

**ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ
УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ МИНИСТЕРСТВА СЕЛЬСКОГО
ХОЗЯЙСТВА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
«РОССИЙСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ НАРОДНОГО ХОЗЯЙСТВА
ИМЕНИ В.И. ВЕРНАДСКОГО»**

**АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИКИ, ФИНАНСОВ
И ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ
И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ**

***МАТЕРИАЛЫ НАЦИОНАЛЬНОЙ МЕЖВУЗОВСКОЙ
НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКОЙ КОНФЕРЕНЦИИ
СТУДЕНТОВ, АСПИРАНТОВ, МОЛОДЫХ УЧЕНЫХ И
СОТРУДНИКОВ УНИВЕРСИТЕТА***

22 ноября 2023 г.

Балашиха 2023

ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ МИНИСТЕРСТВА СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
«РОССИЙСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ НАРОДНОГО ХОЗЯЙСТВА
ИМЕНИ В.И. ВЕРНАДСКОГО»

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИКИ, ФИНАНСОВ И
ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ
И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ

*МАТЕРИАЛЫ НАЦИОНАЛЬНОЙ МЕЖВУЗОВСКОЙ
НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКОЙ КОНФЕРЕНЦИИ
СТУДЕНТОВ, АСПИРАНТОВ, МОЛОДЫХ УЧЕНЫХ И
СОТРУДНИКОВ УНИВЕРСИТЕТА*

22 ноября 2023 г.

Балашиха 2023

УДК 33 (06) + 657 (06)

Актуальные проблемы экономики, финансов и государственного управления и пути их решения: Материалы национальной межвузовской научно-практической конференции студентов, аспирантов, молодых ученых и сотрудников университета / Российский государственный университет народного хозяйства им. В.И. Вернадского. 22 ноября 2023 года. – Балашиха: Изд-во ФГБОУ ВО РГУНХ им. В.И. Вернадского, 2023. – 328 с.

Сборник предназначен для студентов, магистрантов, аспирантов, научных работников, преподавателей экономических и сельскохозяйственных вузов, специалистов сельского хозяйства.

Редакционная коллегия: профессор Степаненко Е.И. (отв. ред.),

доцент Камайкина И.С.

Рецензенты: профессор Аскеров П.Ф., профессор Николаев О.В.

Издание осуществляется с авторских оригиналов.

© ФГБОУ ВО «Российский государственный университет народного хозяйства им. В.И. Вернадского», 2023 г.

ОГЛАВЛЕНИЕ

<i>Ананьева, Е.В., Тимченко Д.В.</i> Особенности ценообразования в агропромышленном комплексе.....	6
<i>Ананьева Е.В., Цуцкова М.К.</i> Проблемы макроэкономики России и пути их решения.....	8
<i>Аскеров П.Ф., Еремина О.Е.</i> Внедрение цифрового рубля и его влияние на экономику России.....	12
<i>Аскеров П.Ф., Ивашина О.В.</i> Влияние развития искусственного интеллекта на трансформацию рынка труда.....	16
<i>Афонин А.И., Афонин И.Д.</i> Патриотическое воспитание в системе подготовки профессионального госслужащего.....	20
<i>Балашова С.А., Тепляков М.В.</i> Система логистического управления складированием.....	27
<i>Бобер В.С., Митрошенко А.В.</i> Теоретические аспекты развития малого и среднего бизнеса с использованием маркетинговых коммуникаций.....	31
<i>Большаков Д.А.</i> Инфляция как одна из наиболее актуальных проблем российской экономики.....	37
<i>Васильева И.В., Вочканов В.А.</i> Роль «soft skills» руководителя предприятия в повышении эффективности управления.....	41
<i>Гайдаенко В.Д.</i> Теоретические аспекты управления собственным капиталом организации.....	46
<i>Грачев Д.А., Григорьев Д.А.</i> Ключевые тренды развития управления проектами.....	52
<i>Грачев Д.А., Кучеров И.М.</i> Конкурентоспособность предприятий в условиях цифровой экономики.....	58
<i>Гусева Т.А.</i> Инновационная активность как инструмент повышения конкурентоспособности сельскохозяйственного предприятия.....	64
<i>Гусева Т.А.</i> Маркетинг как действующий инструмент повышения конкурентоспособности предприятия.....	69
<i>Дедушева Л.А.</i> Особенности развития экономики России в условиях макроэкономической нестабильности.....	74
<i>Долгова Е.А., Дробенкова Е.В.</i> Конкуренция, ее преимущества и недостатки в современных условиях.....	78
<i>Долгова Е.А., Савченко И.А.</i> Теоретические аспекты понятия прибыль, ее максимизация и методы прогнозирования.....	83
<i>Долгова Е.А., Скальчёнков И.М.</i> Инфляция в России: влияние на экономику и методы борьбы.....	93
<i>Засядько С.М.</i> Привлечение молодых кадров в АПК как перспектива экономического развития отрасли.....	97
<i>Камайкина И.С., Галкин А.Н.</i> Банкротство организации и стратегии по его предотвращению.....	102
<i>Камайкина И.С., Галкина В.Н.</i> Сущность и роль структуры капитала как экономического показателя деятельности организации.....	108
<i>Камайкина И.С., Рогова М.Д.</i> Роль стратегического управления финансами в системе управления организацией.....	112
<i>Камайкина И.С., Соболев М.В.</i> Сельский туризм: виды и перспективы развития....	115
<i>Камайкина И.С., Фаталиев А.С.</i> Стадии и причины формирования дебиторской задолженности.....	118

<i>Катков С.А.</i> Оценка влияния цифровизации на сельские сообщества в России: возможности, вызовы и устойчивое развитие.....	122
<i>Кашапов Н.Ф.</i> Перспективы экономического развития России в санкционном пространстве.....	127
<i>Козлов А.А.</i> Особенности управления бизнес-процессами на предприятиях АПК.....	133
<i>Кондрашова О.Н., Королева О.В.</i> Экономическое содержание и сущность понятия «экономический риск в деятельности предприятия» с точки зрения методов его анализа.....	145
<i>Кондрашова О.Н., Терешкова С.А.</i> Понятие и методы оценки доходов предприятия	155
<i>Литвина Н.И., Александровская И.Л.</i> Использование санкционного давления для развития экономики страны.....	164
<i>Литвина Н.И., Сорокина К.А., Веселов О.Е.</i> Роль ключевой ставки Центрального банка РФ в регулировании экономики.....	169
<i>Макеева Т.Ю., Казачек М.Ю.</i> Особенности финансово-экономического анализа сельскохозяйственных производителей.....	172
<i>Макеева Т.Ю., Кулев А.Ю., Кулева Е.Д.</i> Корпоративное управление и поведенческие аспекты финансов.....	177
<i>Макеева Т.Ю., Лабузов М.А.</i> Система бюджетирования как инструмент воздействия на эффективность работы предприятия.....	183
<i>Макеева Т.Ю., Савин И.М.</i> Анализ взаимосвязей показателей платежеспособности и уровня риска предприятия.....	187
<i>Макичян А.С.</i> Основные методы и источники финансирования инвестиционных проектов.....	191
<i>Макичян А.С.</i> Экономические институты и их роль в современной рыночной экономике.....	196
<i>Макичян А.С., Макичян А.С.</i> Образовательная среда как основа формирования человеческого капитала в современном российском обществе.....	199
<i>Мозжилина Е.А.</i> Анализ деятельности предприятия и оценка его конкурентоспособности в условиях санкций.....	204
<i>Нажмутдинова З.К., Абакумов П.Е.</i> Возникновение и развитие сельскохозяйственных кооперативов в ФРГ.....	210
<i>Нажмутдинова З.К., Дружкин Д.А.</i> Внутрифирменное планирование. Бизнес-план и его финансовые аспекты на предприятии.....	218
<i>Нажмутдинова З.К., Кадиев А.М.</i> Источники финансирования деятельности корпорации.....	222
<i>Нажмутдинова З.К., Ломсадзе Г.Г.</i> Особенности налогообложения земельного пая сельхозназначения.....	229
<i>Нажмутдинова З.К., Мальшаков В.Н.</i> Факторинг как способ финансирования инновационной деятельности.....	233
<i>Николаев О.В., Зайдуллин С.Т.</i> Методы оценки эффективности использования земельных ресурсов на сельских территориях.....	238
<i>Николаев О.В., Литвина Н.И., Веселов Е.О.</i> Собственность: ключевой фактор экономики.....	243
<i>Николаев О.В., Хоменко А.А.</i> Приоритеты развития сельских территорий на востоке и западе.....	247
<i>Новак Н.А.</i> Информационные технологии в управлении персоналом.....	251
<i>Попкова В.Я.</i> К вопросу функционирования зомби корпораций.....	255
<i>Савченко И.А.</i> Современные проблемы экономики и логистики Wildberries.....	261
<i>Сатина Е.В.</i> Медиация как способ урегулирования экономических споров.....	267
<i>Смородина М.А.</i> Актуальные проблемы экономики.....	271

<i>Солодилов А.В., Афонин А.И., Солодилов А.А.</i> Исторические аспекты подготовки государственных служащих.....	275
<i>Солодилов А.В., Колосов М.С., Солодилов А.А.</i> Особенности реализации кадровой политики в институте муниципальной службы.....	279
<i>Солодилов А.В., Колосов М.С., Солодилов А.А.</i> Проблемы мотивации и стимулирования труда в системе муниципальной службы.....	284
<i>Степаненко Е.И., Баркалая И.Б.</i> Актуальные проблемы экономики, финансов и государственного управления и пути их решения.....	289
<i>Степаненко Е.И., Богомолова Н.М.</i> Финансовое обеспечение пенсии по старости в Российской Федерации: проблемы и пути решения.....	294
<i>Степаненко Е.И., Неграмотнова М.С.</i> Проблемы развития современных кредитных отношений в условиях цифровизации.....	299
<i>Степаненко Е.И., Павлючкова Т.В.</i> Развитие финансового рынка России в условиях санкций.....	302
<i>Степаненко Е.И., Кандаурова М.Д., Подколзина О.С.</i> Инвестиционная стратегия развития предприятия.....	306
<i>Тюлькина В.В.</i> Проблема оценки финансовых активов в современных условиях.....	314
<i>Цветков И.А.</i> Ключевая роль доверия в экономическом развитии.....	318

ПРОБЛЕМЫ МАКРОЭКОНОМИКИ РОССИИ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ

Ананьева Е.В., к.с.-х.н., доцент кафедры экономики и финансов,
Цуцкова М.К., студент
*Российский государственный университет народного хозяйства
имени В.И. Вернадского*

Проблемы макроэкономического развития страны являются постоянным предметом исследований и дискуссии в обществе.

К ним относятся как внутриэкономические, так и внешнеэкономические проблемы, в частности проблемы:

- масштабов национального производства и темпов экономического роста;
- накопления и масштабов инвестиций;
- занятости и безработицы;
- недогрузки производственных мощностей;
- инфляции;
- дефицита государственного бюджета;
- стабильности курса национальной валюты;
- дефицита внешней торговли;
- дефицита платёжного баланса
- макроэкономической нестабильности (проблема экономического цикла).

О состоянии экономики в целом, об её макроэкономических проблемах и перспективах, можно судить по различным показателям, большинство из которых публикуются органами государственной статистики.

Российская Федерация, как и любая другая страна, сталкивается с рядом сложностей в сфере макроэкономики. От экономического роста до социального благополучия – наша страна еще не достигла своего полного потенциала. Опубликованная 20 февраля Росстатом первая оценка снижения ВВП в 2022 году оказалась заметно лучше всех ожиданий — минус 2,1%. В этой статье мы хотели бы обсудить некоторые проблемы макроэкономики России и предложить пути их решения.

Одной из главных проблем является зависимость экономики России от цен на нефть и газ. Это создает нестабильность в экономике и ограничивает возможности для ее развития. Как сказал Владимир Путин: «Нефть и газ – вот что было основным двигателем российской экономики на протяжении последних десятилетий. Но, как мы видим, такой зависимости от товарных цен быть не должно» [3]. Чтобы преодолеть эту зависимость, Россия должна развивать другие отрасли экономики, такие как информационные технологии, машиностроение, сельское хозяйство и

туризм. Вложение в человеческий капитал, развитие инфраструктуры и создание более благоприятной бизнес - среды помогут привлечь инвестиции и разнообразить экономику. Проводя активную государственную политику, в сфере регулирования проблем экономики отраслей народного хозяйства, с точки зрения повышения расходной части государственного бюджета, удалось избежать снижения уровня ВВП по сравнению с прогнозами аналитиков с цифры -7,8% до минус 2,1%.

Другой проблемой является низкая производительность труда и недостаточное развитие инноваций. Вместо того чтобы тратить ресурсы на модернизацию и развитие, многие компании в России предпочитают экспортировать сырье или зависеть от импорта технологий. Как отметил академик Жданов: «Российская экономика теряет конкурентоспособность из-за отсутствия инновационной составляющей» [4].

Для решения этой проблемы необходимо стимулировать инновационную деятельность, внедрять новые технологии и улучшать систему образования. Государство должно активно поддерживать научно-исследовательские проекты, предоставлять льготы для инновационных компаний и создавать условия для развития стартапов.

Решением данной проблемы государство занимается уже много лет и достигло весомых результатов, например, в РФ существует с 2014 года национальный проект «Наука», который даст возможность реализовать труды молодых ученых в реальных секторах экономики. Примером реализации данного проекта может послужить Всероссийский конкурс проектов по развитию сельских территорий, организованный Российским университетом народного хозяйства имени В.И. Вернадского, в котором принимали участие студенты ведущих сельскохозяйственных вузов страны с целью разработать авторские научные проекты в рамках проектных треков конкурса: «Научные исследования молодых ученых для развития сельских территорий», «Инфраструктура села», «Агрокласс», «Молодежное волонтерство в сельских территориях», «Сельский агротуризм».

Таким образом, для решения экономических проблем России необходимы комплексные и целенаправленные действия, которые, позволят достичь долгосрочного процветания и устойчивого развития национальной экономики.

Литература:

1. Огневцев, С.Б. Макроэкономические проблемы современной России / С.Б. Огневцев // Всероссийский институт аграрных проблем и информатики им. А.А. Никонова. - 2019. - № 12. - С. 283–285.
URL https://ecsn.ru/files/pdf/201510/201510_47.pdf
2. Филатов, В.С. Основные проблемы макроэкономики РФ и пути их решения / В.С. Филатов // Молодой ученый. - 2020. - № 29 (319). - С. 238-241.
URL: <https://moluch.ru/archive/319/72627/>

3. <https://www.economist.com/books-and-arts/2018/04/05/understand-putin-by-understanding-his-favourite-thinkers>

4. <https://www.kommersant.ru/doc/3989996?query=Евгений%20Жданов>

ОСОБЕННОСТИ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ В АГРОПРОМЫШЛЕННОМ КОМПЛЕКСЕ

**Ананьева Е.В., к.с.-х.н., доцент кафедры экономики и финансов,
Тимченко Д.В., магистрант**

*Российский государственный университет народного хозяйства
имени В.И. Вернадского*

Главной особенностью ценообразования в АПК на сегодняшний день является нестабильная экономическая ситуация, связанная с санкциями, ограничениями со стороны государства, низкая рентабельность и другие факторы.

Оценка затрат на реализацию экспортных пошлин для сельскохозяйственных производителей зерновой продукции свидетельствует о том, что цены динамично растут и в целом в 2023 году прогнозируются в 1,9 раза больше, чем в 2022 году. В условиях внешнеэкономических санкций, снижения объемов экспорта, значительного снижения цен производителей на зерновые культуры на внутреннем рынке зерна, нехватки складских помещений для хранения урожая, рост себестоимости производства продолжится и в 2023 году. Это негативно скажется не только на финансово-экономическом состоянии большинства предприятий, специализирующихся на выращивании зерновых, но и в целом отрицательно повлияет на развитие рынка зерна в РФ (рис. 1).



Рис. 1. Основные импортеры российской пшеницы

В начале 2022 года большинство экспертов прогнозировали рост себестоимости производства зерновых культур на 20-25%, однако на данный момент этот показатель уже может варьироваться в диапазоне от 50 до 70%. Рост себестоимости, оказывающий влияние на снижение рентабельности производства, складывается из удорожания кредитных ресурсов, роста цен на средства защиты растений, минеральные удобрения, затрат на обслуживание парка сельскохозяйственной техники и ГСМ. Кроме того, произошло удорожание логистики из-за увеличения стоимости страховки судов, которые перевозят российское зерно.

Руководитель Центра международного агробизнеса и продовольственной безопасности Высшей школы корпоративного управления РАНХиГС Анатолий Тихонов считает, что на сегодняшний день в мире выращивается достаточное количество зерна, но из-за пандемии COVID-19 и в связи с ситуацией на Украине, к имевшимся ранее проблемам добавились новые.

Положение дел усугубляет то, что в Европе фактически прекратили работу заводы по производству удобрений (прежде всего аммиачных). Это связано с тем, что газ необходимый для их изготовления либо не поступает в Европу, либо закупается по высоким ценам, это делает производство сельскохозяйственной продукции нерентабельным. В результате мы видим снижение урожайности в этих регионах.

Механизм товарных (продажа зерна из государственного интервенционного фонда) и закупочных (закупка государством зерна) интервенций действует в России с 2001 года. Он направлен на стабилизацию цен на рынке зерна и поддержку сельхозпроизводителей. При резком росте цен государство продает зерно из госфонда и тем самым останавливает подорожание, при падении цен - выводит лишнее зерно с рынка, чтобы прекратить его удешевление. В прошлом году в фонд было закуплено около 3 млн тонн зерна. Минсельхоз не будет закупать зерно в интервенционный фонд в 2023 году.

В начале февраля в разных регионах России внезапно взлетели вверх цены на овощи — огурцы, помидоры и лук. В первую очередь эксперты отмечают вероятный рост цен на отдельные виды овощей. На 10–15% могут вырасти цены на картофель, морковь, свеклу и капусту. На общую динамику цен картофеля будут влиять поставки из Египта, Ирана и Азербайджана. Что касается моркови, свеклы и капусты, то в этом случае цены могут вырасти на фоне сокращения запасов прошлогоднего урожая.

Также весной поднимутся цены на мясо, но, по мнению экспертов, рост будет незначительным, поскольку отечественные производители покрывают все необходимые потребности. В основном рост цен ожидается только на куриное мясо, более дорогое же останется на прежнем уровне.

Как ни странно, но эксперты уверенно говорят о том, что в ближайшее время начнут снижаться цены на огурцы и помидоры. По

словам аналитиков, огурцы весной будут дешеветь два раза. В марте цены на эти овощи упадут сначала на 15%, а в апреле — еще на 30%. Помидоры же будут дешеветь медленнее, и цены на них упадут в среднем на 15% лишь ко второй половине мая. С наступлением весны становится больше тепличных овощей и молодой зарубежной продукции, этот объем будет увеличиваться, возможно, будут поставляться крупные оптовые партии, а это значительно удешевляет товар.

Также ожидается, что подешевеют кабачки, перец и баклажаны — цены смогут снизиться из-за роста импорта.

Весной на удорожании плодоовощной продукции скажется сезонный фактор. Овощи открытого грунта, как картофель и морковь, будут дорожать на фоне исчерпания запасов прошлого урожая, но тенденция развернется при пополнении запасов новым урожаем.

Многое зависит от общей инфляции. Если она будет высокой, то лучший из возможных вариантов — продукты просто перестанут дорожать. Всё дело в том, что в продовольственной группе инфляция выше на продукты неэластичного спроса (например, лук) — их люди покупают даже при серьезных ценовых скачках. Продукты же эластичного спроса (например, такие, как огурцы) при подорожании будут покупать меньше, поэтому повышать на них цены невыгодно.

Насколько долго это будет продолжаться, зависит от Центробанка и общей экономической ситуации, потому что пока есть инфляция, продукты будут дорожать, и как бы это ни было, по экономическим законам они будут дорожать сильнее, чем общая инфляция. Повышение цен на продукты обусловлено еще двумя причинами: региональными условиями и исследованием рынка.

