types of sanctions, their impact on the economy and politics of Russia. In addition, the authors of the article describe Russia's position on this issue and possible ways to resolve the situation. Overall, the article provides an overview of the sanctions against Russia and their impact on the economic and political situation in the country.*

***Keywords:** sanctions, economy, politics, Russia, United States, European Union, foreign trade, trade balance, central bank, financial sector.*

ВОЗНИКНОВЕНИЕ И РАЗВИТИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

В.А. Исакова, студент

Научный руководитель: Т.Н. Субботина, канд. пед. наук, доцент

**Калужский государственный университет им. К.Э. Циолковского
(Россия, г. Калуга)**

DOI: 10.24412/2411-0450-2023-4-1-179-182

***Аннотация.** В статье рассматриваются существующие в экономической литературе различные подходы к трактовке предпринимательства как особого вида хозяйствующих субъектов и эволюция понятий «предприниматель» и «предпринимательство». Автором обобщены основные этапы истории возникновения предпринимательства: от древности до современности. Больше внимание уделено развитию предпринимательства в конце XX в., когда появление электронной коммерции позволило усовершенствовать коммуникации предпринимателей с клиентами.*

***Ключевые слова:** этапы развития предпринимательства, предпринимательская деятельность, предприниматель.*

Актуальность исследования обусловлена тем, что преобразование отечественной экономики, модернизация системы хозяйствования и ускорение технологических процессов, а также глобализация мировых рынков, неизбежно требуют изучения содержания предпринимательской деятельности. На современном этапе развития российской экономики и общества, большое значение имеют факторы углубления противоречий между экономическим статусом и правовым положением субъектов предпринимательской деятельности, которые необходимо решать путем последовательного, разумного государственного регулирования и создания четких, действенных мер поддержки развития предпринимательства.

Целью данной работы является исследование истоков возникновения предпринимательской деятельности.

Истоки торговли восходят к бартерной эпохе эпохи неолита, когда было открыто натуральное сельское хозяйство. По мере того, как новые технологические разработки добавлялись в повседневную жизнь фермеров, получаемый урожай становился все больше и больше. Так пришло время для зарождения торговли. Поскольку мы основываем всю свою жизнь на этой социально-экономической системе, актуальность данной темы не вызывает сомнений.

Предпринимательской деятельностью называется процесс покупки и продажи товаров и услуг, в котором участвует продавец с момента приобретения своего товара до тех пор, пока он не достигнет конечного потребителя. В ходе этого процесса выигрывают все участники: торговец получает деньги, которые превращаются в прибыль, а покупатель получает товар, удовлетворяющий потребность или желание.

Предпринимательская деятельность представлена различными методологиями, такими как покупка и продажа в одной стране или за рубежом, покупка и продажа в физическом или виртуальном магазине, оптовые и розничные покупки и т.д.

В самом широком смысле предпринимательская деятельность – это все те виды деятельности, которые осуществляет компания с целью производства и сбыта товаров или услуг, которые позволяют ей приносить доход. В этом смысле задачи, которые вы выполняете на внутреннем уровне по управлению своим капиталом и по организации материальных и человеческих ресурсов, также являются частью предпринимательской деятельности.

Предпринимательская деятельность бывает разных типов, которые классифицируются в зависимости от сектора, в котором они осуществляются, и в зависимости от их владельца [1].

Таким образом, под предпринимательской деятельностью понимаются действия, которые компания разрабатывает для получения прибыли. Предпринимательская деятельность очень разнообразна и зависит от характеристик каждой организации [5].

Рассмотрим историю становления предпринимательской деятельности.

Древняя эпоха: Первыми народами, которые занялись широкой и солидной торговлей, были ассирийцы и финикийцы, от которых не сохранилось никаких документов об их торговых актах, за исключением *lex rhodia de jactu*. В Афинах (Греция) было установлено существование мест, которые предназначались для складов товаров, пунктов выдачи товаров, а также мест, где торговцы собирались для заключения своих договоров, о которых также нет прямых упоминаний, но с помощью греческих произведений и писателей. Таких как, например: Демосфен, который в своих выступлениях указывал на то, что договоры займа, обмена, морского транспорта, в дополнение к существованию специальной юрисдикции по торговым вопросам.

Римское право: В Риме найдены документы, отражающие существование настоящих коммерческих институтов, таких как: банковское дело, корпорации и т. д. Существовали также различные акции, такие как: *exercitoria*, *institutoria* и *reception* [2].

Средневековье: Представляет собой эпоху, когда коммерческое право было определено как автономная юридическая наука. Его структурирование начинается после того, как торговцы объединяются для каждого вида искусства, и на их основе создаются университеты и корпорации. Корпорациями управляли один или несколько консулов, которым помогал совет старейшин с признанным опытом работы в торговле. Были созданы правовые нормы, которые подпитывались обычаями, уступив место не только консулам, но и статутам. В это время также проходили ярмарки, на которых торговцы из разных регионов соревновались, чтобы продемонстрировать свои товары, купить или продать.

К концу средневековья и раннему Возрождению банк был денежным учреждением с рядом услуг, которые значительно облегчали торговлю. Пионерами в этой области были биржевые маклеры, которые выступали на ежегодных ярмарках и в основном занимались обменом валюты, взимая комиссию. Эти биржевики росли до такой степени, что появились крупные европейские банкирские семьи.

Наконец, предшественником банковской деятельности называется чеканка монет, где большое значение придавалось накоплению драгоценных металлов, кредитам, уплате дани и накоплению резервов.

Современность. Зарождаются новые коммерческие институты, кульминацией которых в XIX веке стало обнародование Первого Торгового кодекса, вступившего в силу 01.01.1811 г.

Хотя основы торговли не менялись с доисторических времен, за последнее столетие произошли серьезные преобразования. Когда-то каждый бизнес представлял собой небольшой бизнес, в котором торговцы продавали товары местным жителям или другим предприятиям (например, универсальный букетный магазин в небольшом городке в первые годы двадцатого века). Но появление крупных корпораций привело к созданию сетевых магазинов и универмагов.

В 1980 году родились супермаркеты – такие как *Barnes & Noble* или *Wal-Mart* – небольшие розничные магазины были потрясены новостью о том, что один из этих супермаркетов будет открыт в деревне. Благодаря огромной экономии за счет масштаба и низким ценам супермаркеты или гипермаркеты вынудили многие небольшие магазины закрыть свои двери.

Но в 1990 году маятник начал качаться в пользу небольших розничных продавцов, поскольку рост онлайн-торговли начал выравнивать игровое поле. Основы онлайн-торговли были заложены в 1960 году с разработкой протокола «электронного обмена данными» («EDI» от его аббревиатуры на английском языке), который позволил передавать данные в цифровом виде с одного компьютера на другой. Но про-

блемы безопасности препятствовали внедрению этого инструмента для общего использования на предприятиях до 1994 года, когда Netscape разработала шифрование «Secure Plug Layers», получившее название «SSL». В то же время появились первые сторонние сервисы для онлайн-обработки кредитных карт, а VeriSign разработала первые цифровые сертификаты личности для проверки компании в сети.

В середине 1990-х Amazon и eBay изменили облик электронной коммерции во всем мире. Возможность искать книги по различным критериям, получать персонализированные рекомендации и оставлять отзывы о покупках способствовала популяризации Amazon среди потребителей. Тем временем eBay дал людям возможность легко и безопасно открывать собственные интернет-магазины.

Самое большое изменение, которое происходит в предпринимательской деятельности сегодня, – это онлайн-торговля с мобильных устройств. По данным comScore, в 2014 г. наступил переломный момент, и большая часть взаимодействия с веб-сайтами розничной торговли сейчас происходит с мобильных устройств. Мессенджеры обладают преимуществами, которые позволили им вытеснить sms-сообщения и стать альтернативой голосовым звонкам, а также занять достойное место в системе бизнес-коммуникаций благодаря их удобству в работе с потребителями [6]. Сегодня очевиден факт того, что цифровизация напрямую влияет на бизнес-коммуникации, обеспечивая гибкость реагирования в меняющихся условиях [7].

В настоящее время с развитием финансов и торговли стало возможным перемещение товаров и услуг по различным странам и их рынкам, направленное на объединение секторов производства и потребления, что осуществляется как на национальном, так и на международном уровне. Валюта каждой из стран используется для измерения транзакций, а на международном уровне существует корреляция между различными валютами, облегчающая куплю-продажу товаров и услуг.

С течением лет и развитием общества мы можем рассчитывать на простоту и легкость, которые предоставляют нам цифровые инструменты в этом секторе, расширяя его возможности и удовлетворяя потребности, которые становятся все более конкретными.

Таким образом, история предпринимательства начинается со средних веков: купцы, торговцы, ремесленники, миссионеры представляли собой начинающих предпринимателей. С середины XVI в. появляется акционерный капитал, организуются акционерные общества. В конце XVII в. возникают первые акционерные банки. Конец XX – начало XXI вв. – это современный этап развития теории предпринимательской функции, который связывается с переносом акцента на управленческий аспект в анализе действий предпринимателя. В настоящее время в теоретических исследованиях уделяется внимание не только предпринимательству как способу ведения дел на самостоятельной, независимой основе, но и внутрифирменному предпринимательству.