Меры господдержки сельского хозяйства пересматривают не только, когда заканчивается очередная «пятилетка» крупных госпрограмм, но и ежегодно, корректируя их в конце отчетного периода — в зависимости от состояния секторов. По производству сахара, зерна, свинины, мяса птицы, рыбы и растительного масла к 2023 году Россия, наконец, достигла минимальных пороговых значений показателей Доктрины продовольственной безопасности, однако есть несколько ключевых направлений, которые до сих пор жестко зависят от импорта. Среди них — селекция ряда культур, особенно овощных, племенное дело, производство кормов и ветеринарных препаратов, отчасти — сельхозмашиностроение. Именно эти направления в первую очередь поддержит государство в 2023 году: внимание уделят замещению импорта, комплексному развитию агропромышленного комплекса и сельских территорий.

19 января на платформе «Мой экспорт» начался прием заявок на компенсацию части затрат на транспортировку сельскохозяйственной и продовольственной продукции от российских экспортеров. Компенсируется до 25%.

В скором времени продолжит работать льготный тариф на перевозку железнодорожным транспортом сельскохозяйственной продукции и продукции для организации сельскохозяйственного производства.

Сельхозпроизводители, в том числе и индивидуальные предприниматели, могут получить в одном из уполномоченных Минсельхозом России банков краткосрочный или инвестиционный кредит по ставке не более 5%. Льготные кредиты можно тратить на самые разные цели, тем более что в ноябре 2022 года Минсельхоз значительно расширил список их целевого использования.

В рамках льготного кредитования можно купить российскую и иностранную сельхозтехнику. Если технику вы покупаете российскую, нужно будет получить заключение Минпромторга России о подтверждении производства промышленной продукции на территории Российской Федерации. Если техника иностранная, нужно заключение Минпромторга о том, что аналогов ей в России нет.

Льготный лизинг дает возможность приобрести технику и оборудование на специальных условиях, в том числе с использованием государственной поддержки. Преимуществ много: минимальное удорожание покупки, срок лизинга до пяти лет. Договор можно оформить быстро, до трех дней, предоставив минимум документов.

В лизинг можно приобрести разнообразную сельхозтехнику, автобусы, грузовики, легковые и самоходные машины.

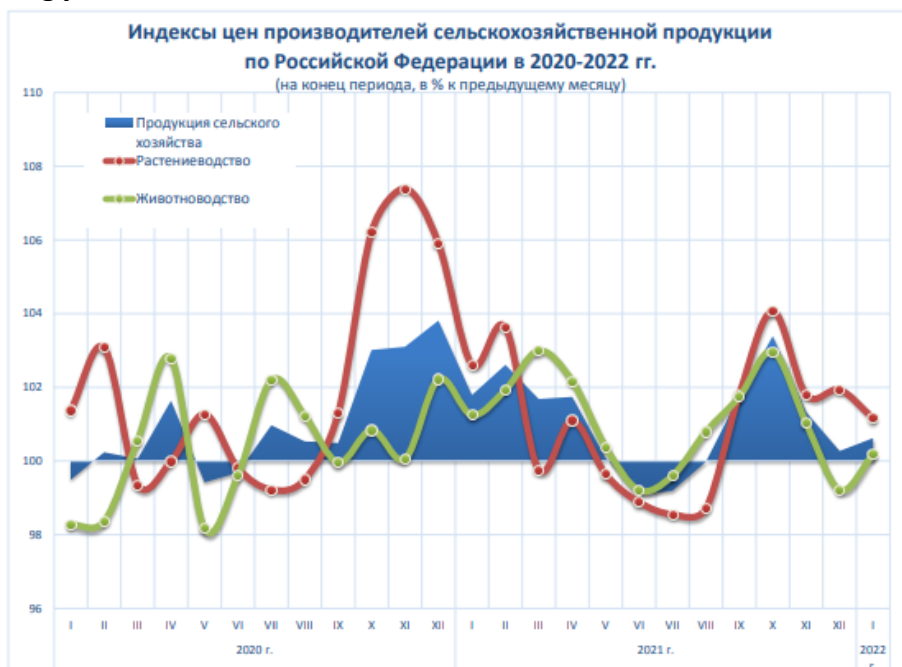


Рис. 2. Индексы цен производителей с.-х. продукции в РФ

Главная особенность АПК заключается в том, что это жизненно важная сфера деятельности, но уровень рентабельности без гос.

поддержки, значительно ниже по сравнению с другими сферами деятельности, вкупе с сильной зависимостью от погодных условий, возможными проблемами с получением и оправданием целевого использования гос. поддержки, и тем фактом что аграрная деятельность наиболее характерна для развивающихся стран. Данный бизнес слабо интересен с точки зрения инвестиций, с целью получения прибыли, тем не менее АПК всегда будет оказываться поддержка, т.к. это еще и одно из стратегических направлений деятельности.

С целью оптимизации производства в 2023 году прогнозируется активное внедрение инновационных продуктов, автоматизации и снижения издержек в АПК. Будем надеяться, что это поможет АПК избавиться от необходимости в дотациях и выйти на уровень безубыточности (рис. 2).

Литература:

1. <https://www.interfax.ru/>
2. <https://www.consultant.ru/law/hotdocs/76131.html>
3. <https://dzen.ru/a/Y5HwC7sREQecidPo>
4. <https://www.agroxxi.ru/mirovye-agronovosti/kakie-tehnologicheskie-trendy-v-selskom-hozjaistve-zhdut-nas-v-2023-godu.html>
5. <https://tass.ru/ekonomika/17078257>
6. <https://svoefermerstvo.ru/svoemedia/articles/besplatnye-den-gi-dlja-sel-skogo-hozjajstva-kak-rossijskih-agrarijev-podderzhivajut-v-2023-godu>
7. <http://www.finmarket.ru/news/5907996>
8. <https://www.nn.ru/text/economics/2023/03/09/72116339/>

ВНЕДРЕНИЕ ЦИФРОВОГО РУБЛЯ И ЕГО ВЛИЯНИЕ НА ЭКОНОМИКУ РОССИИ

**Аскеров П.Ф., д.э.н., профессор кафедры экономики и финансов,
Еремина О.Е., магистрант
*Российский государственный университет народного хозяйства
имени В.И. Вернадского***

Экономика России использует различные модели и инструменты для её регулирования и развития. Один из методов государственного воздействия на экономику, это внедрение такой валюты, как Цифровой рубль.

Цель. Познакомиться с этой новой валютой, как она работает и на что ориентирована. Как может повлиять на экономику нашей страны. Определить основные её преимущества и недостатки.

Вывод. Цифровой рубль — это новые возможности для человека и бизнеса.

Внедрение в Россию цифрового рубля позволит снизить расходы при расчетах, что в конечном итоге поддержит конкурентоспособность

экономики России.

1. Цифровой рубль — это третья форма денег наряду с наличными и безналичными денежными средствами. Эмитентом цифрового рубля выступает сам ЦБ (рис.).

24 июля 2023 года президент России Владимир Путин подписал закон о введении цифрового рубля. С помощью цифрового рубля можно будет хранить деньги, совершать переводы, а также оплачивать товары и услуги, отсканировав QR-код продавца. Операции с цифровым рублем, по сути схожи с привычным переводом с карты на карту, через Систему быстрых платежей или оплате по QR-коду.

2. Внедрение.

Первый заместитель председателя ЦБ Ольга Скоробогатова сообщила, что с 15 августа 2023 г. Центробанк начал тестирование операций с реальными цифровыми рублями. Участвовать в тесте будут все 13 российских банков, которые подтвердили техническую готовность. Во вторую очередь к тестированию присоединятся еще 16 банков. В пилотном проекте клиенты и сотрудники банков протестируют открытие цифровых кошельков, а также переводы и платежи с реальными цифровыми деньгами.



Рис. Понятие цифрового рубля

Цифровой рубль хранится не на счёте в банке, а в специальном кошельке на платформе Банка России в виде цифрового кода. Все операции с цифровыми рублями будут проходить на этой платформе. Если движение наличных и безналичных денег практически невозможно отследить, то система отслеживания цифрового рубля будет прозрачной. Открыть цифровые кошельки граждане и компании смогут через привычные дистанционные каналы: мобильные приложения и сайты банков. После пилотирования Банк планирует предложить цифровой рубль для использования всем желающим, т.е. переход на цифровой рубль будет

по желанию.

3. Основные преимущества и недостатки цифрового рубля.

Как известно у медали есть две стороны. Так и у новой криптовалюты есть свои положительные и отрицательные стороны.

К преимуществам цифрового рубля можно отнести:

- Доступность к кошельку через любой банк, в котором обслуживается клиент.

- Снижение затрат на проведение операций. Операции с цифровым рублём будут осуществляться по единым тарифам.

- Возможность оплаты товаров и услуг в офлайн-режиме, то есть без использования интернета, что актуально для отдалённых населённых пунктов с малоразвитой инфраструктурой.

- Сохранность и безопасность денежных средств. Цифровой рубль — это уникальный код, который легко отследить в случае хищения или утраты. За сохранность новой формы российского рубля несёт ответственность ЦБ РФ.

- Улучшение клиентского обслуживания.

- Способ уйти от иностранных провайдеров платежной инфраструктуры.

Недостатки новой валюты:

- Не начисляется процент на остаток денежных средств, как по обычным банковским счетам. Значит, в качестве средства сбережения они не будут привлекательны.

- Не начисляется кэшбэк за проведенные операции.

- Внедрение цифрового рубля потребует дополнительных затрат, которые в основном лягут на плечи банков и предпринимателей. Банкам и торговым организациям придётся адаптировать свои системы расчётов под новую цифровую валюту.

- У кибермошенников появилось новое поле деятельности, где они могут использовать новые способы мошенничества и возможные кибератаки, например взломать личный кабинет клиента или повторно использовать одни и те же цифровые рубли при расчётах.

- Малый спрос со стороны клиентов. Потребуется достаточно времени, чтобы спрос вырос и цифровой рубль стал востребован.

4. Влияние цифрового рубля на экономику страны.

В условиях санкций ЦБ начал прорабатывать с помощью цифрового рубля трансграничные переводы. Один из вариантов, для этих целей между странами заключается отдельные двусторонние соглашения об интеграции платформ цифровых валют между собой. Платформы каждого из государств обеспечивают конвертацию и передачу средств между странами по согласованным правилам и стандартам. Другой вариант подразумевает подключение страны к единой интеграционной платформе. Такая площадка, по мнению экспертов, позволит на основе единых

стандартов и договоренностей обеспечить платежи между подключенными к ней платформами цифровых валют разных стран. Данный вид переводов поспособствует дальнейшему развитию внешнеэкономической деятельности страны.

Новая форма российского рубля позволит оптимизировать стоимость расчетов за счет низкой комиссии или её отсутствия. Это обеспечит снижение транзакционных издержек и поддержит конкурентоспособность российской экономики. Повысится доступность финансовых услуг, в том числе на отдаленных территориях, а также возможность получения доступа к цифровому кошельку через любой банк — в том числе, при ограниченном доступе в интернет. Цифровой рубль будет способствовать развитию платежной инфраструктуры в России.

Из всего выше сказанного можно сделать вывод, что проект внедрения цифрового рубля поможет:

- Сделать платежи быстрее, доступнее и безопаснее.
- Сократить долю наличных денег.
- Снизить расходы по платежам за счет единых тарифов.
- Обеспечить сохранность средств. Так как банки будут выступать только посредниками, контроль над цифровыми рублями будет принадлежать ЦБ РФ.
- Сделать финансовые потоки прозрачными и контролируруемыми, что позволит более эффективно контролировать теневую экономику.

Литература:

1. Аскеров, П.Ф. Некоторые аспекты программно-целевого управления АПК / П.Ф. Аскеров.- Инновации и инвестиции.- 2011.- № 4.- С. 37-39.
2. Аскеров, П.Ф. Некоторые аспекты социально ориентированной модели экономики сельского хозяйства / П.Ф. Аскеров // Инновации и инвестиции.- 2011.- № 3.- С. 198-200.
3. Аскеров, П.Ф. Оценка финансового положения производителей подсолнечного масла в России / П.Ф. Аскеров, В.В. Тетдоев, А.Н. Струков, А.В. Сидоров // Экономика, труд, управление в сельском хозяйстве.- 2022.- № 6 (88).- С. 52-58.
4. Аскеров, П.Ф. Повышение эффективности сельскохозяйственного производства на основе информационно-консультационного обслуживания / П.Ф. Аскеров // Техника и оборудование для села.- 2004.- № 3.- С. 41-42.
5. Аскеров, П.Ф. Состояние и некоторые проблемы хозяйственного управления в АПК РФ / П.Ф. Аскеров // Инновации и инвестиции.- 2011.- № 1.- С. 157-161.
6. Development features, financing methods and investment attractiveness evaluation of start-ups in Russia / M.Ya. Veselovsky, M.S. Abrashkin, M. Sikyr, P.F. Askerov, Ju. Gnezdova // The 10th International Days of Statistics and Economics. Conference Proceedings.- 2016.
7. Concept of cluster management in the system of innovative development of regional economy / S.S. Nosova, S.V. Lyubimtseva, A.V. Novichkov, V.I. Novichkov, P.F. Askerov, A.R. Rabadanov // International Journal of Applied Business and Economic Research.- 2017.- Т. 15.- № 12.- С. 113-120.

ВЛИЯНИЕ РАЗВИТИЯ ИСКУССТВЕННОГО ИНТЕЛЛЕКТА НА ТРАНСФОРМАЦИЮ РЫНКА ТРУДА

**Аскеров П.Ф., д.э.н., профессор кафедры экономики и финансов,
Ивашина О.В., магистрант**

*Российский государственный университет народного хозяйства
имени В.И. Вернадского*

Интеллектуальные информационные системы стремительно развиваются и все больше проникают в различные сферы деятельности, включая бизнес. ИИ для бизнеса, с одной стороны, дает новые возможности, связанные с автоматизацией, внедрением инноваций и упрощением в принятии решений. С другой стороны, использование ИИ предполагает определенный уровень знаний, навыков и подготовки персонала, что приводит к серьезным изменениям в структуре занятости и потребностях работодателей (бизнеса).

Искусственный интеллект оказывает значительное влияние на бизнес и рынок труда. Он может привести к сокращению рабочих мест в некоторых отраслях и профессиях, где задачи могут быть автоматизированы. Однако ИИ также может создать новые рабочие места в других отраслях и профессиях, требующих навыков и знаний, которые недоступны машинам. Работодателям необходимо адаптироваться к этим изменениям, чтобы привлечь и удержать квалифицированных сотрудников.

Недавние разработки в области ИИ породили новые опасения по поводу крупномасштабных потерь рабочих мест, вызванных способностью автоматизировать быстро расширяющийся набор задач (включая нерутинные когнитивные задачи) и его потенциалом влияния на каждый сектор экономики.

Кроме того, существуют опасения по поводу благополучия сотрудников и более широкой рабочей среды, связанные с идеей о том, что ИИ может вскоре стать распространенным на рабочих местах, и подрывать место людей на нем. Однако ИИ также обладает потенциалом дополнять и расширять человеческие возможности, что в перспективе приведет к повышению производительности, увеличению спроса на человеческий труд и улучшению качества рабочих мест. Из чего следует, что с развитием и расширением возможностей ИИ связывают с одной стороны глобальные сокращения рабочих мест на рынке труда ввиду наибольшей эффективности применения ИИ в целях автоматизации разного рода рабочих процессов; с другой стороны распространение и широкое внедрение механизмов ИИ уже создает предпосылки для создания профессий, связанных с его обслуживанием и внедрением, а также для повышения значимости человеческого труда в целом.

Согласно исследованию глобального института McKinsey при использовании возможностей генеративного ИИ к 2030 году автоматизация сможет взять на себя задачи, на которые будет приходиться 21,5% отработанного времени в экономике США. При этом добавление возможностей генеративного ИИ позволит автоматизировать порядка 30% сегодняшнего рабочего времени, что особенно повысит эффективность работы в сферах [1].

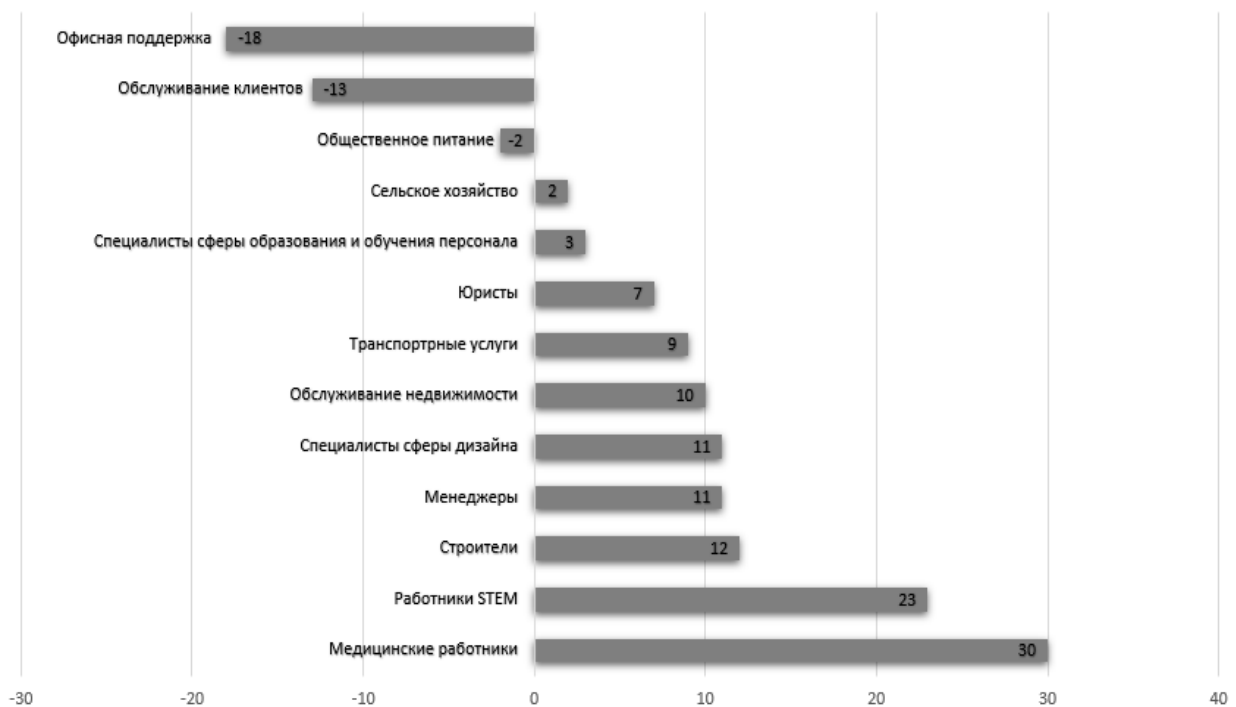


Рис. Изменение спроса на профессии к 2030 году, % [1]

По данным исследования, к 2030 году ожидается прирост рабочих мест в сфере здравоохранения, примерно на 23% увеличится спрос на рабочие места в сфере STEM (технические, научные и инженерные узкопрофильные специальности) ввиду перехода экономики на цифровые технологии. При этом ожидаются потери рабочих мест в сфере офисной поддержки, обслуживании клиентов и сфере общественного питания. На рисунке показаны ожидаемые изменения в востребованности различных профессий к 2030 году.

Как видно, больше всего могут пострадать работники, занятые на должностях с более низкой заработной платой и требованиями к образованию.