Библиографический список

1. Алексеев, А.А. Предпринимательство и государство в Древней Руси // Вестник Курганского государственного университета. Серия: Гуманитарные науки. – 2016. – №1.
2. Братусь, Д.А. Авторское право и Древний Рим: Исторический фундамент этической концепции / Вступ. слово проф. Б.М. Гонгало. – М.: Статут, 2018.
3. Вайпан, В.А. Источники предпринимательского права: учебно-методический комплекс (учебное пособие в рамках дисциплины «Предпринимательское право Российской Федерации»). – М.: Юстицинформ, 2017.
4. Вайпан, В.А. Правовое регулирование деятельности субъектов малого и среднего предпринимательства: учебно-методический комплекс (учебное пособие в рамках дисциплины «Предпринимательское право Российской Федерации»). – М.: Юстицинформ, 2017.
5. Горшков, В. Малый и средний бизнес: государство в помощь // Государственная власть. – 2015. – №1. – С. 28.

6. Субботина, Т. Н. Построение коммуникаций с потребителями в мессенджерах / Т. Н. Субботина, А. С. Панкова // Вектор экономики. – 2021. – № 1 (55). – С. 4. – EDN GRSDIQ.

7. Митина, Е. В. Трансформация бизнес-коммуникаций в организации под влиянием цифровизации / Е. В. Митина, Т. Н. Субботина // Экономика и бизнес: теория и практика. – 2022. – № 9 (91). – С. 156-161. – DOI 10.24412/2411-0450-2022-9-156-161. – EDN HYSWTR.

THE EMERGENCE AND DEVELOPMENT OF ENTREPRENEURIAL ACTIVITY

V.A. Isakova, *Student*

Supervisor: *T.N. Subbotina, Candidate of Pedagogical Sciences, Associate Professor*

Kaluga State University named after K.E. Tsiolkovsky

(Russia, Kaluga)

Abstract. *The article examines the various approaches existing in the economic literature to the interpretation of entrepreneurship as a special type of economic entities and the evolution of the concepts of "entrepreneur" and "entrepreneurship". The author summarizes the main stages of the history of entrepreneurship: from antiquity to the present. More attention is paid to the development of entrepreneurship at the end of the twentieth century, when the advent of e-commerce made it possible to improve the communication of entrepreneurs with customers.*

Keywords: *stages of entrepreneurship development, entrepreneurial activity, entrepreneur.*

ЗАВИСИМОСТЬ ЭКОНОМИКИ АЗЕРБАЙДЖАНА ОТ ЦЕН НА НЕФТЬ И ОТ ЕЕ ЭКСПОРТА

И.Ш. Исмаиллы, аспирант

**Санкт-Петербургский государственный университет
(Россия, г. Санкт-Петербург)**

DOI: 10.24412/2411-0450-2023-4-1-183-186

Аннотация. *Статья посвящена анализу зависимости экономики Азербайджана от цен на нефть и от ее экспорта. Движущей силой экономики Азербайджана выступает добыча ископаемого топлива: нефтепродукты составляют более 90 процентов экспорта Азербайджана, а нефтегазовая отрасль образует от 33 процентов до 50 процентов ВВП Азербайджана в зависимости от цен на нефть. Чтобы понять, насколько экономика Азербайджана зависит от экспорта нефти и от цен на нефть, и зависит ли вообще, в работе представлены структура и динамика экспорта Азербайджана за последние 20 лет, сделан сравнительный анализ между динамикой цен на нефть и динамикой ВВП Азербайджана, а также рассчитан коэффициент корреляции между объемом ВВП Азербайджана и уровнем цен на нефть.*

Ключевые слова: *Азербайджан, нефть, ВВП Азербайджана, экономика Азербайджана, экспорт.*

Освоение значительных запасов энергоносителей в Азербайджане после распада Советского Союза, и строительство новых трубопроводов для транспортировки углеводородов на европейские рынки, позволили вырасти экономике страны стремительными темпами. В докладе Международного энергетического агентства (МЭА) от 2021 года говорится, что «если нефть и газ продолжают оставаться основным столпом экономики Азербайджана, то страна рискует столкнуться в будущем с серьезными экономическими потрясениями» [1]. По словам экспертов МЭА, это создаст серьезные проблемы для Баку. Нефть и газ обеспечивают 90% экспортных доходов Азербайджана и 60% государственного бюджета. Более того, за счет углеводородов покрывается 98% энергетических нужд страны и вырабатывается 90% электроэнергии. Зависимость от угле-

водородов делает Азербайджан уязвимым перед изменениями на мировых рынках. По данным Всемирного банка, после обвала цен на энергоносители в 2014-2015 годах ВВП Азербайджана сократился вдвое: с 75 миллиардов долларов в 2014 году до 38 миллиардов в 2016 году [2]. Это привело к резкому падению уровня жизни в стране. Пандемия COVID-19 также привела к падению мировых цен на энергоносители, и в рамках сделки ОПЕК+ в ответ на снижение спроса Азербайджан согласился сократить добычу нефти. В 2020 году ВВП Азербайджана сократился на 4,3 процента.

С помощью данных, взятых из официального сайта Международного торгового центра (International Trade Centre), построим диаграмму структуры и динамики азербайджанского экспорта за последние 20 лет.



Рис. 1. Структура и динамика азербайджанского экспорта за период с 2001 по 2021 год по версии Trade Map Международного торгового центра [3]

На рисунке 1 представлены объем экспорта товаров по коду ТЭН '27 (топливо минеральное, нефть и продукты их перегонки; битуминозные вещества, воски минеральные) и остальной экспорт Азербайджана с 2001 года по 2021 год. На графике наглядно виден резкий скачок объема экспорта товаров по коду 27 (топливо минеральное, нефть и продукты их перегонки; битуминозные вещества, воски минеральные) в 2008 году почти в 9 раз и резкое па-

дение в следующем же 2009 году почти в 3 раза.

На Рисунке 2 подробно представлен объем экспорта товаров по коду ТЭН '27 (топливо минеральное, нефть и продукты их перегонки; битуминозные вещества; воски минеральные) за период с 2001 года по 2021 год. Из данных рисунков 1 и 2 следует, что абсолютно главным экспортным товаром Азербайджана является нефть и продукты ее переработки.



Рис. 2. Структура и динамика азербайджанского экспорта по коду ТЭН '27 (топливо минеральное, нефть и продукты их перегонки; битуминозные вещества; воски минеральные) за период с 2001 года по 2021 год по версии Trade Map Международного торгового центра [4]

Для того, чтобы понимать, как коррелируют цены на нефть и ВВП Азербайджана, построим график (рис. 3) с динамикой цен

на нефть и ВВП Азербайджана за период с 1993 года по 2021 год.

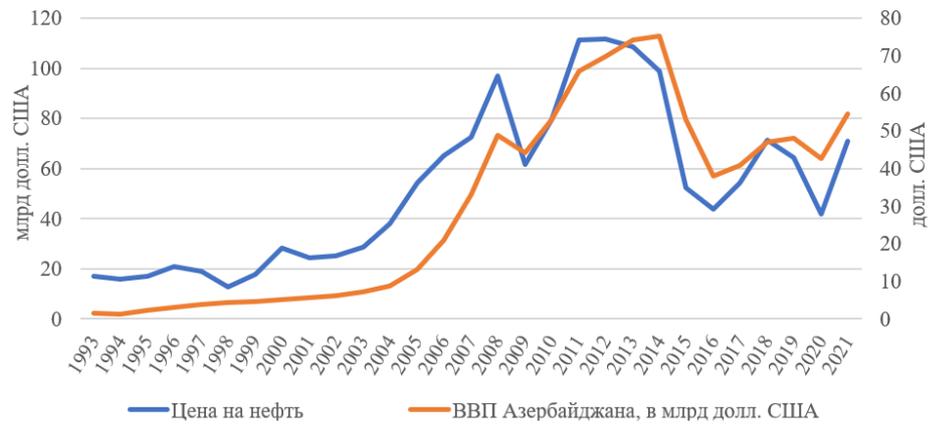


Рис. 3. Динамика цен на нефть и ВВП Азербайджана за период с 1993 по 2020 год [2, 5]

Анализируя динамику цен на нефть и ВВП Азербайджана за период с 1993 по 2021 год, можно сказать, что между ними

существует тесная взаимосвязь. Для этого необходимо построить модель линейной регрессии (рис. 4).

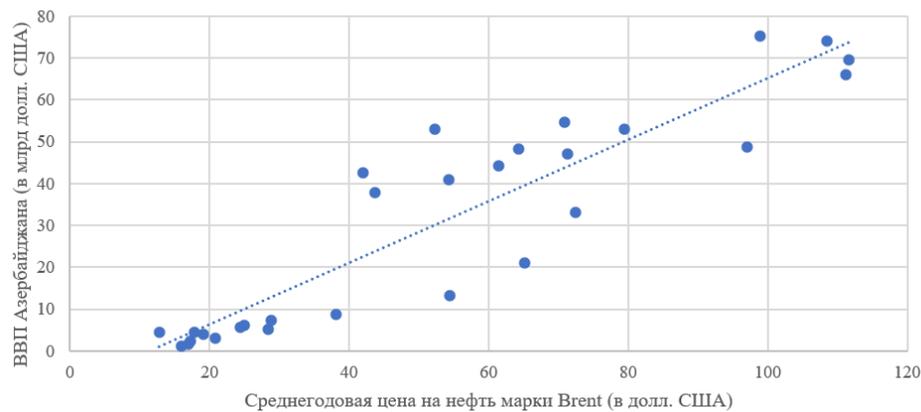


Рис. 4. Модель линейной регрессии ВВП Азербайджана в зависимости от цен на нефть марки Brent

Полученная модель линейной регрессии имеет вид:

$$GDP_{AZE} = -8,3937 + 0,735 \times P_{Brent} ,$$

где GDP_{AZE} – объем ВВП Азербайджана (млрд долл. США);

P_{Brent} – уровень цен на нефть (долл. США).

Заклучение. Анализируя модель линейной регрессии, в которой возможно присутствует автокорреляция, можно сказать, что так или иначе экономика Азербайджана сильно зависит от мировых цен

на нефть. Это обстоятельство в сочетании с низкой долей других экспортных продуктов делает данную страну классическим примером недиверсифицированной экспортной зависимости.

Библиографический список

1. Azerbaijan 2021 Energy Policy Review // International Energy Agency. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://iea.blob.core.windows.net/assets/49662c46-575f-4561-a541-5541f5342b07/Azerbaijan2021EnergyPolicyReview.pdf> (дата обращения: 27.04.2023).

2. GDP (current US\$) – Azerbaijan // World Bank Data. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.МКТР.CD?locations=AZ> (дата обращения: 27.04.2023).

3. Список товаров, экспортируемых страной Азербайджан // Trade Map Международный Торговый центр. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.trademap.org/Product_SelCountry_TS.aspx?nvpm=5%7c031%7c%7c%7c%7cTOTAL%7c%7c%7c2%7c1%7c1%7c2%7c2%7c1%7c1%7c1%7c1%7c1 (дата обращения: 27.04.2023).

4. Список товаров, экспортируемых страной Азербайджан. Детали о товарах в категории: 27 Топливо минеральное, нефть и продукты их перегонки; битуминозные вещества; воски минеральные // Trade Map Международный Торговый Центр. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.trademap.org/Product_SelCountry_TS.aspx?nvpm=5%7c031%7c%7c%7c%7c27%7c%7c%7c4%7c1%7c1%7c2%7c2%7c1%7c1%7c1%7c1%7c1 (дата обращения: 27.04.2023).

5. Average annual Brent crude oil price from 1976 to 2023 (in U.S. dollars per barrel) // Statista – The Statistics Portal for Market Data, Market Research and Market Studies. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.statista.com/statistics/262860/uk-brent-crude-oil-price-changes-since-1976> (дата обращения: 27.04.2023).

DEPENDENCE OF AZERBAIJAN'S ECONOMY ON OIL PRICES AND ON ITS EXPORT

I.Sh. Ismayilli, *Postgraduate Student*
Saint Petersburg State University
(Russia, Saint Petersburg)

Abstract. *The article is devoted to the analysis of the dependence of the Azerbaijani economy on oil prices and its exports. The driving force behind Azerbaijan's economy is the extraction of fossil fuels: oil products account for more than 90 percent of Azerbaijan's exports, and the oil and gas industry accounts for 33 percent to 50 percent of Azerbaijan's GDP, depending on oil prices. In order to understand how Azerbaijan's economy depends on oil exports and oil prices, and whether it depends at all, the paper presents the structure and dynamics of Azerbaijan's exports over the past 20 years, made a comparative analysis between the dynamics of oil prices and the dynamics of Azerbaijan's GDP, and also calculated correlation coefficient between the volume of Azerbaijan's GDP and the level of oil prices.*

Keywords: *Azerbaijan, oil, Azerbaijan's GDP, Economy of Azerbaijan, export.*

ХАРАКТЕРИСТИКА СОВРЕМЕННЫХ ИНСТРУМЕНТОВ ПОВЫШЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ ГРАМОТНОСТИ НАСЕЛЕНИЯ РОССИИ

К.Г. Казарян, студент

**Самарский государственный экономический университет
(Россия, г. Самара)**

DOI: 10.24412/2411-0450-2023-4-1-187-190

Аннотация. Уровень финансовой грамотности является важной и актуальной темой в настоящее время, потому что люди потенциально могут тратить свои деньги неэффективно в связи с неумением распоряжаться ими и непониманием принципов работы финансовых инструментов, не поддерживая этим развитие экономики, влияя тем самым и на личное финансовое благосостояние. Поэтому повышение уровня финансовой грамотности населения является важной задачей. В ходе исследования автором выявлено, что в настоящее время создается большое количество программ, как платных, так и бесплатных, нацеленных на это. В статье приведены примеры таких программ, курсов от Центрального Банка России, коммерческих банков (ВТБ банк, СберБанк, Тинькофф банк), Ассоциации развития финансовой грамотности и Центра финансовой грамотности. Таким образом, деятельность всех проектов является важным фактором, влияющим на развитие финансовой грамотности населения России в положительную сторону.

Ключевые слова: финансовая грамотность, повышение уровня финансовой грамотности, финансы, банки РФ, Ассоциация развития финансовой грамотности, центр финансовой грамотности.

Проблема низкой финансовой грамотности в России является актуальной. Это связано с тем, что многие люди не знают, как правильно управлять своими финансами, не понимают принципов инвестирования и не умеют составлять бюджет. Причины этой проблемы могут быть различными, например:

1. Отсутствие системного образования по финансовой грамотности. В России нет единой программы обучения финансовой грамотности в школах и университетах.

2. Отсутствие доступной и объективной информации о финансах и финансовых продуктах. Многие люди не знают, как правильно использовать и выбирать финансовые инструменты, в том числе из-за отсутствия простого и понятного языка описания услуг и продуктов финансовых институтов.

3. Неумение планировать бюджет и управлять долгами. Многие люди не знают, как планировать свой бюджет, не умеют накапливать сбережения и сокращать свои расходы. Кроме того, малое количество людей знает, как управлять своими долгами, что может привести к невозвратности их долгов.

С 2018 года для измерения уровня финансовой грамотности используется Индекс финансовой грамотности, отражающий способность человека к разумному управлению личными финансами. Этот показатель измеряется в диапазоне от 1 до 21 балла [1].

В 2022 году Индекс финансовой грамотности россиян составил 12,79 балла (рост на 5,5% по сравнению со значением 2018 года – 12,12 балла).

Таблица 1. Значение индекса финансовой грамотности россиян, в баллах

	2018 г.	2020 г.	2022 г.
Индекс финансовой грамотности	12,12	12,35	12,79

В динамике за 4 года доля россиян, имеющих высокий и средний уровень грамотности, постепенно растёт.

Таблица 2. Доли россиян с низким, средним и высоким уровнем финансовой грамотности, в %

	2018 г.	2020 г.	2022 г.
Низкий уровень финансовой грамотности (1-11 баллов)	44	41	28
Средний уровень финансовой грамотности (12-15 баллов)	46	47	57
Высокий уровень финансовой грамотности (17-21 баллов)	10	12	15

Но не смотря на то, что доля россиян с низким уровнем финансовой грамотности снижается, их число все же остается значительным.

Недостаточно высокий уровень финансовой грамотности в России может приводить к множеству проблем, таких как невыгодный выбор финансовых продуктов, долговая яма, риск потери денежных сбережений, критическая ситуация с защитой прав потребителей, а также общая нестабильность финансовой системы.

Для решения проблемы низкой финансовой грамотности в России необходимо развивать образовательные программы и предоставлять доступную и понятную информацию о финансовых инструментах и принципах управления личными финансами, а также стимулировать общество к более ответственному отношению к использованию своих средств.

Под финансовой грамотностью как результатом финансового образования понимают совокупность двух элементов:

1. Владение индивидами информацией о существующих финансовых продуктах и их производителях, а также существующих каналах получения информации и консультационных услуг.

2. Способность потребителя финансовых услуг использовать имеющуюся информацию в процессе принятия решения: при осуществлении специальных расчётов, оценке риска, сопоставлении сравнительных преимуществ и недостатков той или иной финансовой услуги [2].

Однако в последние годы правительство России очень активно работает над повышением уровня финансовой грамотности в стране, и в настоящее время с каждым днём появляется все больше различных программ, нацеленных на это.

Банки РФ играют важную роль в повышении финансовой грамотности населе-

ния. Некоторые из способов, с помощью которых они содействуют этому процессу:

1. Организация образовательных программ. Многие банки проводят курсы, семинары, вебинары и другие обучающие мероприятия, на которых россиянам рассказывают о финансовых инструментах, заёмных возможностях, страховании и других важных аспектах финансовой грамотности. Например:

- обучающий курс по инвестициям от ВТБ, который даёт минимально необходимую базу знаний, чтобы разобраться в фондовом рынке и начать инвестировать [3];

- онлайн-курс начинающего инвестора от ВТБ, который поможет начинающему инвестору почувствовать себя уверенно на бирже;

- программа «Финансовая грамотность» от СберБанка для педагогов, родителей и детей от 5 до 18 лет, особенностью которой является: содержание с актуальными для детей от 5 до 18 лет ситуациями и героями; интерактивный формат обучения (игры живого действия, онлайн-приложения, задания, дискуссии, упражнения и т. п.); контент, представленный в виде готовых к использованию сценариев/игр и уроков [4];

- курс «Финансовый навигатор» от Банка России, состоящий из 3 занятий и включающий в себя не только теорию, но и практические задания [5];

- курс о личных финансах от Тинькофф Банка, который включает 10 уроков, направленных на отношение к финансам под разными углами [6];

- и многие другие.