По данным отчета всемирного экономического форума «Будущее работы» [2], основанном на данных опроса крупнейших работодателей мира (в опросе приняли участие 803 компании, в которых в совокупности занято более 11 миллионов работников и которые охватывают 27 отраслей и 45 стран мира), в течение следующих 5-ти лет вследствие влияния таких факторов, как внедрение ИИ, оцифровка и иные факторы (переход на

экологически чистую энергию и перераспределение цепочек снабжения) ожидается изменение четверти всех рабочих мест мира. Внедрение ИИ в свою очередь окажет двойное влияние на обстановку на рынке: несмотря на значительное сокращение рабочих мест определенных отраслей (около 75% опрошенных компаний заявили о планах внедрения технологий ИИ в течение следующих 5-ти лет, что вызовет сокращение до 26 миллионов рабочих мест на административных и учетных должностях, включая кассиров, продавцов и бухгалтеров), влияние большинства технологий будет положительным в течение 5-ти следующих лет, так как аналитика больших данных и кибербезопасность станут главными факторами роста занятости.

В соответствии с описанными выше перспективами изменений на рынке труда Всемирным экономическим форумом был составлен список профессий, которые будут наиболее и наименее востребованы в ближайшие годы, показанный в табл. 1.

Таблица 1

Список наиболее и наименее востребованных профессий по прогнозам Всемирного экономического форума [2]

Наиболее быстро развивающиеся и распространяющиеся рабочие места	Наиболее быстро сокращающиеся рабочие места
Специалисты по искусственному интеллекту и машинному обучению	Банковские сотрудники и смежные профессии
Менеджеры по устойчивому развитию	Сотрудники почтовой службы
Бизнес-аналитики	Кассиры
Эксперты в сфере информационной безопасности	Операторы ввода данных
Специалисты в сфере финансовых услуг (финтех)	Секретари
Дата-аналитики и дата-инженеры	Работники в сфере учета материалов и складскому учету
Специалисты по робототехнике	Бухгалтеры
Инженеры по электротехнологиям	Финансовые и страховые работники
Операторы сельскохозяйственного оборудования	Коммивояжеры и смежные профессии
Специалисты по цифровой трансформации	Чиновники

В отчете рассказывается о том, что по прогнозам работодателей прогрессирующее внедрение технологий и растущая цифровизация в ближайшее время вызовут наибольшие изменения на рынке труда и станут положительным фактором для создания рабочих мест. При этом более ¾ опрошенных компаний планируют внедрять технологии больших данных, облачных вычислений и искусственного интеллекта в ближайшие пять лет.

В прогнозе инвестиционного банка Goldman Sachs [3] говорится следующее: искусственный интеллект окажет серьезное влияние на многие отрасли, влияя на ситуацию с занятостью в секторах здравоохранения и

сельского хозяйства. Поскольку искусственный интеллект продолжает развиваться, ожидается, что спрос на работников в области робототехники и разработки программного обеспечения будет расти с невероятной скоростью. При этом сообщается, что за последние 20 лет неустанно развивающиеся процессы автоматизации лишили людей 1,7 миллиона профессий. Однако исследования показывают, что технологии автоматизации смогут создать до 97 миллионов новых рабочих мест к 2025 году. В таблице 2 представлен список наиболее и наименее востребованных профессий будущего по мнению Goldman Sachs [3].

Таблица 2

Список наименее востребованных профессий по прогнозам Goldman Sachs [3]

Наиболее востребованные профессии будущего	Наименее востребованные профессии будущего
Консультанты по искусственному интеллекту	Рабочие места на производстве
Аналитики данных	Банковские и офисные сотрудники
Инженеры по искусственному интеллекту	Административные служащие
UX/UI-дизайнеры	Работники в сфере транспорта и логистики
Бизнес-стратеги	Работники в сфере медицинских услуг
Специалисты по кибербезопасности	Финансовые и страховые работники
Инженеры-робототехники	Творческие профессии

Таким образом, основываясь на прогнозах, содержание которых приведено выше, можно с уверенностью заключить, что технологии генеративного ИИ уже начали процесс создания новой эры на рынке труда. По данным прогнозов наиболее уязвимыми перед развитием технологий генеративного ИИ станут такие профессии, как офисные рабочие, работники сферы обслуживания, в то время как специалисты в области STEM будут все более востребованы работодателями. Отдельные прогнозы сообщают о дальнейшем увеличении спроса на работников медицинской сферы. В широком смысле, чтобы воспользоваться всеми преимуществами генеративного ИИ и сделать работу более продуктивной, работодателям и более широким экосистемам необходимо будет установить четкие руководящие принципы и ограничения, связанные с использованием ИИ, а работникам придется рассматривать процессы автоматизации не как разрушителей рабочих мест, а как средства, улучшающие работу. Работникам необходимо будет освоить навыки управления и использования технологий ИИ и автоматизации в целом и, что немаловажно, грамотно использовать остальное время, чтобы сосредоточиться на более ценных видах деятельности.

Вывод. Искусственный интеллект оказывает значительное влияние на рынок труда всего мира. Международные прогнозы показывают, что

ИИ приведет к сокращению рабочих мест в некоторых отраслях и профессиях, где задачи могут быть автоматизированы. Однако ИИ также создаст новые рабочие места в других отраслях и профессиях, требующих навыков и знаний, которые недоступны машинам и востребованы среди работодателей.

ИИ уже сегодня оказывает влияние на рынок труда во всех странах мира. В ближайшие годы влияние ИИ на рынок труда будет только усиливаться, следовательно, работодателям всего мира необходимо адаптироваться к этим изменениям, чтобы сохранить свою конкурентоспособность. Для этого работодателям необходимо: инвестировать в обучение и развитие сотрудников, чтобы они могли приобрести навыки и знания, необходимые для работы бизнеса в условиях ИИ, пересмотреть свои бизнес-процессы и рабочие места, чтобы адаптировать их к ИИ, развивать инновации и внедрять новые технологии, чтобы использовать преимущества ИИ.

Литература:

1. Generative AI and the future of work in America // Глобальный институт McKinsey.- <https://www.mckinsey.com/mgi/our-research/generative-ai-and-the-future-of-work-in-america>

2. The future of jobs report 2020 // Всемирный экономический форум.- <https://www.mckinsey.com/mgi/our-research/generative-ai-and-the-future-of-work-in-america>

3. Искусственный интеллект может заменить 300 миллионов рабочих мест в развитых странах // Meduza.- <https://meduza.io/feature/2023/04/01/iskusstvennyy-intellekt-mozhet-zamestit-300-millionov-rabochih-mest-v-razvityh-stranah-on-spravitsya-s-polovinoj-zadach-v-yurisprudentsii-i-administrativnom-sektora>

ПАТРИОТИЧЕСКОЕ ВОСПИТАНИЕ В СИСТЕМЕ ПОДГОТОВКИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ГОССЛУЖАЩЕГО

**Афонин А.И., к.п.н., доцент кафедры государственных закупок,
менеджмента и государственного управления
Государственный университет просвещения,**

**Афонин И.Д., к.пед.н., доцент кафедры гуманитарных и социальных
дисциплин**

***Технологический университет имени дважды Героя Советского Союза,
летчика-космонавта А.А. Леонова***

Патриотизм - одно из самых сложных общественных явлений.

Патриотизма, как системное качество личности предстает в таких ипостасях, как:

- чувство любви и гордости за свое Отечество;
- общественный, нравственный и политический принцип,

регулирующий отношение человека к Отечеству;

- совокупность эмоций, идей и действий, направленных на прогрессивное развитие Отечества;

- отношение определенного субъекта к Отечеству;

- идеология и психология преданности субъекта Отечеству;

- готовность защищать свое Отечество и его интересы;

- как духовная ценность (одна из базовых ценностей общегосударственного уровня);

- как критерий и одновременно итог этнической самоидентификации, то есть сознание личностью своей принадлежности к определенному этносу;

- как морально-нравственные установки, патриотическое мировоззрение;

- как вектор практического поведения личности.

Объектом патриотизма является Родина (Отечество, Отчизна), что рассматривается как совокупность вечных, относительно неизменных элементов, находящихся в постоянном «движении», развитии. Важнейшим из таких изменяющихся элементов является *Государство*, представляющее собой неотъемлемую часть Отечества, направляющее и контролирующее совместную деятельность и отношений людей, центральный институт власти в обществе и концентрированное осуществление этой властью политики. В теоретическом и обыденном сознании и в действительности все три явления – государство, власть, политика вполне естественно отождествляются.

Формирование патриотизма зависит не только от субъективного эмоционально-нравственного восприятия человеком окружающей его действительности и отношения к ней, но и от объективных условий, складывающихся во всех сферах жизнедеятельности общества. Более того, патриотизм у любого конкретного обучающегося может проявляться как в результате его личного отношения к Отечеству, так и в результате целенаправленной деятельности преподавателя по воспитанию у него этих качеств. В связи с этим, говоря об аспектах формирования патриотических качеств обучающегося, необходимо разграничить понятия «формирование» и «воспитание».

Согласно словарям русского языка, формирование – это придание какому-либо предмету, явлению законченной определенной формы. Оно происходит, во-первых, за счет целенаправленной деятельности обучающегося, а, во-вторых, за счет действия на него объективных факторов окружающей действительности. Отсюда следует, что формирование патриотизма – более широкое понятие, нежели его воспитание. Воспитание – это и есть целенаправленное воздействие на субъект патриотизма по выработке у него определенных качеств и в большей степени является предметом психолого-педагогических

исследований и усилий. Формирование же патриотизма, подразумевающее наряду с целенаправленным воздействием и учет объективных (по отношению к субъекту патриотизма) экономических, социально-политических и др. факторов. Более того, воспитание - в основе своей процесс, направленный на конкретную категорию людей (например, госслужащих и др.) и проводимый в конкретно определенное время. Формирование же (в данном случае личности) начинается у обучающегося задолго до того, как он начнет учебу – буквально с первых лет его жизни, когда он начинает осознавать все, что его окружает. Данному положению ученые – педагоги и психологи могли бы возразить, аргументируя это тем, что при воспитании обязательно происходит учет объективной окружающей действительности. Однако противоречия здесь нет, так как воспитание предполагает не только учет, но и возможное воздействие на эту действительность, которое, в конечном итоге, приведет к выработке необходимых качеств, в нашем случае патриотических.

Таким образом, говоря о воспитании патриотизма, как доминанте формирования и развития личности профессионального госслужащего, необходимо понимать относительно длительный процесс выработки патриотического сознания и поведения, проходящего в процессе становления профессионального госслужащего и заключающегося в прогрессивно преобразующей деятельности общества и государства. Причем основным субъектом такого воспитания выступает институт высшего образования в Российской Федерации, а объектом выступают не только студенты, обучающиеся по направлению подготовки государственное и муниципальное управление, но и все обучающиеся без исключения.

Процесс воспитания патриотизма всегда был сложным делом. Более того, он не может быть однородным по отношению ко всем людям, как личностям, принадлежащим различным социальным слоям общества. Каждая личность воспринимает окружающую действительность согласно своему положению в обществе, отсюда и его деятельность по отношению к этой действительности различна.

Госслужащие относятся к категории граждан, наиболее остро воспринимающих проблемы патриотизма, так как их повседневная трудовая деятельность это и есть служение государству и его гражданам. Находясь на таком этапе своего жизненного пути – активного служения Отечеству, когда восприимчивость личности ко всему новому, знаниям, опыту предшествующих поколений наиболее высока и идет проявление важнейших качеств личности. Основная среда профессиональной деятельности госслужащего – государственные учреждения, трудовой коллектив: отдел, управление, департамент – является наиболее эффективным фактором формирования у них патриотизма во всех его проявлениях. Однако исторически относительно короткий период пост

советской действительности наиболее отчетливо выявил невысокий уровень патриотизма у данной категории граждан. Значительно слабее стала преемственность поколений, возросли тенденции маргинализации молодых людей на государственной службе. Имеет место ее отчужденности от героических свершений и славы великих предков Руси, России.

Однако сегодня наметился позитивный сдвиг по преодолению указанных негативных тенденций. Учебный процесс в ВУЗах стал пополняться патриотически ориентированными дисциплинами, среди которых «Основы военной подготовки» [1], «Основы российской государственности» [2], а также внеурочными занятиями «Разговоры о важном» [3], проводимыми в форме кураторских часов.

Формирование и функционирование патриотического сознания обучаемых, будущих госслужащих начинаются на уровне общественной психологии, которая является его нижним пластом. Обыденное патриотическое сознание включает общественную патриотическую психологию, патриотические эмпирические, житейские знания, патриотические народные традиции и обычаи. Общеизвестно, что на примере патриотизма наиболее наглядно прослеживается первенство общественной психологии: идеологии патриотизма еще не существовало, тогда, как первые проявления патриотических чувств наблюдались уже в первобытном обществе, когда для людей было естественным защита и отстаивание своих - интересов. В связи с этим представляется продуктивным выделение психологического аспекта патриотического сознания, который характеризуется психическими свойствами и процессами, связанными с отражением в сознании будущего госслужащего своего Отечества, как части данной ему объективной реальности.

Патриотизм, как фактор самоидентификации и консолидации общества в целом, формирует в личности потенциального госслужащего социально-значимую направленность, помогает найти свои роль и место в обществе, четко определяет смысло-жизненные ориентации. Формирование социально активной и патриотически ориентированной личности обучаемого, будущего госслужащего, через воспитание в нем любви к своему Отечеству и гордость за него, как наиболее эффективного и действенного фактора, обеспечивающего защиту интересов государства, выдвигается сегодня в число первоочередных государственных задач.

Именно поэтому формирование личностей патриотов госслужащих, среди учащейся молодежи, духовная, социально-экономическая и политическая ситуация времени обуславливает острую необходимость разработки концепции государственно-патриотической идеологии, отвечающей потребностям современного общественно-политического развития России. В то же время, как утверждает профессор О.А. Рыжов, «любая, даже самая актуальная и насущная теория, если она не имеет связи

с реальной жизнью, не доходит до конкретного человека – мертва» [5, с. 130]. В этой связи особую значимость сегодня имеет тщательная проработка действенного механизма влияния государственно-патриотической идеологии на духовную составляющую личности обучаемого, будущего госслужащего.

Это становится особенно актуально в настоящее время, когда в обществе имеет место духовный вакуум, который заполняют различные экстремистские, радикальные организации, интернет-сообщества, паблики в соцсетях и т.п. Эти организации имеют свои печатные издания, страницы в Интернете, специально разработанную литературу, четкую идеологию, свои духовные ценности, концепции, аппарат пропаганды, взгляды, как правило, националистического, шовинистского и неонацистского толка и т.д. Весь этот инструментарий они с успехом используют для привлечения в свои ряды новых членов, в основном молодых людей.

Еще Н.А. Бердяев отмечал двойственность национализма – его агрессивную, зоологическую, разрушительную сторону и, вместе с тем, - творческий, созидательный характер [4, с. 304]. Причиной подобной двойственности понимания национализма является, судя по всему, неправомерное его отождествление с шовинизмом, как в прошлом, так и в настоящем [4].

В действительности эти понятия соотносятся как целое и его крайняя форма, что дает основание понимать под национализмом проявление национального самосознания, духовного и культурного возрождения нации, защиту национальных интересов и ценностей; а под шовинизмом – крайнюю форму национализма, связанную с идеями национальной исключительности, превосходстве одной нации над другой и сопряженной с этим агрессивности.

Действительно, в современном динамичном мире сложно представить себе, например, борьбу за суверенитет, национальное возрождение и развитие без уважения к независимости других народов, без признания их равноправия, без дружбы и взаимовыгодного сотрудничества между нациями в различных сферах. Это особенно актуально для нашей страны, которая является многонациональным государством, где общероссийский патриотизм, патриотическое сознание попросту невозможны без указанного сочетания национализма и интернационализма. Так, например, равновесие «русской идеи» с идеей уважения к культуре, обычаям и своеобразному историческому пути других народов может служить оптимальной моделью взаимоотношений русской нации с другими народами России, способной обеспечить сохранение их национального своеобразия и цивилизационно-культурных особенностей. Более того, такой синтез закономерно приведет не только к взаимообогащению культур без ущемления национальной гордости этносов, но и может послужить катализатором новых достижений в

духовной сфере жизни общества.

Патриотизм у госслужащих, как приоритетное качества личности, подразумевает выполнение следующих мероприятий:

В области познавательно-образовательной:

- вооружение знаниями, отражающими роль России в мировой истории, ее вкладу в развитие передовой науки и техники, военного искусства, раскрывающими самобытность и уникальность ее культуры и искусства;

- разработка и введение в образовательные программы дисциплин, направленных на защиту личности от влияния тоталитарных сект и культов, экстремистских организаций различного толка, вносящих в сознание обучающихся национальной и культурно-религиозной розни, унижающих достоинство человека и народа, оказывающих разрушительное влияние на их духовное развитие.

В области духовно-нравственной:

- формирование чувства гордости за свое Отечество, ценности и традиции культуры и исторического прошлого, уверенности в перспективах развития России и творческих созидательных возможностях ее народа;

- воспитание обучающихся, будущих госслужащих, в духе уважения к закону, нормам общественной и коллективной жизни, формирование у них личной ответственности за все, происходящее в обществе, государстве, коллективе, заботы о благополучии своей страны, ее укреплении, обеспечении ее безопасности;

- воспитание у обучающихся, будущих госслужащих, потребности в освоении и приумножении духовных ценностей, активном участии в созидательной деятельности и социально-культурной жизни российского общества;

- воспитание потребности в здоровом образе жизни, улучшении своего физического состояния и занятии спортом.

В деятельностно-реализационной сфере:

- создание условий для всесторонней личностной и профессиональной самореализации и творческого развития как обучающихся по профилю госслужбы, так и действующих госслужащих;

- целенаправленное формирование и совершенствование культуры речи, сохранении чистоты и богатства русского языка как средства общегосударственного, межнационального общения.

Воспитательная функция патриотизма играет важнейшую роль при формировании у личности необходимых качеств гражданина-патриота. В этом смысле патриотизм имеет непреходящее значение. На использование разнообразных средств патриотического воспитания обращал внимание Ф. Бекон. По его мнению, в древности все воодушевляло людей: и трофеи, устанавливаемые на месте победы, и надгробные речи, и памятники

павшим в бою, и увенчание победителей лавровым венком, и триумфальные встречи вернувшихся полководцев, и щедрые дары воинам, отпускаемым по домам.

Реалии сегодняшней жизни свидетельствуют о необходимости воссоздания действенной системы патриотического воспитания, вобравшей в себя самое ценное из накопленного опыта.

Процесс патриотического воспитания, как и другие виды деятельности, организуется и функционирует на основе комплекса закономерностей, принципов, методов, средств и форм воспитательных воздействий и взаимодействий. Этот комплекс представляет собой особую технологию деятельности по патриотическому воспитанию.

Специфическими закономерностями патриотического воспитания являются: соответствие целей и задач воспитания требованиям общества, идеалам патриотизма; соответствие воспитательных воздействий личному примеру воспитателя; уровню его культурно-нравственного развития; соответствие методов воспитания его целям и задачам; соответствие воспитательной деятельности индивидуальным и коллективным особенностям обучаемых, уровню их развития; соответствие результатов патриотического воспитания поставленным целям и задачам. Закономерности процесса патриотического воспитания проявляются в сфере человеческих отношений, где всегда действуют факторы объективного и субъективного, закономерного и случайного характера.

Организация и проведение патриотической работы предполагает использование целого комплекса методов воспитания. Их применение обеспечивает реализацию основных закономерностей патриотического воспитания, находясь с ними в диалектической взаимосвязи и отражая последовательность уровней становления патриотического облика личности обучаемого.

Литература:

1. Письмо Минпросвещения России от 14.02.2023 № 03-287 «О направлении инструктивного письма» (об организации изучения вопросов начальной военной подготовки в образовательных организациях в рамках освоения образовательных программ основного общего и среднего общего образования).

2. Письмо Минобрнауки России от 21.04.2023 г. № МН-11/1516-ПК «О направлении проекта концепции модуля».

3. Письмо Министерство просвещения Российской Федерации от 17 июня 2022 года № 03-871 «Об организации занятий «Разговоры о важном».

4. Бердяев, Н.А. Судьба России / Н.А. Бердяев // Русская идея. Судьба России. – М., 1997. – С. 303-304, 305-307.

5. Рыжов, О.А. Новая военная доктрина РФ: к методологическим неточностям понятий / О.А. Рыжов // Экономические и социально-гуманитарные исследования.- 2021.- № 3 (31).- С. 129-137.

6. <http://bse.uaio.ru/BSE/bse30.htm> - Национализм, шовинизм. Большая советская энциклопедия.

СИСТЕМА ЛОГИСТИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ СКЛАДИРОВАНИЕМ

**Балашова С.А., к.э.н., доцент кафедры управления,
Тепляков М.В., студент**
*Российский государственный университет народного хозяйства
имени В.И. Вернадского*

Логистика является объединяющим фактором функционирования всех отделов и служб предприятия, таких как управление транспортом, складским хозяйством, материальными запасами, персоналом, информационными системами и т.д. В рамках логистического подхода на предприятиях с полным производственно-коммерческим циклом движение различных потоков (материальных, финансовых, информационных) более ярко выражено. В торговых предприятиях полностью отсутствует производственный цикл, здесь логистика направлена на оптимизацию движения готовых материалов, транспортировку и их складирование.

В любой организации логистическое управление происходит посредством функций управления. В области логистического управления в настоящее время выделены следующие функции:

- планирование и координация деятельности участников логистического процесса;
- регулирование хода работ по выполнению разнообразных логистических операций и функций;
- контроль за движением всех видов потоков.

При реализации первой функции, увязываются все локальные планы каждого подразделения, происходит составление графиков и планов, по которым будет происходить движения различных потоков.

Следом выделяют процесс регулирования, в котором совершается наблюдение за процессом движения потоков. При выявлении отклонений от намеченных планов, а также графиков, при синхронном действии всех подразделений на которые возложена ответственность за материальные, финансовые или информационные потоки и их движение происходит незамедлительная корректировка.

Далее реализуется третья контрольная функция, оценивается насколько производство обеспечено необходимыми материалами и как эффективно они используются. Здесь же происходит анализ затрат, связанных с товародвижением и разработка решений для повышения эффективности процесса логистического управления на предприятии.

В рамках управления логистической деятельностью предприятия чаще всего опираются на системный подход, в котором выделяют следующие функциональные области, представленные на рисунке 1.

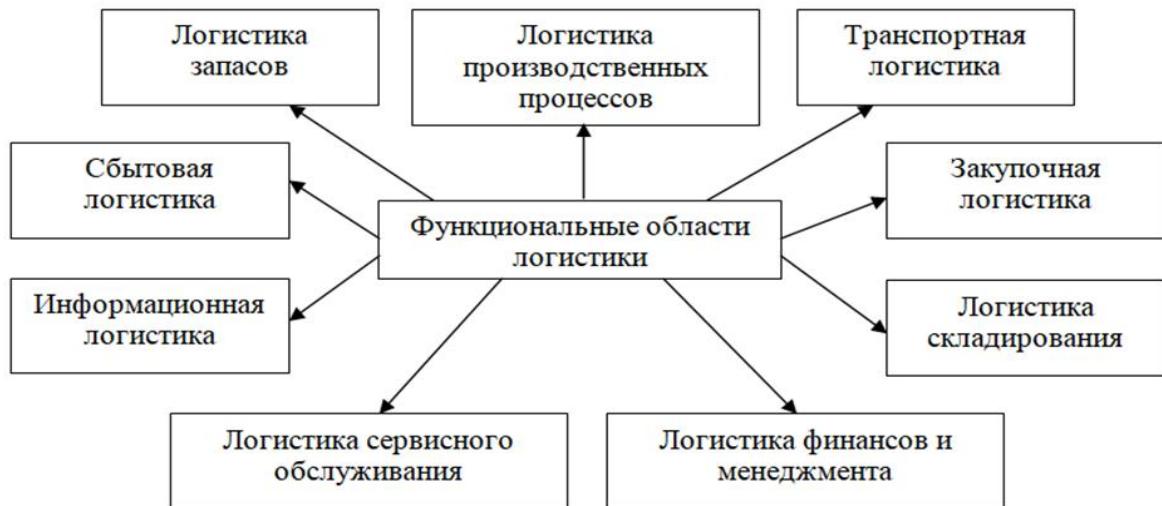


Рис. 1. Функциональные области логистики

Логистический подход предусматривает в себе единую целостную систему управления, от которой идут ответвления к различным стадиям производственно-сбытового процесса, что в конечном итоге позволяет контролировать выходные параметры сквозного материального потока на различных уровнях.

Логистическая система – это относительно устойчивая совокупность звеньев, взаимосвязанных и объединенных единым управлением корпоративной стратегии организации бизнеса и представляет собой адаптированную систему с обратной связью, которая выполняет определенные логистические функции.

К особенностям логистических систем можно отнести:

- большое количество логистических звеньев и цепей;
- разнообразие логистических операций и функций;
- сложный характер взаимодействия звеньев и конфигурации сетей;
- стохастический характер большинства процессов;
- качественный характер взаимосвязей и критериев функционирования логистических звеньев и цепей.

Основными элементами типовой логистической системы являются: снабжение материальными ресурсами, запасы, склады, транспорт, производство, информационные связи, кадры.

Логистика складирования - отрасль логистики, занимающаяся вопросами разработки методов организации складского хозяйства, системы закупок, приемки, размещения, учета товаров и управления запасами с целью минимизации затрат, связанных со складированием и переработкой товаров. Это также комплекс взаимосвязанных операций, реализуемых в процессе преобразования материального потока в складском хозяйстве.

Складская логистика дает возможность для разработки открытой системы формирования и управления материальными, финансовыми, а также информационными потоками в процессе выполнения заказов, и обеспечить координацию работы всех служб и подразделений, участвующих в продвижении материалов от источника до потребителя. Основной задачей логистической деятельности является оптимизация движения различных потоков в системе товародвижения.

Складское хозяйство охватывает множество разнообразных компонентов логистической системы и по этой причине не попадает под строгие классификационные схемы, применяемые к таким видам деятельности, как обработка заказов, управление запасами или транспортировка. Обычно склад рассматривают как место хранения запасов. Но во многих логистических системах роль его заключается не столько в хранении, сколько в распределении продуктов, обеспечивая тем самым сглаживание несоответствий на различного рода стыках между темпом и характером поступления этих продуктов, с одной стороны, и потребления - с другой. На складах выполняются также погрузочно-разгрузочные, сортировочные, комплектовочные и некоторые специфические технологические операции.

Объектом изучения логистики складирования являются товарно-материальные ценности в процессе их складирования, грузопереработки и упаковки (рис. 2).

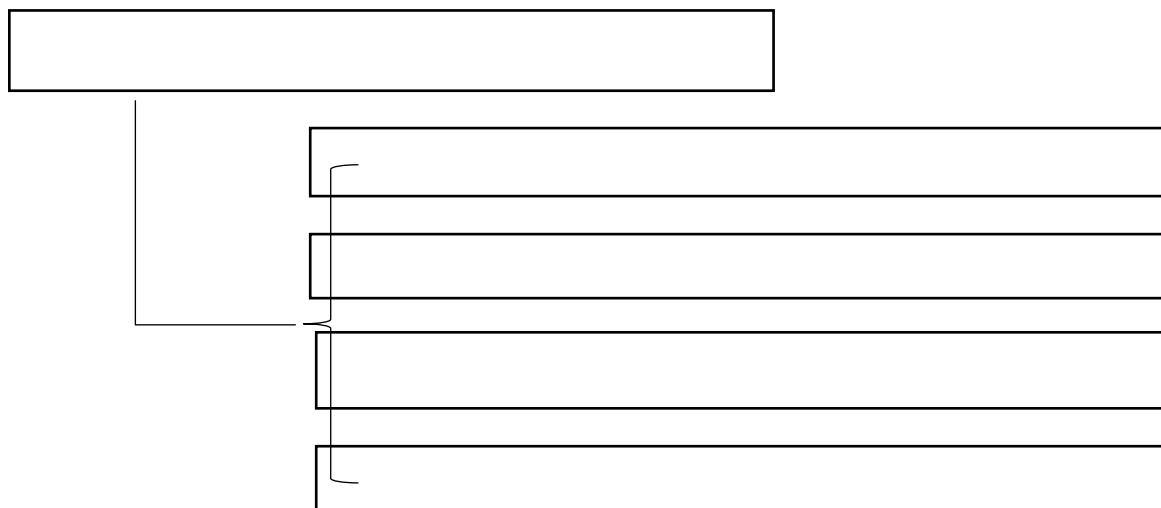


Рис. 2. Основные задачи логистики складирования

В последнее время главным направлением развития складского хозяйства стало повышение гибкости и эффективности использования информационных технологий, что необходимо для удовлетворения растущих требований потребителей к ассортименту и условиям поставок.

Большой современный склад - это сложное техническое сооружение, которое состоит из множества взаимосвязанных элементов, имеет

определенную структуру и выполняет ряд функций по трансформации материальных потоков, а также по накоплению, переработке и распределению товаров между потребителями. И его работу сложно представить без информационных технологий.

Сегодня управление складской логистикой в режиме реального времени достигается с помощью беспроводных технологий и внедрения соответствующей складской технологической цепочки. Например, наиболее известная IT-программа (ПО) «1С: WMS Логистика. Управление складом», предназначена для управления процессами складской грузообработки в режиме реального времени, а именно:

- получения актуальной информации об остатках товара на складе в «онлайн» режиме;
- оптимизации товарных потоков на складе;
- управления и оптимизации приемки, размещения, перемещения, отбора, отгрузки и прочих складских операций;
- контроля работы складского персонала.

Функционал данной системы позволяет оптимизировать процессы и решить основные проблемы, актуальные для складских комплексов:

- оптимизация использования складских площадей при размещении и хранении товара;
- сокращение затрат на складское хранение;
- сокращение времени и количества ошибок на обработку складских операций;
- повышение точности и оперативности учета товара;
- исключение потерь, связанных с критичностью сроков реализации товаров;
- уменьшение затрат на заработную плату складских работников.

Также к возможностям программы «1С: WMS Логистика. Управление складом» помимо автоматизации задач по складской обработке относится управление территорией, примыкающей к складу, что позволяет управлять движением транспортных средств, поступающих на территорию склада.

Совершенствование информационных технологий, автоматизация складского процесса увеличивают гибкость, давая возможность складским операторам быстрее реагировать на изменения и оценивать результаты деятельности в самых разных условиях.

Таким образом, система логистического управления складированием направлена на:

- обеспечение ритмичности совместной работы, организованности и оперативного взаимодействия различного рода производственных и транспортных подразделений;
- сглаживание колебаний внутри производства;
- сглаживание неравномерности внешних поставок и

организацию их получения и использования;

- накопление готовой продукции и организацию ее распределения в соответствии с фактическим поступлением заказов от клиентуры;
- обеспечение в течение времени хранения, поиска и выдачи сохранности качества сырья, материалов, комплектующих изделий и готовой продукции;
- рациональное использование площадей, принадлежащих предприятиям и компаниям;
- снижение простоев транспортных средств, обеспечение гибкости в выборе транспортных средств и определении объемов перевозок и, в конечном счете, уменьшение транспортных расходов;
- снижение потребности в персонале, освобождение его от выполнения большого объема погрузочно-разгрузочных работ в условиях невысокого уровня организованности;
- оптимизацию издержек и увеличение производительности труда.

Литература:

1. Астафьева, Н.В. Развитие маркетинга и логистики в системе управления предприятием: монография / Н.В. Астафьева, А.П. Плотников, Е.А. Пузанова, В.Ю. Тюрина и др. - Саратов: Райт-Экспо, 2018.- 174 с.
2. Дыбская, В.Ц. Логистика складирования: учебник / В.Ц. Дыбская.- М.: ИНФРА-М, 2023. - 559 с.
3. Халын, В.Г. Инновационное управление складским хозяйством на принципах логистики в системе товародвижения / В.Г. Халын // Вестник Ростовского государственного экономического университета (РИНХ). - 2011. - № 34. - С. 74-82.

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РАЗВИТИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ МАРКЕТИНГОВЫХ КОММУНИКАЦИЙ

**Бобер В.С., преподаватель кафедры управления,
Митрошенко А.В., аспирант кафедры экономики и финансов
*Российский государственный университет народного хозяйства
имени В.И. Вернадского***

Малый и средний бизнес в аграрной сфере развивается достаточно неоднородно, учитывая сложившуюся обстановку в сфере внешнеэкономических отношений, малый и средний бизнес относительно аграрной сферы становится неким стабилизатором социально-экономической обстановки в стране, добавляя свой личный весомый вклад в материализацию основных направлений экономики, таких как

импортозамещение, продовольственная безопасность, продовольственная безопасность и освоение новых территорий нашей страны, в том числе сельских.

В первую очередь, в рамках нашего исследования, для начала рассмотрим определение понятия «национальная экономика».

Национальная экономика нашей страны представляет собой социально-экономический комплекс, объединенный в пределах общей территории, находящейся в пределах одного государственного устройства, институционально-правовых институтов, единого рыночного пространства, культурно-историческими аспектами и одной национальной идеей [3, с. 13].

Более конкретизированным понятием «национальная экономика» выступает определение: «Национальная экономика - это систематизированные направления единых отраслей производства, взаимосвязанных между собой по видам экономической деятельности, которые сформировались по результату разделения общественного труда, внешнеэкономических связей и научно-технического прогресса, отвечающие за развитие внутренних и внешних связей.

Существенными элементами характеризующими национальную экономику выступают такие элементы, которые представлены схематично на рис. 1.

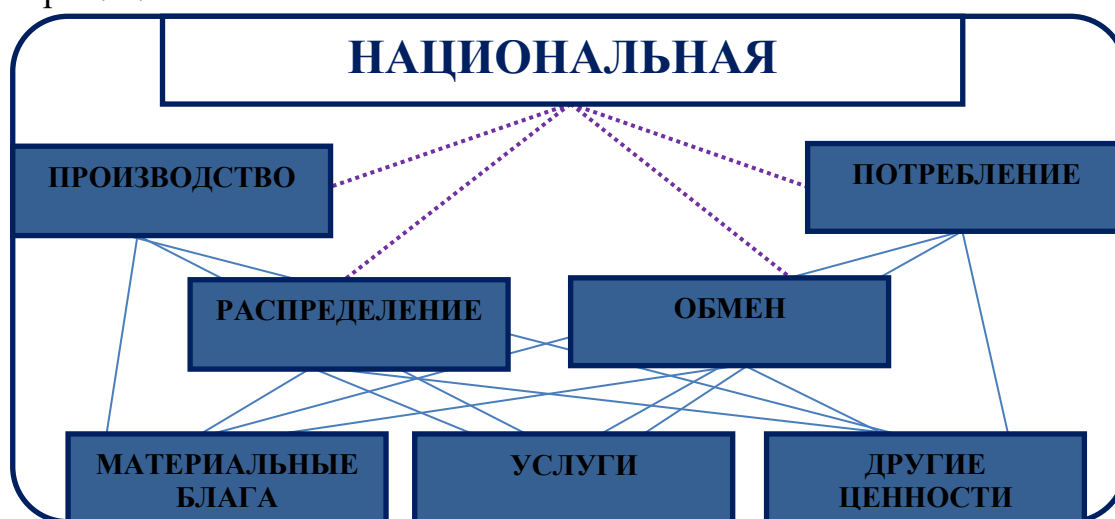


Рис. 1. Основные элементы национальной экономики

Как видно из рисунка 1, на котором представлены основные целевые ориентации национальной экономики, можно сделать вывод, что основополагающие элементы направлены на формирование совершенствование отраслевых форм обрамляющих экономическую сферу в национальных рамках, посредством правильного распределения и поддержания всех перечисленных элементов будет формироваться привлекательность той или иной отрасли для привлечения трудовых

ресурсов, инвесторов, государственной поддержки становления и развития малого и среднего бизнеса в различных отраслях, включая агропромышленный комплекс. Расширение участия малых и средних предпринимателей, относящихся к процессу реализации программ международного, федерального и регионального значения. Для позиционирования себя на конкурентном региональном рынке, малые и средние предприниматели должны принимать участие в реализуемых государственных программах и рассматривать все возможности по получению государственной поддержки [4, с. 32].

Повышение инвестиционной привлекательности, реализация товаров и услуг на региональном рынке, приумножение имеющихся ресурсов и привлечение инвестиционной поддержки к своему бизнесу, становится первостепенным комплексом задач для любого предпринимателя [2, с. 180].

Основополагающими целями в развитии национальной экономики выступают следующие цели, представленные наглядно на рис. 2.

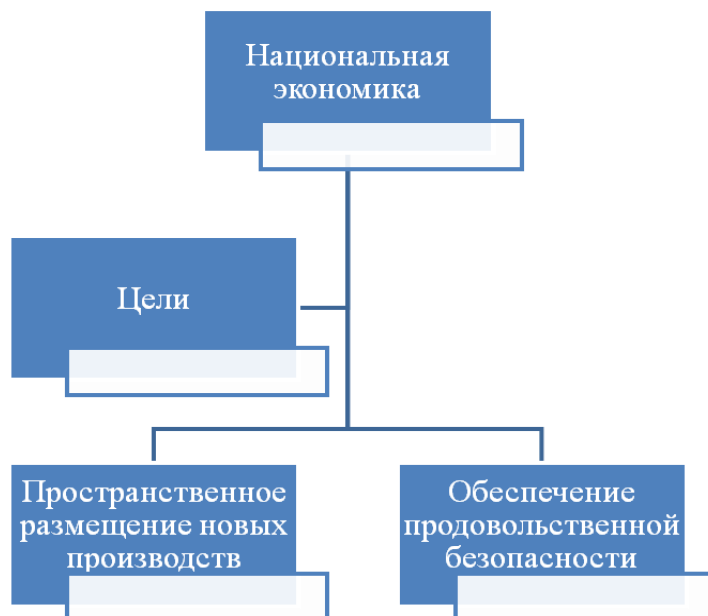


Рис. 2. Цели национальной экономики

Залогом продовольственной безопасности нашей страны выступают стабильно развивающиеся малые и средние производства по продукции высококачественного и экологически безопасного набора продукции сельского хозяйства оборачиваемых в тех объемах, которые необходимы для обеспеченности всего населения страны и позволяли бы сформировать продовольственные запасы страны [7, с. 75].

Размещение нового производительного потенциала в пространственном формате, относительно неравномерно развитых регионов таких как, например, Дальний Восток и Восточная Сибирь, несомненно дает свой вклад в освоении и развитии отдельных регионов и

территорий, которые находятся в достаточной удаленности от промышленных центров и от Центрального Федерального округа, что, в свою очередь, даст возможность для создания новых рабочих мест, формирования современной инфраструктуры и модернизации уже имеющихся производств [7, с. 183].

По нашему мнению, формирование стратегии развития, именно малого и среднего бизнеса в аграрной сфере, помимо функционирующих крупных агрохолдингов, становится вектором достижения поставленных целей перед национальной экономикой.

Для достижения цели, направленной на формирование развития малого и среднего бизнеса в аграрной сфере, как один из вариантов, можно предложить рассмотрение интегрированных маркетинговых коммуникаций относительно продвижения производимых товаров и услуг и самих предприятий.

В сознании потребителя информация, которая поступает к нему из многочисленных средств рекламы: телевидения, журналов, продажи в режиме реального времени средствами компьютерного сервиса - сливается в одно целое. Здесь важно учесть тот фактор, что малому и среднему предпринимательству, необходимо изыскать возможность позиционировать себя на потребительском рынке, в нашем случае в агропромышленном комплексе, так, чтобы выдержать конкуренцию среди своего сегмента и крупных агрохолдингов.

Обращения, приходящие из различных средств воздействия: рекламы, личной продажи, стимулирования сбыта, связей с общественностью или прямого маркетинга, - создают общее впечатление о малом и среднем предпринимательстве.