2. Предоставление онлайн-инструментов. Многие банки предоставляют онлайн-инструменты, такие как банковские калькуляторы и детализированные отчеты о финансах, которые помогают

россиянам лучше управлять своими деньгами.

3. Изучение поведенческих аспектов. Некоторые банки и финансовые институты изучают поведенческие аспекты своих клиентов и помогают им лучше понимать свои финансовые решения и привычки.

4. Финансовая грамотность внутри банков. Банки РФ также содействуют повышению финансовой грамотности своих сотрудников, чтобы они могли обучать клиентов и оказывать им максимальное количество поддержки.

Эти и другие подходы помогают банкам РФ повышать финансовую грамотность населения, и это необходимо для создания здоровой финансовой культуры и устойчивого экономического развития в России.

Важно сказать об Ассоциации развития финансовой грамотности (АРФГ). АРФГ является организацией, созданной при поддержке Банка России, профессиональных сообществ и крупных игроков финансового рынка, которая занимается продвижением финансовых знаний, навыков и компетенций среди населения России. Основная миссия Ассоциации – повышение уровня финансовой грамотности населения, с целью улучшения финансового здоровья и благополучия людей [7].

Для достижения этой цели Ассоциация проводит образовательные курсы, семинары, тренинги, онлайн-вебинары и конференции. Также Ассоциация разрабатывает и распространяет методические материалы и рекомендации по улучшению финансовой грамотности.

В рамках своей деятельности Ассоциация сотрудничает с государственными органами, финансовыми учреждениями и компаниями, образовательными учреждениями и сообществами, развивающими финансовую просвещенность.

Основные задачи АРФГ:

- Продвижение финансовой грамотности среди населения России;
- Организация образовательных и просветительских мероприятий;

- Разработка и распространение методических материалов по финансовой грамотности;

- Проведение научно-исследовательских работ в области финансовой грамотности;

- Сотрудничество с государственными органами, финансовыми учреждениями и компаниями в области финансовой грамотности.

Все перечисленные выше задачи и их реализация направлены на повышение уровня финансовой грамотности населения, что в свою очередь способствует укреплению финансовой стабильности и развитию экономики страны.

Еще один проект, направленный на повышение уровня финансовой грамотности населения – Центр финансовой грамотности (ЦФГ) – социально-образовательный проект, созданный банком «Центринвест», в котором принимают участие 84 региона, 30,2 млн участников мероприятий [8]. Проект ориентирован на широкую аудиторию – от школьников до пенсионеров – и предоставляет бесплатный доступ к информации и обучающим ресурсам, необходимым для освоения финансовых знаний.

Центр финансовой грамотности также проводит различные мероприятия и образовательные программы, в том числе финансовые курсы для школьников и студентов, семинары и вебинары для взрослых, детские игры-приключения и тесты.

Целью проекта является улучшение финансового положения населения и развитие экономики в целом, стремление увеличить количество финансово грамотных граждан и повысить уровень их финансовой защищенности. В рамках проводимых мероприятий и программ участники получают информацию о сбережении, инвестировании, кредитах, налогах, потребительской корзине и других финансовых вопросах.

Таким образом, деятельность всех проектов, программ является важным фактором, влияющим на развитие финансовой грамотности населения России в положительную сторону.

Библиографический список

1. 72% россиян имеют средний или высокий уровень финансовой грамотности. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://nafi.ru/analytics/72-rossiyan-imeyut-sredniy-ili-vysokiy-uroven-finansovoy-gramotnosti/> (дата обращения: 15.04.2023).
2. Блискавка Е.А., Демидов Д.Н., Зеленцова А.В. Повышение финансовой грамотности населения: международный опыт и российская практика. – М.: Кнорус, 2012. – С. 9.
3. Школа инвестора. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.vtb.ru/personal/investicii/learn/#btn> (дата обращения: 21.04.2023).
4. Проекты Сбера по финансовой грамотности – СберБанк. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.sberbank.com/ru/financialliteracy> (дата обращения: 21.04.2023).
5. Банк России запустил «Финансовый навигатор» в Приморье. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.cbr.ru/press/regevent/?id=27803> (дата обращения: 21.04.2023).
6. Запустили бесплатный курс о личных финансах. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.tinkoff.ru/blog/whats-new/tj-fingram/> (дата обращения: 21.04.2023).
7. Об ассоциации. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://fincubator.ru/company/> (дата обращения: 22.04.2023).
8. Центр Финансовой Грамотности. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ncfg.ru/> (дата обращения: 22.04.2023).

CHARACTERISTICS OF MODERN TOOLS FOR IMPROVING FINANCIAL LITERACY OF THE RUSSIAN POPULATION

K.G. Kazaryan, Student
Samara State University of Economics
(Russia, Samara)

***Abstract.** The level of financial literacy is an important and relevant topic at the present time, because people can potentially spend their money inefficiently due to their inability to manage it and lack of understanding of the principles of operation of financial instruments, thereby not supporting the development of the economy, thereby affecting personal financial well-being. Therefore, increasing the level of financial literacy of the population is an important task. In the course of my research, I found that a large number of programs, both paid and free, are currently being created, aimed at this. The article provides examples of such programs, courses from the Central Bank of Russia, commercial banks (VTB Bank, Sberbank, Tinkoff Bank), the Association for the Development of Financial Literacy and the Center for Financial Literacy. Thus, the activities of all projects are an important factor influencing the development of financial literacy of the Russian population in a positive direction.*

***Keywords:** financial literacy, increasing the level of financial literacy, finance, banks of the Russian Federation, Association for the Development of Financial Literacy, Center for Financial Literacy.*

ТРЕНДЫ СБЕРЕГАТЕЛЬНОГО ПОВЕДЕНИЯ НАСЕЛЕНИЯ РОССИИ

Т.К. Кареткина, *магистрант*
Санкт-Петербургский государственный университет
(Россия, г. Санкт-Петербург)

DOI: 10.24412/2411-0450-2023-4-1-191-194

***Аннотация.** Сбережения домохозяйств – это важнейший фактор для экономического развития страны. В статье проанализированы ключевые тренды и особенности сберегательного поведения российского населения. Более половины населения не имеют сбережений вовсе, сберегательный потенциал в принципе имеют около 30 процентов домохозяйств. Наиболее популярными финансовыми инструментами для сбережения и приумножения денежных средств у домохозяйств являются акции и прочие формы участия в капитале, а также депозиты в банке, причем у подавляющего большинства остатки не превышают 1 миллиона рублей.*

***Ключевые слова:** сбережения, модели финансового поведения, финансовые инструменты, вклады, инвестиции.*

Сбережения домохозяйств являются крайне важным фактором экономического роста и развития отдельного предприятия, региона, государства в целом. Сбережения потенциально могут стать инвестициями, а инвестиции, в свою очередь, выступают как реализованные сбережения, направленные на достижение определенного положительного экономического или социального эффекта. Если потенциальные инвесторы чувствуют себя достаточно безопасно, чтобы инвестировать свободные денежные средства в какие-либо инструменты, почти все сбережения трансформируются в инвестиции. В то время как в более непредсказуемой, неустойчивой ситуации, более низкий уровень доверия инвесторов финансовому рынку и финансовым институтам влечет за собой намного меньший объем трансформации сбережений в инвестиции [1].

Индивидуальные сбережения и потребительское поведение, особенно домашних

хозяйств, имеют особое значение для финансовой стабильности экономики. Неблагоприятная эволюция сбережений может привести к нарушению финансового равновесия, когда их функции не могут быть реализованы или они реализуются с трудом. Таким образом, на макроэкономическом уровне сбережения населения являются важным источником финансирования инвестиций компаний и дефицита бюджета. На микроэкономическом уровне уменьшение сбережения могут снизить уровень жизни населения [2].

На рисунке 1 представлены данные по динамике финансовых активов и финансовых обязательств за последние три года на начало квартала. Среднеквартальный темп прироста финансовых активов и обязательств за это время составил 3,24% и 3,25% соответственно, что на 1 п.п. превышает среднеквартальный темп инфляции за тот же период, рассчитанный по ИПЦ.

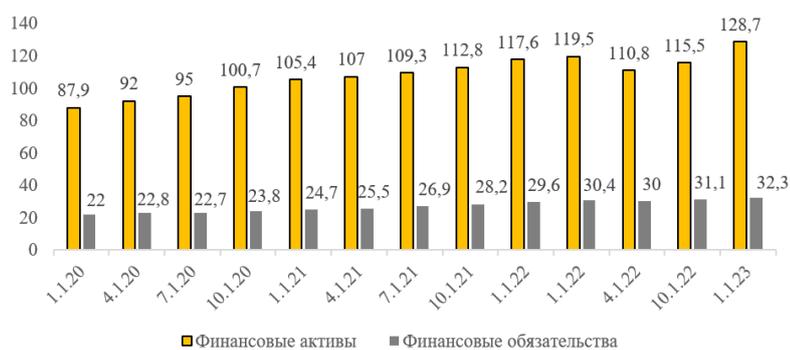


Рис. 1. Финансовые активы и обязательства домашних хозяйств (балансы, трлн рублей) [3]

Прирост финансовых вложений (обороты денежных средств) домашних хозяйств в 2022 году превысил аналогичный показатель 2021 года в полтора раза, в то время как прирост их обязательств снизился почти в два раза. За 2022 год финансовые активы домашних хозяйств возросли на 12,4 трлн рублей (для сравнения – 8,5 трлн рублей за 2021 год). Обязательства увеличились за год на 2,8 трлн рублей (по сравнению с 5,1 трлн рублей за 2021 год). В IV квартале 2022 года объем финансовых вложений домашних хозяйств составил более 6 трлн рублей (максимальный квартальный прирост с начала 2018 года). Обязательства домашних хозяйств возросли за IV квартал на 1,2 трлн рублей, что сопо-

ставимо с квартальным приростом предыдущего периода.