Если информация, которая поступает из различных источников, противоречива, это провоцирует недоверие к предприятию и производимых им товаров и услуг.

На данный момент становится актуальным переход к такому понятию как комплекс интегрированных маркетинговых коммуникаций (ИМК), который стал ответом теории маркетинга на усложнение продвижения товаров и услуг на современном рынке.

Наиболее значимый теоретический вклад в создание и развитие концепции интегральных маркетинговых коммуникаций внесли американские и английские ученые, впервые применившие системный подход к осмыслению всего разнообразия форм и методов продвижения товаров и услуг в современных условиях.

Филипп Котлер, современный классик маркетинга, предлагает называть интегрированные маркетинговые коммуникации «комплексом продвижения» и определяет этот термин следующим образом: «интегрированные маркетинговые коммуникации — концепция, согласно которой компания тщательно продумывает и координирует работу своих

многочисленных каналов коммуникации — реклама средствами массовой информации, личная продажа, стимулирование сбыта, связи с общественностью, прямой маркетинг и упаковка товара — для выработки четкого, последовательного и убедительного представления о компании и ее товарах» [5, с. 94].

Маркетинговые коммуникации являются частью общего маркетингового процесса и зависят от приемов, стратегий, которые применяются на предприятии в целом. В настоящее время для планирования и построения интегрированных маркетинговых коммуникаций широко применяется система планирования «SOSTAC» (Situation analysis, Objectives, Strategy, Tactics, Actions, Control), предложенная Смитом, Пулфордом и Берри.

Название системы «SOSTAC» - это аббревиатура, позволяющая запомнить ключевые элементы планирования, представленные на рисунке 3. Эта модель доказала на практике, что является мощным и успешно применяемым подходом, о чем свидетельствуют высказывания многих известных экспертов. Модель получила более широкое распространение практически во всех процедурах планирования, хотя первоначально была предложена именно для планирования маркетинговых коммуникаций.



Рис. 3. Система планирования «SOSTAC»

Анализ текущей ситуации - является фундаментальной частью процесса планирования. Ситуацию следует проанализировать с учетом как внешних, так и внутренних факторов. Здесь важно отметить, что применительно к предмету нашего исследования необходимо отметить, что анализ внешних и внутренних рисков для малого и среднего предпринимательства в агропромышленном комплексе является одним из ключевых направлений.

Цели - могут содержать множество разнообразных целей. Все зависит от предприятия, его размеров и структуры. Обычно возникает два типа целей – маркетинговые и коммуникационные. Относительно малого и среднего бизнеса, нужно учитывать объемы финансирования каждого отдельно взятого предприятия.

Стратегия - направлена на сегментацию и позиционирование, а также выбор оптимальной программы маркетинговых мероприятий. Элементы маркетинговой стратегии могут включать цели и ресурсы, масштабы производства, результат применения программы маркетинговых мероприятий, позиционирование целевых рынков и расчет времени. То есть представители малого и среднего бизнеса должны вырабатывать стратегию развития своего бизнеса с учетом того сегмента, в котором находятся.

Тактические решения - это детально проработанные решения, обеспечивающие поддержку стратегии в развитии малого и среднего предпринимательства в агропромышленном комплексе.

Действия - реализация тактических решений в процессе выполнения программы маркетинговых мероприятий. Это не только обеспечение правильного и своевременного выполнения поставленных задач но и привлечение, сотрудничество со специалистами, обладающими необходимым набором навыков, которые являются жизненно важными при реализации маркетинговых планов.

Контроль - форма проверки осуществления целей маркетингового планирования в малом и среднем бизнесе. Одни формы контроля, такие как мониторинг осведомленности потребителя, их отношение к продукции, удовлетворенность и лояльность, требуют времени и денег. Другие формы контроля, такие как анализ объемов продаж, требуют только времени. Все эти расходы необходимо учесть при планировании и составлении бюджета внутри самого маркетингового плана. Контроль предполагает обязательный возврат к началу цикла маркетингового планирования.

Применение данной модели при полной ее реализации приводят к выработке хорошо продуманного решения, и это решение будет интегрированным. Интеграция достигается в процессе выполнения каждого этапа с максимальной тщательностью [6, с. 123].

Наше экономическое пространство не стоит на месте. Любая отдельно взятая отрасль и отрасли в целом развиваются согласно современности, так же, как и малый и средний бизнес в агропромышленном комплексе. И именно поэтому необходимо уделить внимание продвижению данного сегмента и его позиционированию на конкурентном рынке, среди потребителей, государственной поддержки, инвесторов для чего в представленном исследовании кратко была рассмотрена возможность применения интегрированных маркетинговых коммуникаций в развитии малого и среднего бизнеса.

Литература:

1. Агибалов, А.В. Фермерское предпринимательство в условиях преодоления кризиса / А.В. Агибалов. – Воронеж: Издательство Воронежского государственного университета, 1998.- 184 с.
2. Бобер, В.С. Устойчивое развитие сельских территорий / В.С. Бобер // Фундаментальные и прикладные исследования кооперативного сектора экономики. – 2022. – № 3. – С. 175-182.
3. Ерохина, Е.А. Особенности малого предпринимательства как самостоятельного вида бизнеса / Е.А. Ерохина // ФЭС: Финансы и экономика. – 2010. - № 9. – С.15-18.
4. Кондрашова, О.Н. Экономико-социальные интересы организаций и их влияние на развитие и использование потенциала территории / О.Н. Кондрашова // Материалы Всероссийской с международным участием научной конференции молодых учёных и специалистов, посвящённой 155-летию со дня рождения Н.Н. Худякова. – М.: РГАУ-МСХА имени К.А. Тимирязева, 2021. – С. 30-33.
5. Котлер, Ф. Основы маркетинга / Ф. Котлер. – М.: Олимп-Бизнес, 2006.
6. Кузьменков, И. Эра интегрированных маркетинговых коммуникаций / И. Кузьменков // Сообщение.- 2001.- № 2.
7. Мандрова, А.А. Развитие государственного регулирования функционирования малого и среднего бизнеса в аграрной сфере: дисс. на соискание ученой степени кандидата экономических наук / А.А. Мандрова.- Воронеж, 2019.-226 с.

ИНФЛЯЦИЯ КАК ОДНА ИЗ НАИБОЛЕЕ АКТУАЛЬНЫХ ПРОБЛЕМ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ

**Большаков Д.А., магистрант кафедры экономики и финансов
*Российский государственный университет народного хозяйства
имени В.И. Вернадского***

Двумя наиболее актуальными проблемами российской экономики сейчас являются ситуация на рынке труда и уровень инфляции. Об этом заявил президент России Владимир Путин, выступая на Петербургском международном экономическом форуме (ПМЭФ-2021).

«У нас две наиболее актуальные проблемы на сейчас. Рынок труда, его нужно восстанавливать как минимум до 4,7%, как было до пандемии, а сейчас 5,2%. И вторая — инфляция», — отметил Путин. По его словам, сейчас инфляция составляет 5,8%, а по итогам 2021 г. необходимо, чтобы она опустилась ниже 5%.

Ранее сегодня президент — председатель правления Сбербанка Герман Греф выразил сомнение в том, что годовая инфляция в России может подняться выше 6%. По данным Банка России, на 24 мая годовая инфляция составила 5,8% при цели в 4%. Таким образом, по итогам всего мая она может быть еще выше. В то же время регулятор ожидает, что по итогам года инфляция в России составит 4,7—5,2%.

10 февраля 2023 г. Совет директоров Банка России на очередном заседании принял решение оставить ключевую ставку без изменений на уровне 7,5% годовых. Ставка остается на неизменном уровне с середины сентября прошлого года на протяжении трех заседаний подряд. Это решение совпало с ожиданиями аналитиков и было обусловлено ускорившейся в начале 2023 г. инфляцией, повышенным уровнем инфляционных ожиданий населения и бизнеса, ростом заработных плат, восстановлением потребительского спроса, увеличением бюджетных расходов. Прогнозы инфляции на конец текущего и следующего года ЦБ РФ оставил без изменений на уровне 5–7 и 4% соответственно. Банк России ужесточил сигнал о дальнейшей динамике ключевой ставки по сравнению с предыдущим пресс-релизом, отметив, что в случае усиления проинфляционных рисков будет рассматривать вопрос о повышении ставки на одном из ближайших заседаний. Ужесточение сигнала было подкреплено расширением диапазона ожидаемого среднего значения ключевой ставки в 2023–2024 гг. на 0,5 п.п.

ЦБ РФ также улучшил прогноз по динамике ВВП на 2023 г. Текущий прогноз находится в интервале от -1 до +1% – после предполагавшегося в октябрьском прогнозе падения ВВП в 2023 г. на 1–4%. Прогноз темпа прироста ВВП повышен за счет улучшения прогноза по потреблению домохозяйств (ЦБ РФ ожидает положительную динамику этого показателя в 2023 г.) и экспорта (вместо падения на 7,5–11,5%, ожидавшегося в октябрьском прогнозе, теперь предполагается умеренное снижение на 2,5%). Существенно изменен прогноз по импорту, предполагающий его двузначный рост в 2023 г. (в октябрьском прогнозе ожидалось, что импорт продолжит снижение и в нынешнем году).

Устойчивое возвращение инфляции к цели Банк России по-прежнему прогнозирует не ранее 2024 г., отмечая, что во втором-третьем кварталах 2023 г. годовая инфляция может оказаться ниже 4%. На 2023 г. повышен прогноз темпа прироста денежной массы в национальном определении (с 10–15 до 13–17%), при этом прогноз требований банковской системы к экономике практически не изменился. Это может указывать на то, что в 2023 г. больший, чем предполагалось ранее, вклад в динамику М2 будет вносить государственный сектор и/или продолжающаяся девальютизация вкладов.

Прогноз динамики показателей монетарного сектора на 2024–2025 гг. не претерпел никаких изменений по сравнению с октябрьской версией, несмотря на более высокую ожидаемую траекторию ставки в 2024 г. (рис. 1 и 2).

Рис. 1. Динамика денежных агрегатов в 2016–2022 гг., в % к соответствующему месяцу предыдущего года

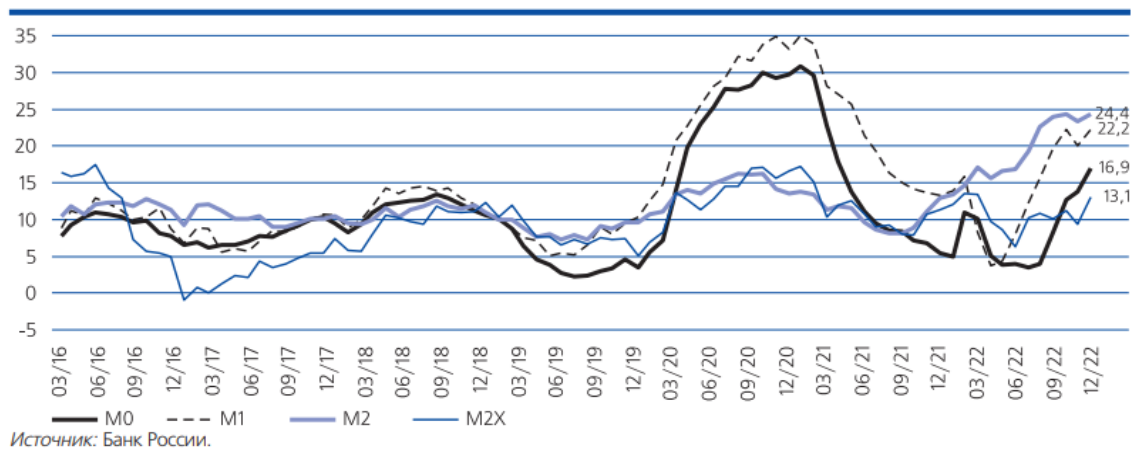
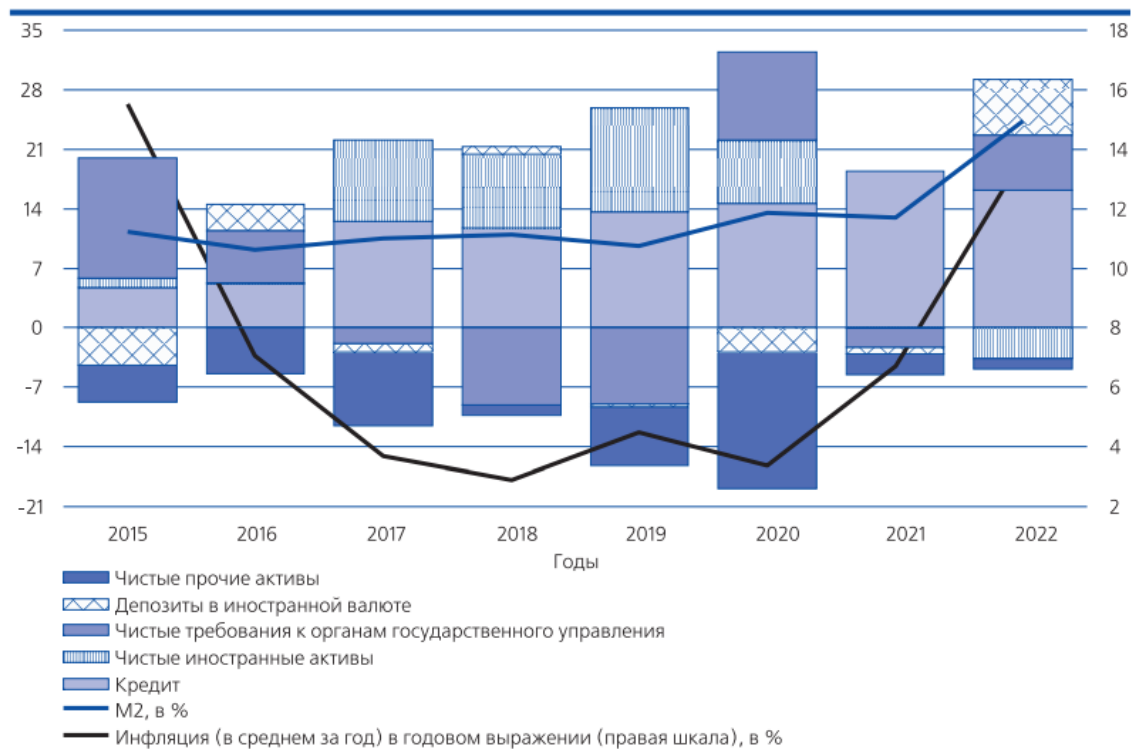


Рис. 2. Декомпозиция M2 по источникам формирования (исключая валютную переоценку) в 2015–2022 гг., п.п.



Суть инфляции – падение ценности, или покупательной способности денег. Реальная стоимость буханки хлеба по цене 15 руб. в 2012 г. не больше, чем буханки хлеба по цене 16 коп. в 1990 г.

При отсутствии денег, т.е. при натуральном обмене, инфляция невозможна. В условиях золотого или серебряного обращения она также не может иметь места. При бумажном обращении деньги – лишь символ, а не реальное богатство, что делает возможным их обесценивание. Инфляция может протекать в явной (открытой) или подавленной формах.

Открытая инфляция разворачивается на рынках, где действуют свободные цены. Этот вид инфляция проявляется в росте цен, снижении курса национальной валюты и т.п. Открытая инфляция деформирует, но не уничтожает рыночный механизм. Экономика продолжает реагировать на рыночные сигналы и настраиваться в направлении равновесия различных рынков.

Подавленная инфляция протекает в скрытой форме и проявляется в снижении качества продукции, увеличении дефицита, росте очередей. При этой инфляции государство устанавливает тотальный административный контроль за ценами и доходами, замораживая их на определенном уровне. При этом причины инфляции сохраняются, государственные меры являются бесперспективными. Подавленная инфляция ломает рыночный механизм саморегуляции, в результате процветает «черный рынок».

В зависимости от темпов роста различают три вида инфляции:

- умеренную,
- галопирующую,
- гиперинфляцию.

Умеренная («ползучая») инфляция. Цены растут медленно (менее 10 % в год), стоимость денег сохраняется. Этот вид не считается опасным для экономики страны.

Галопирующая инфляция. Рост цен измеряется двузначными и более цифрами в год (20-200 %), деньги ускоренно материализуются в товары. Этот вид считается опасным для экономики страны и требует антиинфляционных мер.

Гиперинфляция. Цены растут астрономическими темпами (более 200 % в год). Растет количество денег в обращении, расхождение цен и заработной платы катастрофическое, нарушается благосостояние даже наиболее обеспеченных слоев общества, убыточными становятся крупнейшие предприятия, разрушаются экономические связи, осуществляется переход к бартерному обмену. Экономика находится в состоянии выживания. Этот вид крайне опасен для экономики страны.

Основными причинами ускорения инфляции станут эффект переноса валютного курса в цены наряду с постепенным закрытием отрицательного разрыва выпуска вследствие восстановления совокупного спроса – как за счет трат сбережений населением, так и роста государственных расходов, а также сжатия совокупного предложения, обусловленного уменьшением трудовых ресурсов и ограничениями в отношении российского экспорта, введенными западными странами.

Так же в начале 2023 г. ожидалось замедление годовой инфляции, которая в конце первого квартала может снизиться до 5%. Однако квартальная сезонно сглаженная инфляция начнет ускоряться с мая 2023 г., обусловив и рост годового показателя. К концу 2023 г. он прогнозируется на уровне 6,2%, что также соответствует прогнозному диапазону Банка

России, а средняя за 2023 г. инфляция ожидается на уровне 5,9%. Основными причинами ускорения инфляции станут постепенное закрытие отрицательного разрыва выпуска вследствие восстановления спроса и снижения предложения, а также ослабление курса рубля по мере роста импорта.

Литература:

1. Аскеров, П.Ф. Некоторые аспекты программно-целевого управления АПК / П.Ф. Аскеров.- Инновации и инвестиции.- 2011.- № 4.- С. 37-39.
2. Аскеров, П.Ф. Некоторые аспекты социально ориентированной модели экономики сельского хозяйства / П.Ф. Аскеров // Инновации и инвестиции.- 2011.- № 3.- С. 198-200.
3. Аскеров, П.Ф. Оценка финансового положения производителей подсолнечного масла в России / П.Ф. Аскеров, В.В. Тетдоев, А.Н. Струков, А.В. Сидоров // Экономика, труд, управление в сельском хозяйстве. - 2022. - № 6 (88). - С. 52-58.
4. Аскеров, П.Ф. Повышение эффективности сельскохозяйственного производства на основе информационно-консультационного обслуживания / П.Ф. Аскеров // Техника и оборудование для села.- 2004.- № 3.- С. 41-42.
5. Аскеров, П.Ф. Состояние и некоторые проблемы хозяйственного управления в АПК РФ / П.Ф. Аскеров // Инновации и инвестиции.- 2011.- № 1.- С. 157-161.
6. Development features, financing methods and investment attractiveness evaluation of start-ups in Russia / M.Ya. Veselovsky, M.S. Abrashkin, M. Sikyr, P.F. Askerov, Ju. Gnezdova // The 10th International Days of Statistics and Economics. Conference Proceedings.- 2016.
7. Concept of cluster management in the system of innovative development of regional economy / S.S. Nosova, S.V. Lyubimtseva, A.V. Novichkov, V.I. Novichkov, P.F. Askerov, A.R. Rabadanov // International Journal of Applied Business and Economic Research.- 2017.- Т. 15.- № 12.- С. 113-120.

РОЛЬ «SOFT SKILLS» РУКОВОДИТЕЛЯ ПРЕДПРИЯТИЯ В ПОВЫШЕНИИ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ

**Васильева И.В., д.э.н., профессор кафедры управления,
Вочканов В.А., аспирант**
*Российский государственный университет народного хозяйства
имени В.И. Вернадского*

С каждым годом роль «soft skills» в процессе профессионального развития сотрудников и развития компании возрастает, что отмечают не только исследователи, но и руководители крупных компаний.

Исследованием проблем «мягких» и «твердых» навыков в разное время занимались О. Абашкина, О.В. Барина, Е. Гайдученко, А. Марушев, В. Давидова, Н.В. Жадько, М.А. Чуркина, Д. Иванов, И. Канардов, И. Клюковская, А.Н. Мирошниченко, А.М. Новиков, М.А.

Чошанов, О.Л. Чуланова, Е. Павлова, Ю. Портланд, О. Сосницкая, Д. Татаурщикова, В. Шипилов [4].

Исследованиями установлено влияние личностных качеств руководителя на процесс управления персоналом на предприятии, а также их значение в процессе формирования команды. Важными составляющими «soft skills» для руководителя предприятия являются личные навыки, коммуникативные навыки, управленческие навыки (оперативное управление) и навыки стратегического управления.

Исследуя тему лидерства и руководства, можно сделать вывод, что вместо (или кроме) высокого уровня IQ настоящие лидеры имеют высокий уровень EQ-эмоции интеллекта. Такие люди могут не уметь выполнять работу, но умеют делегировать, брать ответственность за результат и принимать решение. Понятно, что руководитель должен быть профессионалом в своей области, но без должных «мягких» навыков («soft-skills») это чаще всего не приведет к развитию его компании.

подавляющее число современных руководителей хотело бы настолько хорошо говорить, выступать, убеждать, планировать и зарабатывать, то есть иметь высокий уровень конкурентоспособности. Только в то же время далеко не все руководители предприятий за время учебы в школах и вузах получили навыки самообразования, развития коммуникативных способностей, хотя основательно изучили фундаментальные дисциплины и освоили профессиональные навыки. В итоге большая часть управленцев боится или не умеет отстаивать свою позицию и права, принимать четкие и взвешенные решения, анализировать ситуацию перед тем, как что-то делать, то есть эффективно реализовывать и совершенствовать знания и навыки, полученные в процессе классического обучения.

Чтобы преодолеть указанные пробелы, в современном образовательном пространстве существует концепция обучения в течение жизни «lifelong learning» [1]. В этой ситуации все больше руководителей и специалистов, которые хотят сделать карьеру и стать лучшим профессионалом в своей области или на своем рынке, воспринимают обучение как интересный и неотъемлемый процесс в жизни каждого человека.

Во многих отечественных компаниях, в отличие от западных, руководители не предадут большого значения развитию персонала. Успешные компании уже давно внедрили систему обучения и развития, как карьерного, так и личностного.

Для отечественных ученых понятие «soft skills» является сравнительно новым и неисследованным. Весомые исследования в этой сфере связаны с возрастанием роли и значения личностных характеристик руководителя в управлении коллективом, в налаживании социально-психологического климата. Несмотря на актуальные наработки в этой

сфере роль «soft skills» в структуре личности современного руководителя предприятия недостаточно освещена и требует дальнейшего изучения [5].

В профессиональной среде принято выделять 2 типа навыков, необходимых современному менеджеру:

– «hard skills» («твердые» навыки) профессиональные, технические навыки, которые можно наглядно продемонстрировать. Например, навык слепой печати, управление автомобилем, знание языка программирования и т.д.

– «soft skills» («гибкие» или «мягкие» навыки) – навыки, проявление которых сложно отследить, проверить и наглядно продемонстрировать (коммуникативные и управленческие).

Однако стоит отметить, что в XXI веке вклад «hard skills» в профессиональную успешность сотрудника составляет всего 15%, тогда как «soft skills» – 85%. Руководители принимают и продвигают работников с высоким уровнем развития именно «мягких» навыков [2].

То есть у современного менеджера-управленца два вида навыков: «soft-skills» и «hard-skills».

Первые являются социально-психологическими навыками, которые нужны человеку в большинстве жизненных ситуаций (коммуникативные, лидерские, командные, публичные ораторские и другие). Вторые – профессиональные знания и навыки, они необходимы работнику (менеджеру) на работе и в выполнении бизнес-процессов. Соответственно для развития навыков необходимо выбирать нужные инструменты – тренинги, семинары, вебинары, онлайн-курсы, курсы повышения квалификации, чтение специальной литературы. Важное значение в выборе инструментов и достижении результатов имеют особенности и установки в отношении окружающего мира, людей, успеха, поражений, целей и т.д.

То есть «soft skills» – это навыки универсальные, которые помогают профессионально развиваться и строить карьеру в любой отрасли. Причем чем выше человек поднимается по карьерной лестнице, тем меньше вес «hard skills» и больше – «soft skills». По данным исследований профессиональную успешность определяют именно «soft skills». Сравнительная характеристика «hard skills» и «soft skills» приведена в таблице [3].

Итак, «soft skills» – это навыки, умения и характеристики, которые позволяют быть успешными независимо от компании, специфики ее деятельности и направления бизнеса. Эти качества отвечают за принятие решения и коммуникации. К ним относятся выявление лидерских качеств и умение работать в команде, мотивация команды, умение обучать, умение проводить переговоры, разрешение конфликтов, умение ставить и достигать поставленные цели, управление временем, целеустремленность, презентационные навыки, ораторское искусство, навыки эффективной

коммуникации, стрессоустойчивость, креативность и тому подобное.

Таблица

Сравнительная характеристика «hard skills» и «soft skills»

«Hard skills»	«Soft skills»
<ul style="list-style-type: none"> • Компетентность • Экспертиза • Технические знания/квалификация • Критичны в краткосрочной перспективе • Развитие происходит быстрее • С меньшим усилием и гарантированным результатом (при соблюдении базовых критериев: мотивация, обучаемость и др.) • Практически не подвержены обратному развитию 	<ul style="list-style-type: none"> • Компетенции • Ценности • Релевантный действиям поведенческий паттерн • Критичны в долгосрочной перспективе • Развитие происходит медленнее • С большим усилием, достижение требуемого уровня не гарантировано («предел» компетенций, глубокая интеграция в структуре личности) • В специфических условиях - подвержены обратному развитию

Устойчивого перечня, как и классификации «soft skills», не существует, поскольку понятно, что для различных видов деятельности приоритетными являются различные виды «soft skills».

Предлагаем перечень необходимых «soft skills» для руководителя предприятия и его эффективной деятельности в процессе управления организацией [6].

Отметим, что значительная часть бизнесменов терпят неудачу не потому, что не нашли идеи, поскольку большинство идей для бизнеса уже давно изобретены, а потому, что не смогли их реализовать через личностные компетенции. Предложения для их эффективного развития и использования заключаются в таких положениях, как:

- обучение и развитие – непрерывный процесс (получайте новый опыт, знакомьтесь с новыми профессионалами, берите на себя более сложные задачи, используйте новые инструменты в жизни);
- эффективное планирование и организация своего развития;
- комплексное развитие (используйте различные форматы развития и обучения);
- восприятие новых мировых тенденций (изучайте современные бизнес-процессы, постоянно узнавайте о новых трендах, интересуйтесь достижениями в ваших сферах деятельности);
- постепенное развитие (выбирайте именно те направления, которые действительно помогут вам достичь успеха в вашей работе, учебе или бизнесе);
- ежедневное чтение литературы и информационных ресурсов вашей сферы деятельности;
- развитие персональных и профессиональных навыков во время работы, новые задачи и проекты;
- поиск людей, у которых вы хотите учиться и с которых вы хотели

бы брать пример (как личностный, так и профессиональный);

– эффективное использование информации, поступает вам обратной связью (реакция других на ваши действия или бездействие);

–использование возможности неформального образования по максимуму (посещайте все полезные и интересные для вас мероприятия: мастер-классы, тренинги, семинары. Заранее интересуйтесь их качеством и уровнем спикеров).

Таким образом, нами было исследовано значение таких понятий, как «soft skills» и «hard skills» для современного руководителя предприятия. Выявлено влияние личностных качеств руководителя на процесс управления персоналом на предприятии и их значение в процессе формирования команды. Предложено «soft skills» для руководителя предприятия, состоящего из четырех блоков: личные навыки, коммуникативные навыки, управленческие навыки (оперативное управление) и навыки стратегического управления. В дальнейших исследованиях все большую актуальность приобретает задача усовершенствования процесса формирования коммуникативных и других «soft»-компетенций менеджера (руководителя), что является неотъемлемым компонентом полноценной профессиональной подготовки и предпосылкой продуктивной деятельности в любой отрасли и повышения конкурентоспособности предприятия.

Литература:

1. Абашкина, О. Soft skills: ключ к карьере / О. Абашкина [Электронный ресурс].- Режим доступа: <http://www.pro-personal.ru/article/7811-soft-skills-klyuch-k-karere>

2. Жадько, Н.В. Обучение hard skills и soft skills - в чём разница? / Н.В. Жадько, М.А. Чуркина [Электронный ресурс]. Режим доступа <http://hr-portal.ru/article/obuchenie-hardskills-i-soft-skills-v-chyom-raznica> (Дата обращения: 10.11.2023).

3. Иванов, Д. Путь к вершине. Факторы успеха. Что важнее: softskills или hard skills? [Электронный ресурс].- Режим доступа: http://www.colloquium.ru/article/hard_soft/hard_soft.php

4. Ивонина, А.И. Современные направления теоретических и методических разработок в области управления: роль soft-skills и hard skills в профессиональном и карьерном развитии сотрудников / А.И. Ивонина, О.Л. Чуланова, Ю.М. Давлетшина // Наукоеведение. – 2017.- Т. 9.- № 1.

5. Портланд, Ю. Что такое soft skills и почему они так важны для карьеры? / Ю. Портланд [Электронный ресурс].- Режим доступа: <http://dnevnyk-uspeha.com/rabotai-karera/что-такое-soft-skills-i-почему-они-так-важны-для-карьеры.html>

6. Шипилов, В. Перечень навыков soft-skills и способы их развития / В. Шипилов [Электронный ресурс].- Режим доступа http://www.cfin.ru/management/people/dev_val/softskills.shtml

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ УПРАВЛЕНИЯ СОБСТВЕННЫМ КАПИТАЛОМ ОРГАНИЗАЦИИ

**Гайдаенко В.Д., магистрант кафедры экономики и финансов
*Российский государственный университет народного хозяйства
имени В.И. Вернадского***

Собственный капитал является визитной карточкой организации. По размеру собственного капитала есть возможность судить об организации, масштабе ее деятельности. Каждая организация, предприниматель, при организации своей деятельности, преследует цель - получение максимального дохода. Для достижения данной цели требуются средства производства, эффективным использованием которых и определяется конечный результат деятельности организации.

Значимость собственного капитала для финансовой устойчивости и жизнеспособности организации является настолько большой, что ею получено законодательное закрепление в ГК РФ в части требований о минимуме уставного капитала, соотношений уставного капитала и чистых активов, а также возможности выплачивать дивиденды в зависимости от соотношения чистых активов и суммы резервного и уставного капитала.

Организации требуется осуществление анализа собственного капитала, так как это позволяет выявлять его базовые составляющие и определять последствия их изменений для финансовой устойчивости организации. Учет собственного капитала представляет собой важное звено в системе бухучета. Именно здесь происходит формирование основных характеристик источников финансирования организации.

Исследование структуры капитала находилось всегда в центре внимания ученых различных направлений и школ экономических учений. Капитал предприятия как экономическую категорию, начиная со 2-ой половины XIX века и вплоть до сегодняшнего дня, изучался такими учеными, как: Дж. Кейнс, Д. Кларк, Д. Миль, К. Маркс, У. Петти, В. Парето, А. Смит, Д. Рикардо, И. Шумпетер.

Ими внесен огромный вклад в развитие темы по капиталу, а также освещены проблемы, находящиеся в прямой связи с анализом капитала собственного и результативностью использования сведений, полученных в результате аналитических процедур.

Так, профессором Л.Т. Гиляровской отмечено, что анализ капитала является сложным и непрерывным процессом сбора, классификации и использования полученной информации финансовой отчетности и бухгалтерского учета, в целях определения финансового состояния предприятия, диагностирования темпа расширения финансово-экономической деятельности, выявления доступных источников образования капитала и их рационального применения, а также

прогнозирования развития предприятия в будущем на рынке капиталов [1].

Определение «капитал» неоднозначно интерпретируется в работах отечественных и зарубежных ученых по экономике. Чаще всего, под ним имеют в виду сумму акционерного капитала, эмиссионного дохода и нераспределенной прибыли. Но некоторые авторы к капиталу относят все долгосрочные источники средств. Понятие «капитал» довольно часто употребляют для характеристики активов организации, разделяя их при этом на основной (долгосрочные активы, в том числе и незавершенное производство) и оборотный (все оборотные средства организации) капитал [4].

Анализируя экономическую сущность капитала экономического субъекта, необходимо обязательно отметить следующие его характеристики:

Капитал организации - это важнейший фактор производства. В такой науке, как экономическая теория, принято выделять три самых существенных фактора производства, которые обеспечивают хозяйственную деятельность производящих организаций: капитал; земля и др. природные ресурсы; трудовые ресурсы. Причем в системе этих производственных факторов капиталу отведена приоритетная роль, так как он объединяет все факторы в один целостный комплекс производства [3].

Капитал дает информацию о финансовых ресурсах организации, приносящих доход. В этом качестве капитал выступает обособленно от фактора производства – в виде ссудного капитала, который обеспечивает получение доходов организацией не в операционной или производственной, а в инвестиционной или финансовой области ее деятельности.

Капитал представляет собой основной источник роста благосостояния его владельцев. Он обеспечивает нужный уровень этого благосостояния в текущем периоде времени и в перспективе. Та часть капитала, которая потребляется в текущем периоде, исключается из его состава, так как направляется на удовлетворение текущих потребностей его собственников (то есть перестает выполнять функции капитала). Накапливаемой частью капитала должно обеспечиваться удовлетворение нужд его владельцев в будущих периодах, т.е. формирует размер их благосостояния в перспективе.

Капитал организации – это главный измеритель ее стоимости на рынке. И прежде всего речь идет о собственном капитале организации, определяющем величину его чистых активов. Помимо этого величина используемого организацией собственного капитала одновременно представляет собственникам информацию о потенциале привлечения ей заемных финансовых средств, которые смогут обеспечить дополнительное получение прибыли. Вместе с другими, факторами,

которые не менее значимы, это определяет основу оценки рыночной стоимости организации.

Таким образом, термин «капитал» употребляется как в отношении источников средств, так и в отношении активов. В первом случае, устанавливая источники, речь ведут о «пассивном капитале», а при определении активов говорят об «активном капитале», подразделяя его при этом на основной и оборотный капитал [5].

В качестве источников формирования имущества выступают собственные средства, а также заемный капитал. Основным источником финансирования – собственный капитал (рис. 1). Он состоит из добавочного, уставного, резервного капитала, а также из нераспределенной прибыли, из целевого финансирования.

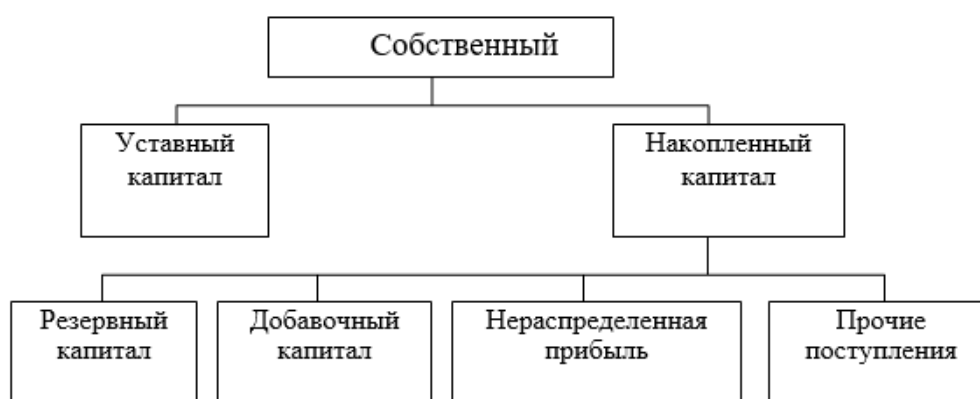


Рис. 1. Состав собственного капитала организации [7]

Чтобы охарактеризовать определенную часть собственного капитала, размер которой указан в учредительных документах, применяется понятие «уставный капитал», «складочный капитал», «паевой фонд», «капитализированная прибыль» [8].

Уставной капитал – это комплекс вкладов в денежном виде (акции по номинальной стоимости, доли) учредителей в имущество компании при ее создании для обеспечения работы в размерах, которые определяются учредительными документами.

Собственный капитал включает в себя как деньги, полученные от продажи обыкновенных акций (common stocks), так и деньги, вырученные за привилегированные акции (preferred stocks), а также выкупленных собственных акций (treasury stock). Компания может покупать свои собственные акции. После покупки у компании есть выбор – она может уничтожить (retire it) купленные акции или сохранить их для последующей продажи [10].

Акционерный капитал может быть рассчитан с помощью следующих формул: $\text{Shareholders' Equity} = \text{Total Assets} - \text{Total Liabilities}$ Or $\text{Shareholders' Equity} = \text{Share Capital} + \text{Retained Earnings} - \text{Treasury Shares}$ Акционерный капитал = Активы – Обязательства или Акционерный капитал =

Акционерный капитал + Нераспределенная прибыль - Казначейские акции [9].

Первая формула, включающая общие активы и общие обязательства, относительно проста в использовании и рассматривается как основное уравнение учета. Чтобы определить общие активы, необходимо добавить долгосрочные активы и оборотные активы. Текущими активами являются дебиторская задолженность и денежные средства компании, а долгосрочные активы - это стоимость основных средств и имущества. Все они должны проходить оценку компанией как минимум раз в год.

Затем необходимо вычислить общие обязательства, нужно добавить текущие обязательства и долгосрочные обязательства. Это обеспечило бы мгновенное инвестиционное решение, которое вам нужно было бы предпринять. Это один из самых быстрых способов акционерного капитала.

Другая формула, которая использует акционерный капитал и нераспределенную прибыль, которые вычитаются из казначейских акций. Это называется уравнением инвестора, где нужно вычислить акционерный капитал компании, а затем установить нераспределенный доход бизнеса [8].

Уставной капитал создается при начальном инвестировании средств. Вклады учредителей в капитал могут вноситься в виде материальных (денежных) и нематериальных активов, в имущественной форме. Размер уставного капитала объявляется тогда, когда компания проходит регистрацию, при корректировке размера капитала нужно перерегистрировать учредительные документы.

Складочным называется капитал, в котором присутствует комплекс вкладов участников полного товарищества или товарищества на вере. Это средства, которые внесены в товарищество для осуществления его хозяйственной работы.

Муниципальные и государственные унитарные компании вместо складочного или уставного капитала создают в установленном порядке уставный фонд – набор выделенных компании муниципальными или государственными органами оборотных или основных средств.

Паевой фонд – это взносы членов производственного кооператива для общего ведения предпринимательства, а также стоимость купленного и созданного имущества в процессе работы.

В состав резервного капитала включаются остатки резервного и прочих аналогичных фондов, которые создаются по Закону или в соответствии с учредительной документацией [11].

Добавочный капитал – это источник средств компании, который образуется при переоценке имущества или при продаже акций выше их номинальной стоимости, а также при реинвестировании прибыли на капитальные вложения.

Капитализированная прибыль – часть чистой прибыли, направляемая на финансирование прироста активов. Она отражается в балансе накопительным итогом с момента начала работы компании. По капитализированной прибыли можно установить, насколько возрос собственный капитал компании в результате ее работы.

Основной источник пополнения собственного капитала – это чистая прибыль компании, которая остается в обороте компании в качестве внутреннего источника финансирования долгосрочного характера (рис. 2). Если компания работает в убыток, то собственный капитал снижается на сумму полученных убытков.