Что касается активов, в которые предпочитают вкладываться домохозяйства в Российской Федерации, то неизменными лидерами остаются акции и прочие формы участия в капитале, депозиты и наличная валюта. На рисунке 2 отражено поквартальное распределение финансовых активов по видам форм сбережений. За последние дни года удельная доля акций и прочих форм участия в капитале составляла в среднем 35,11%; депозитов – 33,69% наличной валюты – 16,92%. Остальные категории в сумме составляли менее 15% всех сбережений в Российской Федерации.

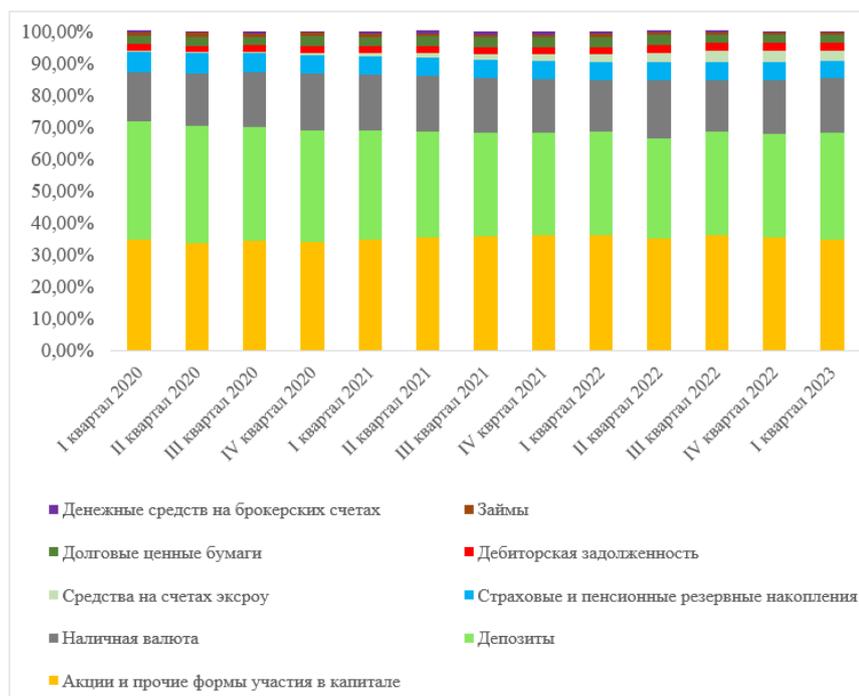


Рис. 2. Предпочтения населения относительно формы сбережений (балансы, млрд рублей) [3]

Согласно исследованию Фонда общественного мнения, сбережения в какой-либо форме имеют только 43,9% респондентов, а именно представители позитивных моделей финансового поведения. Стоит отметить, что среди позитивных моделей финансового поведения группой с наибольшим удельным весом являются «Индивидуалисты» (13,3%), для которых характерна большая вариативность используемых финансовых услуг, в т. ч. для осуществления сбережений. «Благополучные» (12,4% от всей совокупности) являются вторыми по размеру и вместе с индивидуалистами составляют более четверти респондентов; именно эти модели представляют высокий потенциал для сберегательной и инвестиционной активности. «Благополучные» также пользуются различными финансовыми услугами, однако сбережения совершают чаще в наличной форме или форме срочных вкладов [4].

По данным ФОМ в августе 2022 г. 60 процентов респондентов не имели никаких сбережений. 52 процента опрошенных отметили, что в настоящее время предпочли бы отложить денежные средства, однако 74% выборки сообщили, что в предыдущих месяцах им не удалось сберечь никаких денежных средств. При этом также у 62 процентов респондентов на момент опроса не было банковских или потребительских кредитов, либо займов в микрофинансовых организациях, что является позитивным фактором [5].

Библиографический список

1. Инвестиции / под. ред. В.В. Ковалева, В.В. Иванова, В.А. Лялина – М.: ООО «ТК Велби», 2003. – С. 13.
2. Niculescu-Aron I., Mihaescu C. Determinants of Household Savings in EU: What Policies for Increasing Savings? // *Procedia – Social and Behavioral Sciences*. – 2012. – №58. – С. 483-492.
3. Показатель сбережений сектора «Домашние хозяйства» за III квартал 2022 года, ЦБ РФ. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.cbr.ru/statistics/macro_itm/households/hh/ (Дата обращения: 12.04.2023 г.).
4. Модели финансового поведения россиян. Исследование ФОМ по заказу Банка России. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://fincult.info/upload/iblock/102/102a67deb26c86c0f40782843ddd89c2.PDF> (Дата обращения 15.04.2023 г.).
5. Экономические настроения россиян. Фонд общественного мнения. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://fom.ru/Ekonomika/14763> (Дата обращения 26.04.2023 г.).

Что касается тенденций по вкладам населения, то можно выделить следующее: сумма вкладов населения сократилась за I квартал 2022 г. на 6,5%; при этом сумма средств на счетах эскроу, открытых физическими лицами для расчетов по сделкам купли-продажи недвижимого имущества и договорам участия в долевом строительстве увеличилась с начала года на 19,7%; В результате по состоянию на 1 апреля 2022 г. объем вкладов физических лиц размером свыше 10 млн руб. составил 31,1% общей суммы вкладов физических лиц; от 3 млн до 10 млн руб. – 11,9%; от 1,4 млн до 3 млн руб. – 14,4%; от 1 млн до 1,4 млн руб. – 11,0%; до 1 млн руб. – 31,6%. При этом подавляющее большинство вкладчиков-физических лиц (97,1%) имеют сумму остатков на счетах до 1 млн руб. [6]

Таким образом, большая часть российского населения имеет скромный сберегательный и, соответственно, инвестиционный потенциал, скорее всего по причине нехватки свободных денежных средств или реализации рискованной модели финансового поведения. Среди тех, кто осуществляет сбережения наиболее популярными являются депозиты в банках и акции российских компаний. В макроэкономических масштабах наблюдается рост финансовых активов домохозяйств, однако темпами, несильно превышающими темпы инфляции.

6. Мониторинг застрахованных вкладов за I квартал 2022 года. Государственная корпорация «Агентство по страхованию вкладов». – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.nwab.ru/content/data/store/images/f_576_82850_1.PDF (Дата обращения 24.04.2023 г.).

SAVING BEHAVIOUR TRENDS OF HOUSEHOLDS IN RUSSIA

T.K. Karetkina, *Graduate Student*
Saint-Petersburg State University
(Russia, St. Petersburg)

***Abstract.** Household savings are the most important factor for the economic development of the country. The article analyzes the key trends and features of the savings behavior of the Russian population. More than half of the population have no savings at all, about 30 percent of households have savings potential in principle. The most popular financial instruments for saving and increasing household funds are shares and other forms of equity participation, as well as bank deposits, and the vast majority of balances do not exceed 1 million rubles.*

***Keywords:** savings, models of financial behavior, financial instruments, deposits, investments.*

ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОГО РЫНКА ТРУДА В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Б.З. Кармова, старший преподаватель

М.М. Сабанова, магистр

**Кабардино-Балкарский государственный университет им. Х.М. Бербекова
(Россия, г. Нальчик)**

DOI:10.24412/2411-0450-2023-4-1-195-200

Аннотация. В статье проведен анализ основных показателей, характеризующих рынок труда, как в целом по стране, так и в разрезе субъектов РФ. Выявлены особенности и проблемы развития рынка труда в РФ. Предложены меры по устранению рассмотренных проблем в условиях кризисного состояния национальной экономики. Авторами сделан вывод, что для эффективного функционирования рынка труда необходимо на государственном уровне провести комплекс мер, направленных на развитие промышленного сектора экономики и осуществление профессиональной переподготовки безработных востребованным профессиям.

Ключевые слова: рынок труда, уровень безработицы, экономически активное население, заработная плата, экономические санкции, экономический рост.

Рынок труда является важнейшей частью экономической системы, состояние которой влияет на темпы экономического роста государства.

Характеризуют состояние рынка труда такие показатели, как численность экономически активного населения, численность людей, занятых в экономике, уровень безработицы, среднемесячная заработная плата работников и т.д. От уровня этих показателей зависит ключевой фактор социальной системы – качество жизни населения. Поэтому функционирование рынка труда связано с государственной политикой по обеспечению занятости, что делает также данный рынок основным элементом социально-экономической политики [1].

Занятость населения – одна из главных проблем современного общества, с которой сталкиваются все страны мира в про-

цессе регулирования экономики. А в РФ данная проблема стала одной из самых острых в условиях кризисного состояния национальной экономики и действия антироссийских экономических санкций. В силу этого исследование особенностей развития рынка труда в РФ приобретает особую актуальность.

Целью исследования является изучение основных тенденций развития рынка труда в РФ и разработка мер по его совершенствованию.

В процессе исследования применялись сравнительный, графический, аналитический и экономико-математический методы исследования.

Для выявления особенностей развития российского рынка труда рассмотрим его основные показатели за 2018-2021 гг. (табл. 1).

Таблица 1. Основные показатели рынка труда РФ за 2018-2021 гг. [2]

Показатели, в млн. чел.	2018 г.	2019 г.	2020 г.	2021 г.	Отклонение 2021/2018	
					Абс., млн. чел.	Отн., %
Общая численность населения	146,8	146,7	146,1	145,5	-1,3	-0,8
Численность рабочей силы	76,1	75,4	74,9	75,3	-0,8	-1
Численность занятых в экономике	72,5	71,9	70,6	71,7	-0,8	-1,1
Численность безработных	3,6	3,4	4,3	3,6	0	0
Лица, не входящие в состав рабочей силы	45,1	45,6	45,9	45,4	0,3	0,6
Потенциальная рабочая сила	1,1	1,5	1,6	1,2	0,1	9,1

Общая численность рабочей силы за 2018-2021 гг. снизилась на 0,8 млн. чел. (-1%). Численность занятых сократилась на 0,8 млн. чел., в то время как численность безработных не изменилась. Удельный вес рабочей силы в общей структуре населения за 2021 год составил 51,9%, а доля занятых в экономике – 95,2%, что является достаточно высоким показателем.

Численность лиц, не входящих в состав рабочей силы (т.е. лица в возрасте от 15 лет и старше, не являющиеся занятыми или безработными в течение данного периода) за анализируемый период выросла на 0,3 млн. чел. (+0,6%), а численность потенциальной рабочей силы увеличилась на 0,1 млн. чел. (+9,1%).

По итогам 2020 года все показатели рынка труда РФ имели отрицательную динамику. Прежде всего, это связано с разразившейся в 2020 году пандемией коронавирусной инфекции, последствиями которой стали сокращение рабочих мест и закрытие организаций и предприятий малого и среднего бизнеса [3].

Уровень безработицы в 2018 г. составлял 4,5%, а в 2021 году он вырос незначительно и составил 4,7%. Основные показатели занятости на рынке труда варьируют в зависимости от возрастных характеристик экономически активного населения. По данным Росстата, средний возраст безработных в 2018 году составил 33,7 лет, в 2019 году – 33,3 года, в 2020 году – 36,6 лет, в 2021 – 36,9 лет. Удельный вес молодых людей в возрасте от 15 до 30 лет среди безработных по итогам 2021 года составил 33,7%. В том числе: в возрасте 15-19 лет – 3,6%; в возрасте 20-24 лет – 16,6%; в возрасте 25-30 лет – 13,5% [3].

Наибольшая доля занятого населения по итогам 2021 года приходится на торговлю (включая гостиницы и предприятия общественного питания) – 15,2%. В сфере обрабатывающего производства занято 14,3% всего экономически активного населения, а в сфере информатизации и связи – 9,3% (рис. 1).

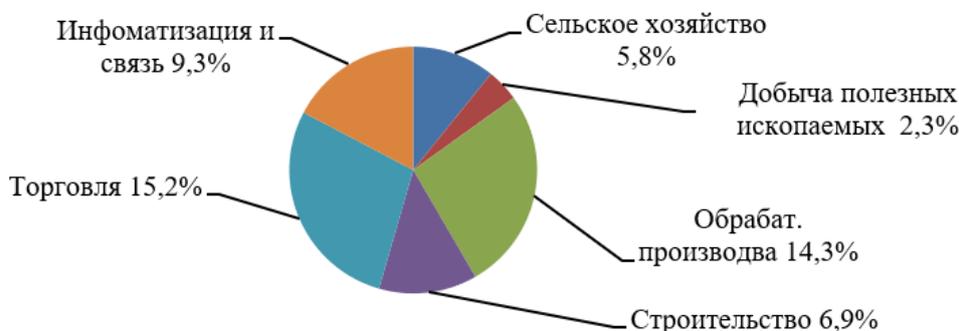


Рис. 1. Структура занятости населения РФ по видам экономической деятельности за 2021 г. [4]

Уровень безработицы – показатель, который дифференцируется на территории страны в зависимости от регионов, поэто-

му численность безработных на территориях разных субъектов отличается (рис. 2).

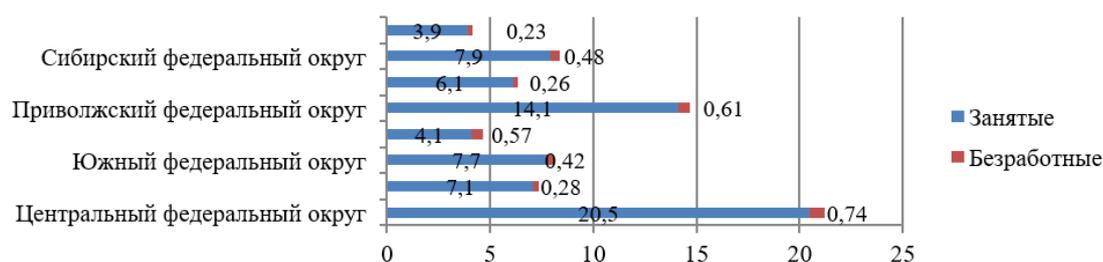


Рис. 2. Численность занятых и безработных в РФ в 2021 г. (млн. чел.) [5]

Наибольшее количество занятых в 2021 году наблюдается в Центральном федеральном округе – 20,5 млн. чел., наибольшее количество безработных также в Центральном федеральном округе – 0,74 млн. чел. Наименьшее количество занятых по итогам 2021 года в Дальневосточном фе-

деральном округе – 3,9 млн. чел., наименьшее количество безработных также в этом регионе – 0,23 млн. чел.

Уровень безработицы в различных регионах РФ имеет ярко выраженную дифференциацию (рис. 3).

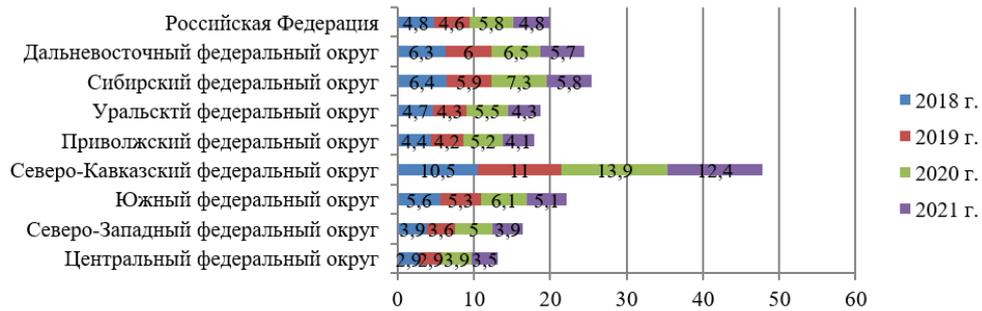


Рис. 3. Уровень безработицы в РФ за 2018-2021 гг., в % [5]

Наименьший уровень безработицы характерен для Центрального федерального округа – 2,9% в 2018 году и 3,5% в 2021 году.

Максимальный уровень безработицы за весь исследуемый период наблюдается в

Северо-Кавказском федеральном округе – 12,4% по итогам 2021 г., что в 3 раза выше общероссийского показателя за этот же период – 4,8%.

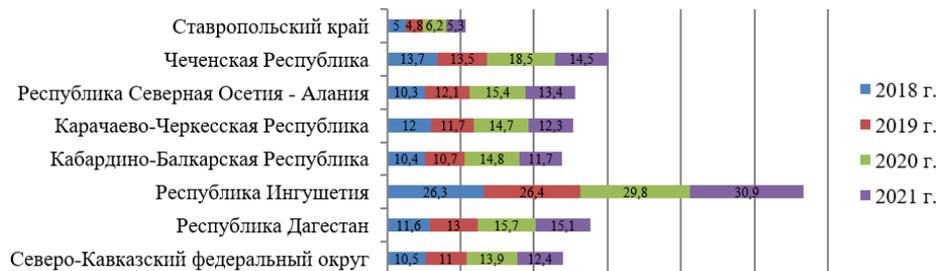


Рис. 4. Уровень безработицы в Северо-Кавказском федеральном округе за 2018-2021 гг., в % [5]

Как видно на рисунке 4, среди всех регионов СКФО наибольший уровень зарегистрированной безработицы зафиксирован в Республике Ингушетия – 30,9% по итогам 2021 г. Причинами высокого уровня безработицы в СКФО являются: малый приток инвестиций в регионы округа, небольшое количество современных и конкурентоспособных промышленных производств, а также высокая доля теневой экономики и неразвитая промышленность. А в целом по стране, одной из основных причин роста уровня безработицы – снижение совокупного спроса. Конечно, финансовый кризис и нестабильная экономи-

ческая ситуация серьезно повлияли на отечественные банки и финансовые учреждения, которые в эти годы понесли большие финансовые убытки, повлекшие за собой сокращение кредитования.

Поскольку предприятия страдали от ограниченного доступа к капиталу и уменьшения объема продаж, они начали увольнять рабочих, что привело к всплеску безработицы. Одновременно с этим снизился рост ВВП, и общий объем производства в экономике сократился.

Важным показателем, характеризующим состояние рынка труда страны, явля-

ется среднемесячная номинальная начисленная заработная плата работников.



Рис. 5. Среднемесячная номинальная начисленная заработная плата работников организаций в РФ, в руб. [6]

Как видно на рисунке 5, среднемесячная номинальная начисленная заработная плата работников организаций в нашей стране имеет строго положительную динамику. За последнее десятилетие ее значение выросло на 36292 руб. (+173%). При этом имеется тенденция к постепенному увеличению размера средней заработной платы, что является положительным влиянием социальной политики государства.

Нужно отметить, что величина среднемесячной заработной платы меняется в за-

висимости от видов экономической деятельности.

Данные таблицы 2 показывают, что диапазон значений среднемесячных заработных плат в различных отраслях экономики достаточно широк. Так, наибольшая сумма средней заработной платы характерна для работников, ведущих финансовую и страховую деятельность: в 2018 году их средняя заработная плата составляла 91070 руб., в 2021 году – 130223 руб.

Таблица 2. Среднемесячная заработная плата работников организаций по видам экономической деятельности [5]

Отрасли экономики	2018 г.	2019 г.	2020 г.	2021 г.	Отклонение 2021/2018 гг.	
					Абс., в руб.	Отн., в %
Сельское, лесное хозяйство, охота, рыболовство и рыбоводство	28 699	31 728	34 770	39 437	10 738	37,4
Добыча полезных ископаемых	83 17 8	89 344	95 359	103 474	20 296	24,4
Обрабатывающие производства	40 722	43 855	46 510	52 410	11 688	28,7
Строительство	38 518	42 630	44 738	51 944	13 426	34,8
Торговля оптовая и розничная	35 444	40 137	41 867	50 389	14 945	42,1
Финансовая и страховая деятельность	91 070	103 668	112 680	130 223	39 153	42,9
Образование	34 361	37 072	39 563	43 391	9 030	26,2
Здравоохранение и социальные услуги	40 027	43 122	49 532	50 690	10 663	26,6

На втором месте – добыча полезных ископаемых. Работники в этой сфере получают в среднем в месяц от 103474 руб. Далее с большим отрывом следуют обрабатывающие производства (52410 руб.), строительство (51944 руб.), здравоохранение и социальные услуги (50690 руб.).

Таким образом, особенностью современного российского рынка труда является:

- низкий технический уровень производства, вызванный высоким уровнем износа основных фондов и зависимостью от зарубежного оборудования и технологий, которые стали недоступными с введением

антироссийских экономических санкций [7];

- пространственное несовпадение богатейших земельных и других природных ресурсов, и размещения населения, что влияет на уровень доходов населения [8].

Ситуация на рынке труда в РФ за последние годы постепенно улучшалась, но поправки внесли пандемия и антироссийские санкции западных государств.

Основные проблемы, мешающие российскому рынку труда развиваться – это низкая оплата труда, огромное неравенство в доходах различных слоев населения, растущий уровень безработицы, дис-

пропорции в оплате труда в зависимости от территориального фактора, неразвитость инфраструктуры. Безусловно, нестабильность экономической ситуации, которая сегодня сложилась в нашей стране, негативно влияет на национальный рынок труда. Кроме того, регулирование рынка труда не сводится только к снижению уровня безработицы. Нужно стремиться к стабильному росту экономики, что возможно только с организацией высокотехнологичных и высоко автоматизированных производств, IT-технологий. Это потребует наличия высококвалифицированных специалистов, развития образования, что относится к сфере ответственности государства. А биржа труда должна не только платить пособие и предлагать рабочие места, но и организовывать переподготовку и повышение квалификации для этих высокотехнологичных производств.

Таким образом, несмотря на то, что равновесие на рынке труда достичь в реальной жизни практически невозможно, но, вероятно, выше перечисленные меры помогут приблизить рынок труда РФ к нему. Для решения имеющихся проблем необходимо:

- повышать гибкость рынка труда и стимулировать легальную трудовую деятельность;

- внедрять инструменты, направленные на достижение баланса между увеличением стоимости труда и необходимостью обеспечения динамичного развития организаций;

- стимулировать активное использование современных форм занятости;

- совершенствовать меры по обучению, повышению квалификации и переподготовке кадров в соответствии со спросом на рынке труда;

- предоставлять более широкие возможности для трудоустройства молодежи, возвращая практику стажировки молодых специалистов;

- эффективно использовать трудовой потенциал пожилых людей, которые желают продолжить свою трудовую деятельность.

Для того чтобы решить проблему безработицы и повысить показатели занятости в регионе необходимо провести комплекс мер на государственном уровне. Прежде всего, нужно развивать промышленный сектор экономики. Должна осуществляться профессиональная подготовка и переподготовка безработных граждан по востребованным профессиям.

Подводя итоги, необходимо отметить важность грамотного регулирования и распределения рынка трудовых ресурсов, так как эффективность функционирования рынка труда – это один из показателей уровня жизни населения, стабильности и процветания экономической сферы, роста общего благосостояния страны. А снижение уровня безработицы – это доказательство того, что экономика страны функционирует на должном уровне.

Библиографический список

1. Кармова, Б. З. Особенности безработицы в России на современном этапе / Б. З. Кармова, Л. О. Асланова // *Фундаментальные исследования*. – 2020. – № 12. – С. 88-92. – DOI 10.17513/fr.42914.
2. Рабочая сила, занятость и безработица в России-2022. – М.: Росстат, 2022. – 151 с.
3. Российский статистический ежегодник – 2022. – М.: Росстат, 2022. – 691 с.
4. Кармова, Б. З. Развитие малого и среднего бизнеса в условиях экономической нестабильности / Б. З. Кармова, Л. Х. Шидова // *Экономика и бизнес: теория и практика*. – 2022. – № 1-2 (83). – С. 32-37.
5. Официальный сайт Федеральной службы статистики РФ. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.gks.ru> (дата обращения 04.03.2023).
6. Зотиков, Н. З. Соотношение производительности труда и средней заработной платы в федеральных округах / Н. З. Зотиков // *Социальные и экономические системы*. – 2022. – № 6. – С. 145-168.
7. Батова, Б. З. Основные угрозы экономической безопасности России и пути их устранения / Б. З. Батова // *Фундаментальные исследования*. – 2021. – № 11. – С. 39-44.

8. Орцханова, М. А. Современный рынок труда России: анализ и особенности развития / М. А. Орцханова, Ф. Я. Полонкоева, М. И. Китиева // Colloquium-Journal. – 2019. – № 3-7 (27). – С. 15-16. – EDN YXPCLB.

FEATURES OF DEVELOPMENT OF THE RUSSIAN LABOR MARKET IN MODERN CONDITIONS

B.Z. Karmova, *Senior Lecturer*

M.M. Sabanova, *Master*

Kabardino-Balkarian State University named after A.I. HM. Berbekova
(Russia, Nalchik)

Abstract. *The article analyzes the main indicators characterizing the labor market, both in the country as a whole and in the context of the constituent entities of the Russian Federation. The features and problems of the development of the labor market in the Russian Federation are revealed. Measures are proposed to eliminate the considered problems in the conditions of the crisis state of the national economy. The authors concluded that for the effective functioning of the labor market, it is necessary to carry out a set of measures at the state level aimed at developing the industrial sector of the economy and providing professional retraining of the unemployed for in-demand professions.*

Key words: *labor market, unemployment rate, economically active population, wages, economic sanctions, economic growth.*

ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ ФЕДЕРАЛЬНОЙ ТАМОЖЕННОЙ И ФЕДЕРАЛЬНОЙ НАЛОГОВОЙ СЛУЖБ ПРИ ОСУЩЕСТВЛЕНИИ ВАЛЮТНОГО КОНТРОЛЯ

Н.М. Ким, студент

Научный руководитель: О.М. Петрушина, канд. экон. наук, доцент
Калужский государственный университет им. К.Э. Циолковского
(Россия, г. Калуга)

DOI:10.24412/2411-0450-2023-4-1-201-204

Аннотация. Валютный контроль, осуществляемый таможенными органами, выполняет функцию защиты экономической безопасности РФ, а также участников ВЭД. За основу валютного контроля взята деятельность, направленная на препятствование незаконного перевода денежных средств в иностранной или национальной валюте. В статье проведен анализ совместной работы ФТС и ФНС по обеспечению валютного контроля в России. В заключении приводятся выводы по проведенному исследованию.

Ключевые слова: валютный контроль, валютное регулирование, таможенные органы, внешнеэкономические сделки, налоговые органы.

Валютный контроль и валютное регулирование в России проводится Правительством Российской Федерации, органами и агентами валютного контроля в соответствии с Федеральным законом от 10.12.2003 № 173-ФЗ «О валютном регулировании и валютном контроле» (далее – ФЗ-173) [1].

В данном ФЗ определено понятие валютного контроля, основные термины, определены права и обязанности органов и агентов валютного контроля в РФ, закреплены положения валютного контроля, а также принципы валютного регулирования и валютного контроля. Основными принципами валютного контроля в соответствии с ФЗ-173 называется принцип экономических мер, при осуществлении государственной политики в сфере валютного контроля и валютного регулирования.

Вторым принципом выступает исключение неоправданного вмешательства государства и его органов в валютные операции резидентов и нерезидентов. Третий принцип заключается в том, что внутренняя и внешняя валютная политика должна быть гармонизирована и едина. Единство системы валютного регулирования и валютного контроля выступает четвертым принципом. Последний принцип состоит в том, что государство должно обеспечить защиту прав, экономическую безопасность и экономические интересы резидентов и

нерезидентов при осуществлении валютных операций.

ФТС России, выступающая как орган валютного контроля, выполняет в пределах своих полномочий проверку соблюдения валютного законодательства, полноту и достоверность законности проведения валютных операций, а также осуществляет проверку документов и сведений, касающихся валютных операций. Все направления в деятельности валютного контроля и валютного регулирования, ФТС осуществляет в отношении как резидентов, так и нерезидентов валютного законодательства Российской Федерации [2].

При осуществлении валютного контроля в части противодействия сомнительным валютным операциям, направленным на незаконный вывод из Российской Федерации денежных средств с использованием мнимых внешнеторговых сделок, а также обеспечения соблюдения требований и ограничений, вводимых специальными экономическими мерами, ФТС сотрудничает с Федеральной налоговой службой России (далее – ФНС России), а также Росфинмониторингом [3].

При осуществлении данного сотрудничества, ФТС направляет в ФНС информацию о юридических лицах, о которых есть основания полагать, что данные юридические лица указали неверные сведения в едином государственном реестре юриди-

ческих лиц (Далее – ЕГРЮЛ). По результатам направленной от ФТС информации, ФНС может принять решения об исключении юридического лица из ЕГРЮЛ. Данные действия позволяют предотвра-

тить совершение сомнительных внешне-торговых сделок.

Подробная динамика по взаимодействию ФТС и ФНС РФ по осуществлению валютного контроля и валютного регулирования представлена в таблице 1.

Таблица 1. Основные показатели совместной работы таможенных и налоговых органов РФ по обеспечению валютного контроля в 2020-2022 гг. [4]

Показатель	2020г.	2021г.	2022г.	2022г. в % к	
				2020г.	2021г.
Количество юридических лиц, в отношении которых ФТС России направила в ФНС сведения с признаками недостоверности сведений в ЕГРЮЛ	792	1172	1172	147,98	100
Налоговыми органами на основании указанной информации принято решение об исключении юридических лиц из ЕГРЮЛ	237	219	165	69,62	75,34
Сумма предотвращенных внешнеэкономических сделок (млрд. руб.)	108	6	11	10,19	183,33

По данным из таблицы можно увидеть, что в 2021 и 2022 году ФТС РФ передала информацию об одинаковом количестве юридических лиц с признаками недостоверных сведений в реестре (1172). Данный показатель увеличился на 47,98% по сравнению с 2020 годом (792 юридических лица). По результатам переданной информации, ФНС РФ исключила из ЕГРЮЛ 165 юридических лиц, что на 54 юридических лица или 24,66% меньше, чем в 2021 году и на 69 юр.лиц или 30,38%, чем в 2020 году.

По результатам данных действий, удалось предотвратить совершение внешнеэкономических сделок на 11 млрд. рублей. Данный показатель увеличился по сравнению с аналогичным показателем прошлого

года на 5 млрд. рублей (83,33%). В 2020 году сумма предотвращенных внешнеэкономических сделок была равна 108 млрд. рублей. Такая динамика может быть обусловлена ситуацией с коронавирусной инфекцией и активными попытками недобросовестных участников ВЭД нарушить валютное законодательство РФ и вывезти превышенное количество иностранной или национальной валюты.

Что касается сотрудничества ФТС и Росфинмониторингом в части валютного контроля, то ФТС передает информацию об участниках ВЭД, в отношении которых есть сведения полагать, что такие участники ВЭД могут заниматься отмывание денежных средств. Наглядно динамика представлена на рисунке 1.

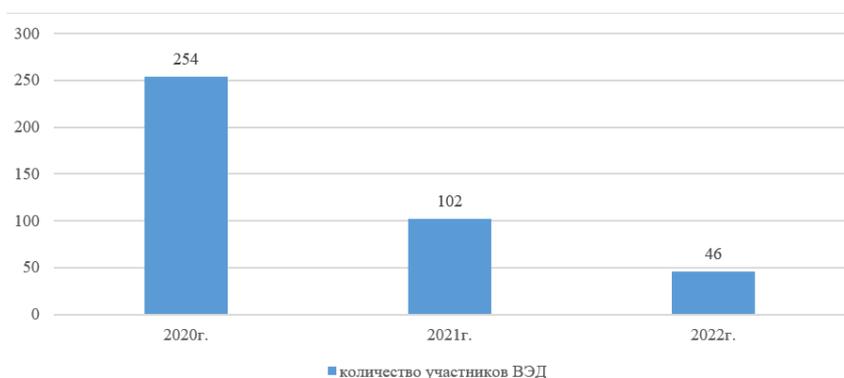


Рис. Динамика передачи информации об участниках ВЭД для проведения оценки рисков нарушений, связанных с возможным отмыванием преступных доходов в рамках взаимодействия с Росфинмониторингом

Так, в 2022 году ФТС России была передана информация о 46 участниках ВЭД для проведения оценки рисков нарушений, связанных с возможным отмыванием преступных доходов. Со своей стороны, таможенные органы запрашивают у межрегиональных управлений Росфинмониторинга информацию о схемах финансовых связей для установления выгодоприобретателей по сомнительным сделкам и формирования доказательной базы по выявленным правонарушениям и преступлениям в валютной сфере.

Таким образом, можно сделать вывод, что таможенные органы, выполняя функции уполномоченного органа в сфере валютного контроля и валютного регулирования, сталкиваются с случаями попыток нелегального вывоза денежных средств. К наиболее распространённым способам относят:

- завышение стоимости сделок по контрактам;
- сокрытие экспортной валютной выручки;
- махинации с оценочной стоимостью вывозимых и ввозимых товаров в рамках одного контракта при бартере;
- незаконное перемещение наличных валют и валютных ценностей [5].

Таможенные органы постоянно проводят работу по проверке соблюдения валютного законодательства РФ и принимают соответствующие и оперативные меры по пресечению и выявлению фактов незаконного вывода денежных средств из России [6]. Исходя из этого, можно сказать, что таможенным органам отведена важная роль по сохранению валютного баланса и обеспечению экономической безопасности государства.

Библиографический список

1. Федеральный закон от 10.12.2003 N 173-ФЗ (ред. от 05.12.2022) «О валютном регулировании и валютном контроле» // СПС «Консультант Плюс». – [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_45458/935dfa30b9f18dd8839890f956c78a8ffbес967с/ (дата обращения 09.04.2022).
2. Непарко М.В., Шерешов А.В., Федотова А.Ю. Анализ валютного контроля в Российской Федерации: проблемы и тенденции совершенствования // Вестник Академии знаний. – 2021. – №6 (47).
3. Федеральная таможенная служба: официальный сайт. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.customs.ru>.
4. Астахов А.А. Анализ современного состояния валютного контроля в Российской Федерации // Экономика и бизнес: теория и практика. – 2022. – №5-1.
5. Петрушина О.М., Черникова Т.В., Фролова О.И. Деятельность ФТС России в сфере валютного контроля: современный аспект // Вестник Академии знаний. – 2022. – №3 (50).

INTERACTION OF THE FEDERAL CUSTOMS SERVICE AND THE FEDERAL TAX SERVICE IN THE IMPLEMENTATION OF CURRENCY CONTROL

N.M. Kim, *Student*

Supervisor: *O.M. Petrushina, Candidate of Economic Sciences, Associate Professor*
Kaluga State University named after K.E. Tsiolkovsky
(Russia, Kaluga)

Abstract. *Currency control carried out by customs authorities performs the function of protecting the economic security of the Russian Federation, as well as foreign trade participants. Currency control is based on activities aimed at preventing the illegal transfer of funds in foreign or national currency. The article analyzes the joint work of the Federal Customs Service and the Federal Tax Service to ensure currency control in Russia. In conclusion, the conclusions of the study are presented.*

Keywords: *currency control, currency regulation, customs authorities, foreign economic transactions, tax authorities.*

ISSN 2411-0450 (Print)
ISSN 2413-0257 (Online)

ЭКОНОМИКА И БИЗНЕС
теория и практика
№ 4-1 (98) апрель 2023

Редактор: Д.М. Матвеев
Верстка: Ю.А. Матвеева

Статьи, поступающие в редакцию, рецензируются.
За достоверность сведений, изложенных в статьях, ответственность
несут авторы.
Материалы публикуются в авторской редакции.

Учредитель и издатель: ООО «Капитал»

Контактная информация:

E-mail: Economyandbusiness@yandex.ru

Сайт: <http://Economyandbusiness.ru>

Телефон: +7-905-951-51-63

Адрес редакции: 630133, г. Новосибирск, ул. Татьяны Снежиной, д.43/1, 252

Адрес учредителя и издателя: 630133, г. Новосибирск, ул. Татьяны Снежиной, д.43/1, 252

Подписано в печать 07.05.2023 г.

Дата выхода в свет 20.05.2023 г.

Усл. печ. л. 12,8. Уч.-изд. л. 10,25. Тираж 500 экз.

Отпечатано в типографии ООО «Капитал»
г. Новосибирск, ул. Татьяны Снежиной, д.43/1
Тел. 8(905)951-51-63, Economyandbusiness@yandex.ru

Цена печатного экземпляра: 490 руб.