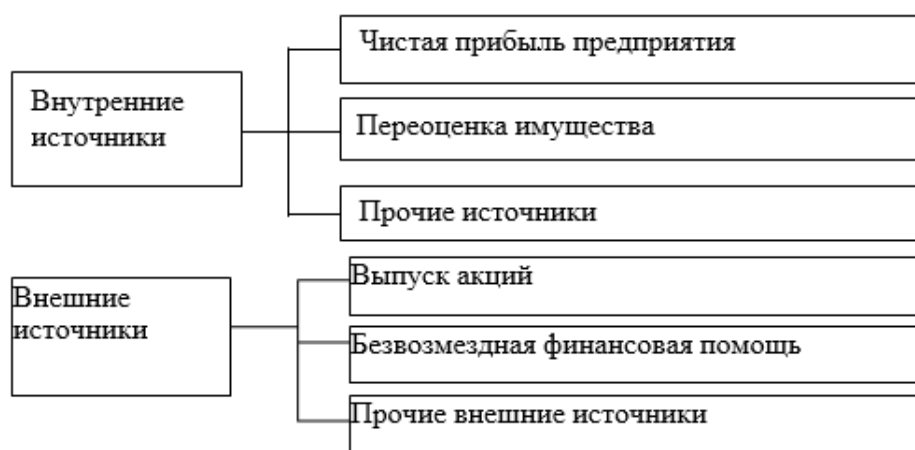


Рис. 2. Источники формирования собственного капитала организации [6]

Существует два основных источника, из которых формируется собственный капитал (shareholder's equity). Первым источником являются деньги, первоначально вложенные в компанию, и все другие инвестиции, которые производятся в компании после первоначального платежа (paid-in capital или share capital), а второй источник - доходы, заработанные компанией за всё время её существования за вычетом всех выплаченных дивидендов (retained earnings) [5].

Большой удельный вес в составе внутренних источников занимает амортизация основных средств, а также нематериальных активов. Она не увеличивает сумму собственного капитала, а выступает в качестве средства его реинвестирования. Иными формами собственного капитала считаются доходы от сдачи имущества в аренду, расчеты с учредителями и так далее. Они не играют важной роль в формировании собственного капитала компании.

Основная часть в составе внешних источников формирования собственного капитала принадлежит дополнительной эмиссии акций. Государственные организации могут получить безвозмездную финансовую помощь от государства. К прочим внешним источникам относятся материальные и нематериальные активы, которые передаются компании безвозмездно физическими и юридическими лицами – как

благотворительность.

В процессе формирования структуры капитала нужно учитывать особенность каждой его составляющей.

Собственный капитал характеризуется тем, что его можно легко привлечь, обеспечить устойчивое финансовое положение, снизить риск банкротства компании. Потребность в таком виде капитала обусловлена требованиями самофинансирования компаний. Собственный капитал – это основа их независимости, самостоятельности. Особенность собственного капитала заключается в том, что он инвестируется на долгосрочной основе, но подвергается максимальному риску. Чем больше его доля в общей сумме капитала, чем меньше заемных средств, тем выше буфер, который защищает кредиторов от риска потери капитала, от убытков [2].

Тем не менее, собственный капитал имеет ограниченные размеры. Финансирование деятельности компании только посредством собственных средств не всегда выгодно для нее. Это актуально в тех случаях, когда производство характеризуется сезонностью. В таком случае, в определенное время будут накапливаться большие средства на банковских счетах. А в прочие периоды времени средств будет не хватать. Также нужно понимать, что если стоимость финансовых ресурсов невелика, а компания может обеспечить более высокий уровень отдачи на инвестиции, чем платит за кредитные средства, то при привлечении заемных средств компания может усилить свои позиции на рынке, повысить рентабельность акционерного капитала.

Однако если средства компании сформированы преимущественно посредством краткосрочных обязательств, то финансовое состояние компании будет нестабильным, так как с краткосрочными капиталами нужно вести постоянную оперативную работу: контролировать их своевременное возвращение, привлечение в оборот на небольшое время прочих капиталов.

Литература:

1. Гиляровская, Л.Т. Система показателей оценки эффективности использования собственного и заемного капитала / Л.Т. Гиляровская. – М.: Экзамен, 2018. – 156 с.
2. Иванов, П.Ф. Источники собственного капитала / П.Ф. Иванов // Эксперт. – 2018. – № 6. – С. 19-23.
3. Ишмакова, А.Р. Проблемы формирования уставного капитала в Акционерных обществах / А.Р. Ишмакова, О.Н. Сафронова // сб. науч. ст. VII Всерос. науч.- практ. заоч. конф. (г. Пенза, ноябрь 2020г). - Пенза: Изд-во ПГУ, 2020.- 71 с.
4. Казак, А.Ю. Финансовая политика хозяйственных субъектов: проблемы разработки и внедрения / А.Ю. Казак. – Екатеринбург: АМБ, 2018. – 412 с.
5. Камайкина, И.С. Обратный капитал предприятия как объект инвестирования / И.С. Камайкина, В.Н. Галкина // Актуальные проблемы экономики, финансов в условиях глобализации. Материалы национальной межвузовской научно-практической конференции студентов, аспирантов, молодых ученых и сотрудников университета.- Балашиха: РГАЗУ, 2023.- С. 122-130.

6. Лапуста, М.Г. Финансы фирмы: учеб. пособие / М.Г. Лапуста. – М.: ИНФРА-М, 2019. – 264 с.
7. Леонтьев, В.Е. Финансовый менеджмент: учебник / В.Е. Леонтьев. – М.: Элит, 2019. – 443 с.
8. Лукасевич, И.Я. Финансовый менеджмент: учебник / И.Я. Лукасевич. – М.: ЭКСМО, 2019. – 768 с.
9. Селезнева, Н.Н. Финансовый анализ. Управление финансами: учеб. пособие для вузов / Н.Н. Селезнева. – М.: ЮНИТА-ДАНА, 2018. – 639 с.
10. Слепова, В.А. Финансовая политика компании: учеб. пособие / В.А. Слепова. – М.: Экономистъ, 2018. – 282 с.
11. Степаненко, Е.И. Финансовые ресурсы предприятия и источники их формирования / Е.И. Степаненко, И.С. Сидоров // Актуальные проблемы экономики, финансов и образования в условиях цифровизации: материалы национальной межвузовской научно-практической конференции студентов, аспирантов и молодых ученых.- Балашиха: РГАЗУ, 2022.- С. 208-212.

КЛЮЧЕВЫЕ ТРЕНДЫ РАЗВИТИЯ УПРАВЛЕНИЯ ПРОЕКТАМИ

**Грачев Д.А., ст. преподаватель кафедры экономики и финансов,
Григорьев Д.А., магистрант
*Российский государственный университет народного хозяйства
имени В.И. Вернадского***

К современному управлению проектами особые требования, так как способы ведения бизнеса и требования рынка ужесточились. Новые тренды в проектном менеджменте обусловлены как традиционными задачами, связанными с ограниченностью ресурсов, так и новыми требованиями к управлению проектами в связи с высоким уровнем неопределенности и риска, разнообразием сфер применения, развитием технологий, многозадачностью проектов и социальными изменениями в обществе.

Управление проектами – это сфера деятельности, связанная с планированием и организацией ресурсов для достижения определенной цели. Внешние изменения, связанные с развитием технологий, принципами корпоративного управления и устойчивого развития, социальными процессами в обществе, оказывают влияние на дальнейший ход развития данной сферы.

Как и другие отрасли, индустрия проектного управления столкнулась с колоссальными изменениями за короткий промежуток времени: увеличилась сложность проектов, разработано множество методологий и технологичных инструментов управления проектами, возросли требования к исполнителям и менеджерам в области их компетенций.

Прежде всего, внедрение проектного менеджмента оказывает влияние на способы ведения современного бизнеса с преобладанием

плоских организационных структур с меньшим количеством менеджеров и объединением нужных специалистов в команды под задачи бизнеса, таким образом трансформируя компании под запросы рынка. Кроме того, внедрение проектного управления способствует развитию конкурентных преимуществ компании, включая цифровую трансформацию, организацию гибридного формата работы сотрудников, перестройку и локализацию цепочек поставок, инновации в компании, выход на новые рынки сбыта [7].

Существует множество подходов, методик и стандартов для эффективного управления проектами. Разработанные подходы существенно различаются по сферам применения, детализации, самодостаточности и формализации.

Последние глобальные перемены указали на несостоятельность многих традиционных методов и инструментов управления проектами в сложных ситуациях, требующих гибкости, быстрых изменений и способности подстраиваться под новые требования бизнеса и рынка. Не стоит также забывать, что единственно правильного, универсального подхода к управлению проектами не существовало и ранее. Успешный метод для одного проекта может оказаться несостоятельным для другого. Если раньше менеджеры стремились следовать одной методологии на всех этапах управления проектом, то сейчас компании изучают элементы различных подходов и создают из них ту самую комбинацию, которая наилучшим образом соответствует задачам конкретного проекта. По данным PMI (Project Management Institute) более 60% проектных команд предпочитают комбинировать waterfall и agile методологии в рамках одного проекта (от первой берут тщательное планирование, от второй – возможность изменений), а около 17% команд вообще не используют формальных методологий [2].

При планировании любого проекта возникает ряд ограничений: по времени, по затраченным ресурсам и бюджету, по содержанию, характеризующему необходимый продукт или результат, а также задается необходимый уровень качества исполнения. Эти ограничения образуют треугольник планирования или проектный треугольник. Все ограничения проектного треугольника зависят друг от друга. Любое изменение одной из сторон обязательно ведет к изменению двух других. Это важно для руководителя проекта с точки зрения принятия решений по изменениям. Главная задача руководителя проекта заключается в реализации проекта максимально приближенно к заданным параметрам путем нахождения баланса между возникающими изменениями. Еще одна сложность для руководителя проекта заключается в смещении акцента с одного ограничения на другой в процессе реализации проекта. Причинами могут являться желание заказчика, объективные внешние обстоятельства и т.д.

Существует достаточное количество стандартов и фреймворков, т.е. неких рамочных подходов к управлению проектным треугольником: Kanban, PRINCE2, Scram, Praxis, P3.expressи др. В каждом стандарте сконцентрирована наилучшая практика и собраны инструменты, необходимые для данного проекта. Важным фактором является универсальность стандартов, благодаря которой существует возможность управления проектами в любой сфере.

Рационально управлять проектами помогает стандарт PMI PMBoK, в котором классифицированы все процессы, начиная от инициации проекта до его завершения (всего 49 процессов). Последняя 7-я редакция Руководства к своду знаний по управлению проектами PMBoKGUIDEотражает смену приоритетов PMI и предлагает взглянуть на проектное управление с другой точки зрения: проект позиционируется как система поставки ценности для заинтересованных сторон и описать такую систему будет точнее с помощью 12 универсальных принципов, которыми должны руководствоваться участники проекта.

Проектный менеджмент не требует строгой привязки к определенному региону или отрасли, поэтому проектные группы становятся все более распределенными географически. Для программ проектного управления становится стандартом функция удаленной коммуникации для более тесного сотрудничества между членами команды. В России многие компании следуют этому тренду, а также привлекают внештатных сотрудников со свободным графиком работы.

Преимущества удаленной работы:

- возможность для компании оперативно привлечь необходимого специалиста, независимо от его местоположения;
- экономия средств на содержании работников в офисе;
- для сотрудников экономия времени на дорогу, работа в комфортных условиях, повышение эффективности труда;
- привлекательность гибкого графика работы (особенно для тех, кто получает образование);
- отсутствие необходимости переезжать из другого города или страны.

Одновременно с трендом на удаленную работу возрастают запросы офисных работников на сокращенную (четырехдневную) рабочую неделю.

Такие тенденции ставят новые задачи перед проектными менеджерами. Прежде всего, необходимо использовать преимущества данных трендов. Уменьшение рабочих дней и отсутствие работников в офисе не обязательно ведет к снижению результатов, а иногда может увеличить продуктивность. Кроме того, гибкий график работы может оставить позади конкурентов и привлечь в команду настоящие таланты. Главная задача руководителя заключается в организации беспрепятственного и асинхронного общения, коммуникаций под каждой

задачей в рамках рабочего процесса.

Успешное выполнение проекта во многом зависит от руководителя – менеджера проекта, а именно от его базовых знаний и опыта в области управления проектами. Умение ориентироваться в современных методах, системах и инструментах управления проектами определит стратегию реализации проекта и эффективность работы команды проекта. Увеличение количества сложных проектов требует более узкой специализации руководителей и более глубоких профессиональных и научных знаний в предметной области.

Для проектного менеджера важно обладать всеми базовыми методиками управления проектами. Стандартными профессиональными навыками (Hard Skills) являются: эффективное планирование, управление содержанием проекта, работа с заинтересованными сторонами, концентрация на главном, системное мышление и анализ информации, управление рисками и изменениями, управление бюджетом.

Кроме решения бизнес-задач менеджеру необходимо умение создавать среду для эффективного взаимодействия в команде, с коллегами на переговорах, с поставщиками и другими заинтересованными сторонами. Этому способствуют навыки Soft Skills, т.е. навыки, помогающие совместной работе и приводящие к успеху проектной деятельности.

Чтобы быть востребованным на рынке и, самое главное, успешно вести свои проекты, проектный менеджер должен обладать рядом компетенций, описанных в стандартах управления проектами, созданными профильными организациями, такими как ISO, IRMA, PMI, ARM. В России национальными стандартами являются сертификация «ПМ стандарт» и ГОСТ Р 54869-2011. Каждый стандарт по-своему определяет компетенции и навыки необходимые проектному менеджеру, но их объединяет общий принцип – использование лучших мировых практик управления проектами.

Международный институт управления проектами (PMI) в отчете 2023 года «PowerSkills: Redefining Project Success» использует модель развития компетенций менеджера проектов, где навыки разделены на три группы: Ways of Working (способы работы), Power Skills (ключевые навыки), Business Acumen (деловая хватка). Стандарт индивидуальных компетенций от IRMA также делит навыки менеджера на три группы. Почти 50% навыков входят в группу «Техническая компетентность», группы «Поведенческая компетентность» и «Контекстуальная компетентность» примерно равны по объему.

Также в отчете PMI 2023 года основное внимание фокусируется на PowerSkills (Soft Skills). В результате опроса 3500 респондентов по всему миру были выявлены наиболее востребованные навыки для успешного управления проектами.

Communication (эффективные коммуникации): более 90% времени

менеджеры тратят на переговоры с заинтересованными сторонами, публичные выступления, составление документации.

Problem-solving (решение проблем): в проектном менеджменте часто возникают ситуации, требующие вмешательства руководителя для корректировки дальнейшего плана действий.

Collaborative leadership (совместное лидерство): актуален в проектах, объединяющих несколько команд, подразделений или компаний, обладающих своими целями, корпоративной культурой и т.д.; в отечественном проектном менеджменте данному навыку не уделяется должного внимания.

Strategic thinking (стратегическое мышление): навык помогает видеть конечный результат, перспективу, использовать имеющиеся ресурсы на пути к цели, применять альтернативные сценарии [3].

Опрос среди российских проектных менеджеров выявил топ-5 навыков **Soft Skills**:

Адаптация к изменениям (58%);

Коммуникация (устная, письменная, выступления) (56%);

Решение проблем (44%);

Эффективное сотрудничество с другими (37%);

Стратегическое мышление (30%).

Еще одним трендом является лидерство, основанное на эмоциональном интеллекте (EQ). Эмпатия руководителя становится ключевым элементом лидерства, помогает управлять эмоциями, вовлекать и мотивировать сотрудников, поддерживать в период изменений и кризисных ситуациях. Большинство управленческих компетенций отражают развитие EQ, а не IQ или наличие опыта.

Таким образом, хороший менеджер должен обладать лидерскими, организаторскими, коммуникативными качествами, владеть навыками **Soft Skills**, быть мотивированным на результат и уметь вовлечь команду в совместную работу [1].

В обязанности менеджера проекта входит определение основных задач проекта, решение которых он делегирует своим подчиненным – экспертам в своих профессиональных сферах. Они также составляют план проекта, за выполнение которого они должны нести ответственность. Каждый член команды имеет доступ к плану проекта и ходу его реализации, имеет обратную связь в интересующих его вопросах [4].

Одной из важных глобальных тенденций управления проектами является внедрение концепции **ESG** (Environmental, Social, and Governance). Соблюдение параметров **ESG** становится все более значимым для инвесторов на национальном и мировом уровнях, поскольку влияют на перспективы развития проекта. Современный бизнес, основанный на принципах устойчивого развития, осознает свое влияние на общество, окружающую среду и берет на себя ответственность за те изменения, к

которым приведет реализация его проектов.

Эффективное управление проектами неразрывно связано с современными технологиями. В сложных проектах, для выполнения которых требуется обрабатывать множество информации, используются информационные системы управления проектами (ИСУП) [5]. Использование искусственного интеллекта (ИИ) в сфере управления проектами позволяет автоматизировать многие рутинные процессы, высвобождая время для решения задач более высокого уровня. Применение ИИ позволяет существенно повышать эффективность при сборе необходимой информации, планировании, оптимизации процессов, прогнозировании, визуализации, анализе рисков, отслеживании прогресса, распределении рабочей нагрузки и т.д.

Кроме того, использование ИИ позволяет снизить вероятность ошибок и исключить негативное влияние «человеческого фактора». В области программного обеспечения для управления проектами возрастает компонент аналитики, которая до недавнего времени не считалась частью проектного менеджмента. Аналитические данные необходимы для корректирующих рекомендаций и прогнозирования [4].

Большинство современных руководителей считают, что автоматизация и ИИ являются одним из главных приоритетов для их бизнеса, поэтому внимание акцентируется на следующих вопросах: как и какие задачи автоматизировать, как включить ИИ в рабочий процесс, с помощью какого функционала, как найти инструмент, который соответствует данной отрасли и особенностям работы; возникает необходимость следить за свежими разработками и доступными сервисами.

Одним из современных трендов, который становится новым корпоративным стандартом, являются облачные решения, позволяющие участникам команды работать в любой точке мира, поддерживать высокую интенсивность рабочего процесса, повышать продуктивность и создавать безопасное пространство как для данных, так и для сотрудников. Кроме того, облачные технологии, как правило, легче внедряются и адаптируются к внутренней структуре компании и ее потребностям.

Основная цель проектных менеджеров нынешнего и будущего поколения заключается в умелом использовании возможностей автоматизации, искусственного интеллекта, интеграции программного обеспечения, что позволяет упростить работу, экономить время и ресурсы, сконцентрировать усилия на достижении целей проекта. Управление проектами представляет собой особый вид управленческой деятельности, использование которого возможно не только в проектно-ориентированных компаниях, но и в различных сферах деятельности.

Основной особенностью современного проектного менеджмента является отсутствие универсального подхода. Выбор методологии и

инструментов управления зависит от сферы деятельности, целей и сложности проекта, размера организации и стиля ее работы, квалификации и компетенций участников команды проекта. Для эффективного управления ресурсами и автоматизации повседневных задач используются современные технологии в области искусственного интеллекта.

Использование данных принципов в области проектного управления обеспечивает успешное выполнение поставленных задач и повышает конкурентоспособность компаний.

Литература:

1. Аскеров, П.Ф. Некоторые аспекты программно-целевого управления АПК / П.Ф. Аскеров.- Инновации и инвестиции.- 2011.- № 4.- С. 37-39.
2. Аскеров, П.Ф. Некоторые аспекты социально ориентированной модели экономики сельского хозяйства / П.Ф. Аскеров // Инновации и инвестиции.- 2011.- № 3.- С. 198-200.
3. Аскеров, П.Ф. Оценка финансового положения производителей подсолнечного масла в России / П.Ф. Аскеров, В.В. Тетдоев, А.Н. Струков, А.В. Сидоров // Экономика, труд, управление в сельском хозяйстве.- 2022.- № 6 (88).- С. 52-58.
4. Аскеров, П.Ф. Повышение эффективности сельскохозяйственного производства на основе информационно-консультационного обслуживания / П.Ф. Аскеров // Техника и оборудование для села.- 2004.- № 3.- С. 41-42.
5. Аскеров, П.Ф. Состояние и некоторые проблемы хозяйственного управления в АПК РФ / П.Ф. Аскеров // Инновации и инвестиции.- 2011.- № 1.- С. 157-161.
6. Development features, financing methods and investment attractiveness evaluation of start-ups in Russia / M.Ya. Veselovsky, M.S. Abrashkin, M. Sikyr, P.F. Askerov, Ju. Gnezdova // The 10th International Days of Statistics and Economics. Conference Proceedings.- 2016.
7. Concept of cluster management in the system of innovative development of regional economy / S.S. Nosova, S.V. Lyubimtseva, A.V. Novichkov, V.I. Novichkov, P.F. Askerov, A.R. Rabadanov // International Journal of Applied Business and Economic Research.- 2017.- Т. 15.- № 12.- С. 113-120.

КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЙ В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

**Грачев Д.А., ст. преподаватель кафедры экономики и финансов,
Кучеров И.М., магистрант**
*Российский государственный университет народного хозяйства
имени В.И. Вернадского*

Современная экономика и общество испытывают значительное влияние цифровизации – процесса, в котором информационные технологии проникают во все сферы деятельности. В таких условиях рост конкурентоспособности становится одной из ключевых задач для

предприятий, стремящихся удержаться на рынке и достичь успеха.

Фундаментальные труды в исследовании роста конкурентоспособности предприятий в условиях цифровизации экономики и общества принадлежат Д.В. Даниной, Н.В. Климовой, Д.А. Королеву, С.М. Микалуту, Э.Д. Гиамфии др., поскольку в них описаны понятие конкурентоспособности предприятия, его компоненты и другие ключевые элементы. Также различным аспектам роста конкурентоспособности предприятия в разное время уделяли специалисты различных наук, результаты трудов которых изложены в их публикациях, среди их числа выделяются статьи А.Б. Бабанова, Р.Х. Шаваева, М.Д. Харламова, О.В. Кузьменко, Д.С. Чернышова, К.Н. Задорожной и др., которые помогают определить методические особенности развития конкурентоспособности предприятий в современных условиях цифровизации экономики и общества.

Для оценки влияния роста конкурентоспособности современных предприятий в условиях цифровизации экономики будем использовать комплекс общенаучных методов, таких как обобщение и систематизация, с их помощью проведем поиск научной литературы, распределим источники по отдельным задачам исследования. Анализ и синтез применим в ходе изучения теоретических и методологических основ оценки роста конкурентоспособности современных предприятий.

Целью исследования является выявить ключевые особенности роста конкурентоспособности современных предприятий в условиях цифровизации экономики и общества.

Цифровизация экономики и общества стала неотъемлемой частью нашей реальности и привнесла в нее множество новых возможностей. Однако, чтобы успешно развиваться в условиях цифровой экономики, предприятия должны адаптироваться к ее особенностям и внедрять цифровые решения во все сферы своей деятельности. Только тогда они смогут выступить на конкурентном рынке, повысить эффективность бизнес-процессов, продвигать свои товары и услуги через новые маркетинговые каналы, развивать инновации и обеспечивать безопасность своих данных.

На начальном этапе исследования целесообразно рассмотреть теоретические основы конкурентоспособности предприятия, для чего необходимо изучить научную литературу и определить подходы ученых относительно сущности данного понятия. Посредством применения методов обобщения и систематизации в табл. 1 изложены некоторые определения ученых того, что, по их мнению, понимается под конкурентоспособностью.

Научная интерпретация термина «конкурентоспособность»

Источник	Определение
Д.В. Данина, Н.В. Климова	Под конкурентоспособностью предприятия принято понимать его способность быть востребованным и успешным на рынке, соперничать с конкурирующими фирмами и получать больше экономических выгод по сравнению с компаниями-поставщиками схожей продукции.
Д.А. Королев	Конкурентоспособность – это непрерывный операционный процесс, связанный с повышением эффективности и эффективности свойств объекта (предприятия или отрасли, товара или услуги), для обеспечения конкуренции.
О.В. Кузьменко, Д.С. Чернышов, К.Н. Задорожная	Конкурентоспособность предприятия – это его способность производить и реализовывать на рынке востребуемый потребителем товар или услугу.
И.М. Лифиц	Конкурентоспособность – уровень преимущества или отставания фирмы, предприятия, организации по отношению к другим участникам-конкурентам на рынке внутри страны и за ее пределами, определяемый по таким параметрам, как технология, квалификация персонала, качество, политика сбыта и т.п.
С.М. Микалут, Э.Д. Гиамфи	Конкурентоспособность предприятия – это уровень потенциального или реального удовлетворения им конкретной потребности по сравнению с аналогичными объектами, представленными на целевом рынке.

Обобщив вышесказанное, можно сделать вывод, что конкурентоспособность предприятия – это возможность эффективной деятельности в области хозяйствования в конкурентной среде рынка. Анализируя понятия, изложенные в таблице 1, следует отметить, что в научной литературе присутствует два ключевых подхода в описании искомого понятия – процессный и системный, причем некоторые авторы придерживаются широких и узких подходов внутри них.

Ученые, которые основывают свои взгляды на процессном подходе, фокусируют внимание на динамике конкурентоспособности, изменчивость тех свойств, о которых говорят другие ученые. Процессный подход фокусируется на последовательности действий и взаимодействиях между различными элементами, которые влияют на конкурентоспособность объекта.

В свою очередь, системный подход базируется на описании элементов конкурентоспособности и их взаимосвязи. По нему конкурентоспособность рассматривается как взаимодействие различных элементов, компонентов и связей, которые вместе образуют систему, способную конкурировать на рынке.

Оба подхода являются важными для понимания и описания конкурентоспособности объекта. Каждый из них предоставляет

уникальную перспективу и позволяет выявить различные аспекты, которые могут влиять на конкурентоспособность.

Конкурентоспособность может относиться ко всем без исключения объектам на рынке. Наличие конкуренции является одним из факторов, определяющих наличие конкурентоспособности. Конкуренция стимулирует объекты на рынке к постоянному улучшению и инновациям, чтобы выделяться и привлекать клиентов. Однако, наличие конкуренции само по себе не гарантирует конкурентоспособность – объекты должны иметь соответствующие ресурсы, стратегии и способности, чтобы успешно конкурировать на рынке. На рисунке отразим факторы конкурентоспособности, которые в современном предприятии ключевую роль.

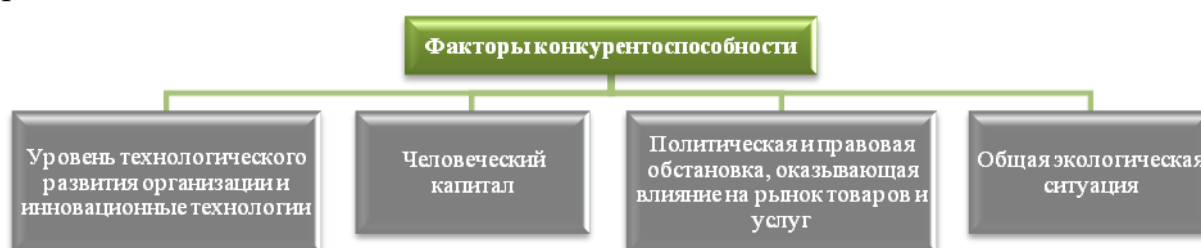


Рис. Факторы конкурентоспособности [4]

Современность характеризуется стремительными технологическими изменениями, которые проникают во все сферы жизни и формируют новую экономическую реальность. Цифровизация экономики и общества является главным фактором, влияющим на рост конкурентоспособности предприятий.

Одной из особенностей роста конкурентоспособности современных предприятий в условиях цифровизации является использование современных технологий и цифровых инструментов. Внедрение новых информационных систем и программного обеспечения позволяет автоматизировать процессы, улучшить качество продукции и услуг, сократить время и затраты. Благодаря этому предприятия могут значительно повысить эффективность своей деятельности и обеспечить конкурентное преимущество на рынке.

Еще одной особенностью роста конкурентоспособности является развитие электронной коммерции и цифровых платформ. С развитием интернета и мобильных технологий коммерческие операции все чаще происходят в онлайн-режиме. Предприятия, основываясь на цифровых платформах и создавая удобные онлайн-сервисы, могут привлечь большое количество клиентов и сократить издержки на продвижение и рекламу. Такие предприятия обладают преимуществом перед традиционными предприятиями, что способствует росту их конкурентоспособности.

В цифровой экономике особое внимание уделяется инновациям и постоянному изменению. Быстрый технологический прогресс требует от

предприятий постоянной адаптации и развития. Время, когда компания могла опираться на один успешный продукт или услугу, прошло. Современные предприятия, стремясь быть конкурентоспособными, должны постоянно искать новые варианты развития, улучшения и внедрения новых технологий. Способность оперативно реагировать на изменения рынка и осваивать новые направления становится критической для обеспечения роста конкурентоспособности.

Рост конкурентоспособности современных предприятий требует не только технической оснащенности и квалифицированного персонала, но и изменений в организационной культуре и структуре. Необходимо развитие гибких управленческих и коммуникационных систем, умение работать в команде, осуществлять эффективное управление знаниями и информацией.

Цифровизация экономики приводит к значительным изменениям и новым возможностям для предприятий. Вместе с увеличением доступности и использования цифровых технологий, предприятия могут улучшить свою конкурентоспособность. Научные исследования обнаружили несколько новых факторов, которые способствуют росту конкурентоспособности современных предприятий в условиях цифровизации экономики (табл. 2).

Из таблицы 2 следует, что научная новизна роста конкурентоспособности современных предприятий в условиях цифровизации экономики заключается в использовании новых возможностей, которые цифровые технологии предоставляют для автоматизации и оптимизации процессов, развития новых продуктов, расширения географического охвата, улучшения коммуникации и сотрудничества, а также привлечения и удержания талантов.

Перечисленные факторы помогают предприятиям стать более конкурентоспособными и добиваться успешных результатов на рынке.

Таблица 2

**Факторы, способствующие росту конкурентоспособности
в условия цифровизации экономики**

Фактор	Характеристика
<i>1</i>	<i>2</i>
Автоматизация и оптимизация процессов	Цифровизация позволяет предприятиям автоматизировать и оптимизировать свои бизнес-процессы, что повышает производительность и эффективность. Новые технологии, такие как искусственный интеллект и аналитика данных, позволяют предприятиям собирать, анализировать и использовать большие объемы данных для принятия более оправданных и информированных решений.
Развитие новых продуктов и услуг	Цифровые технологии создают новые возможности для развития и предложения новых продуктов и услуг. Предприятия могут использовать цифровые платформы для создания инновационных продуктов, а также улучшения качества и функциональности существующих продуктов.

1	2
Расширение географического охвата	Цифровые технологии позволяют предприятиям расширять свое присутствие на международном уровне. Они могут достигать новых рынков и клиентов без необходимости физического присутствия. Интернет и социальные сети позволяют предприятиям эффективно продвигать свои продукты и услуги международному аудиторией и устанавливать партнерства с компаниями из разных стран.
Улучшение коммуникации и сотрудничества	Цифровые технологии облегчают коммуникацию и сотрудничество между предприятиями и их клиентами, партнерами и сотрудниками. Это позволяет быстро обмениваться информацией, решать проблемы и принимать коллективные решения. Виртуальные рабочие пространства и онлайн-инструменты совместной работы облегчают командную работу и снижают издержки на коммуникацию.
Привлечение и удержание талантов	Цифровизация экономики предлагает новые возможности для предприятий привлекать и удерживать талантливых сотрудников. Многие молодые специалисты предпочитают работу в компаниях, которые активно используют цифровые технологии и инновации. Предприятия, которые активно внедряют и развивают цифровые платформы и инструменты, могут быть привлекательными для талантливых кадров.

Повышение конкурентоспособности предприятия на рынке связано с выявлением внутренних резервов организации и управления, эффективным использованием ресурсов, снижением затрат, расширением ассортимента и позиций на рынке на основе процессных и продуктовых инноваций, с качеством принятия управленческих решений, цифровой трансформацией условий и среды развития предприятия. Стратегически важной задачей остается создание цифровых платформ управления экономикой, для поддержки стартапов, развития инновационных предприятий с ориентацией на международные рынки, введение сквозной автоматизации всех основных производственно-экономических отношений, мобилизация знаний и компетенций, расширение занятости в высокотехнологичных отраслях [6].

Итак, рост конкурентоспособности современных предприятий в условиях цифровизации экономики и общества определяется использованием современных технологий и цифровых инструментов, развитием электронной коммерции и цифровых платформ, умением адаптироваться к постоянным изменениям и инновациям, а также развитием организационной культуры и структуры. Реализация этих особенностей позволяет предприятиям стать успешными и конкурентоспособными в современном бизнес-мире.

Литература:

1. Аскеров, П.Ф. Некоторые аспекты программно-целевого управления АПК / П.Ф. Аскеров.- Инновации и инвестиции.- 2011.- № 4.- С. 37-39.
2. Аскеров, П.Ф. Некоторые аспекты социально ориентированной модели экономики сельского хозяйства / П.Ф. Аскеров // Инновации и инвестиции.- 2011.- № 3.- С. 198-200.
3. Аскеров, П.Ф. Оценка финансового положения производителей подсолнечного масла в России / П.Ф. Аскеров, В.В. Тетдоев, А.Н. Струков, А.В. Сидоров // Экономика, труд, управление в сельском хозяйстве.- 2022.- № 6 (88).- С. 52-58.
4. Аскеров, П.Ф. Повышение эффективности сельскохозяйственного производства на основе информационно-консультационного обслуживания / П.Ф. Аскеров // Техника и оборудование для села.- 2004.- № 3.- С. 41-42.
5. Аскеров, П.Ф. Состояние и некоторые проблемы хозяйственного управления в АПК РФ / П.Ф. Аскеров // Инновации и инвестиции.- 2011.- № 1.- С. 157-161.
6. Development features, financing methods and investment attractiveness evaluation of start-ups in Russia / M.Ya. Veselovsky, M.S. Abrashkin, M. Sikyr, P.F. Askerov, Ju. Gnezdova // The 10th International Days of Statistics and Economics. Conference Proceedings.- 2016.
7. Concept of cluster management in the system of innovative development of regional economy / S.S. Nosova, S.V. Lyubimtseva, A.V. Novichkov, V.I. Novichkov, P.F. Askerov, A.R. Rabadanov // International Journal of Applied Business and Economic Research.- 2017.- Т. 15.- № 12.- С. 113-120.

ИННОВАЦИОННАЯ АКТИВНОСТЬ КАК ИНСТРУМЕНТ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

**Гусева Т.А., ст. преподаватель кафедры экономики и
предпринимательства
Государственный университет просвещения**

В настоящее время агропромышленный сектор России остается одним из локомотивов отечественной экономики, но отстает от мировых лидеров в области инноваций, без которых невозможна реализация инновационной модели развития сельского хозяйства [1, с. 6].

За тот небольшой промежуток времени, прошедший с начала реализации национального проекта «Развитие агропромышленного комплекса», государственных программ развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия, состояние отечественного сельского хозяйства стало существенно улучшаться. Так, в нынешних условиях, связанных с известными политическими событиями в мире и санкциями, введенными против России, сельское хозяйство продолжает развиваться и обеспечивать увеличение производственных процессов по основным продуктам, за

исключением лишь молока [4].

Несмотря на комплекс неблагоприятных погодных условий (почвенная и атмосферная засуха, суховеи, паводок, наводнение, природные пожары), в 2021 году удалось собрать неплохой урожай сельскохозяйственных культур, а по отдельным культурам установить рекорды.

На современном этапе в России в целом возделывается примерно 10% пашни с использованием цифровых технологий при том, что без применения инновационных технологий утрачивается почти 40% урожая. Россия по уровню цифровизации сельскохозяйственной сферы находится на 15-м месте в мире [6, с. 45]. Однако в настоящее время потенциал для модернизации агропромышленного комплекса страны огромен: аграрная сфера во многих странах трансформируется из традиционной в высокотехнологичную отрасль, и она способна формировать новые рынки для различных технологических инноваций, которые будут способствовать успешному решению огромного числа практических задач в сельском хозяйстве.

Одним из основных показателей инновационной экономики является уровень инновационной активности организаций. Динамика инновационно-активных организаций, в том числе сельскохозяйственных организаций в Российской Федерации за 2017-2021 гг. приведена в табл. 1.

Таблица 1

Динамика инновационно-активных организаций, в том числе сельскохозяйственных, в Российской Федерации [5]

Показатель	2017 г.*	2018 г.	2019 г.	2020 г.	2021 г.
Всего, %	20,8	19,8	21,6	23,0	23,0
из них по видам экономической деятельности:					
выращивание однолетних культур	6,2	5,2	7,5	10,3	10,4
выращивание многолетних культур	6,9	2,2	4,7	8,7	5,1
выращивание рассады	20,0	14,3	12,5	15,4	22,2
животноводство	4,4	4,7	5,3	9,5	9,3
смешанное сельское хозяйство	–	16,3	8,9	5,2	12,6
деятельность вспомогательная в области производства сельскохозяйственных культур и послеуборочной обработки сельхозпродукции	4,6	6,3	7,4	7,2	8,0

*По критериям 4-й редакции Руководство Осло

По данным табл. 1 видно, что удельный вес организаций, осуществлявших инновации в РФ с 2018 года, возрастает и в 2020-2021 остановился на уровне 23%. Наибольшее всего инновационно-активных организаций в сельском хозяйстве наблюдается по экономической

деятельности: выращивание рассады с удельным весом инновационно-активных организаций в 2021 году – 22,2%.

Динамика и сравнение уровня инновационной активности предприятий и организаций в России за 2017-2021 гг. приведена в табл.2, а динамика уровня инновационной активности сельскохозяйственных организаций по видам экономической деятельности за 2017-2021 гг. представлена на рис. 1.

Таблица 2

Уровень инновационной активности организаций в РФ [5]

Показатель	2017 г.*	2018 г.	2019 г.	2020 г.	2021 г.
Всего, %	14,6	12,8	9,1	10,8	11,9
из них по видам экономической деятельности:					
промышленное производство, %	17,8	15,6	15,1	16,2	17,4
Обеспечение электрической энергией, газом и паром; кондиционирование воздуха (за исключением торговли электроэнергией; торговли газообразным топливом, подаваемым по распределительным сетям; торговли паром и горячей водой (тепловой энергией)), %	8,4	6,9	8,1	9,9	9,0
Водоснабжение; водоотведение, организация сбора и утилизации отходов, деятельность по ликвидации загрязнений, %	4,2	3,4	4,6	5,8	5,6
строительство, %	***	***	3,6	3,9	4,5
Транспортировка и хранение, %	***	***	2,8	4,0	3,9
Деятельность издательская	2,6	2,1	2,5	3,8	5,1
Деятельность в сфере телекоммуникаций, %	16,6	12,4	12,6	13,1	12,7
Разработка компьютерного программного обеспечения, консультационные услуги в данной области и другие сопутствующие услуги, %	11,4	10,1	11,1	13,2	15,1
Деятельность в области информационных технологий, %	7,1	5,0	5,5	10,2	8,0
Деятельность в области права и бухгалтерского учета, %	2,6	2,8	1,9	4,2	3,7
Деятельность головных офисов; консультирование по вопросам управления, %	3,9	4,0	3,6	5,2	4,4

Показатель	2017 г.*	2018 г.	2019 г.	2020 г.	2021 г.
Деятельность в области архитектуры и инженерно-технического проектирования; технических испытаний, исследований и анализа, %	13,0	12,4	9,7	10,7	10,9
Научные исследования и разработки, %	66,7	61,4	51,3	51,1	47,5
Деятельность рекламная и исследование конъюнктуры рынка, %	2,2	3,7	3,0	2,6	3,3
Деятельность профессиональная научная и техническая прочая, %	1,1	2,3	4,3	8,8	9,3
Деятельность в области здравоохранения и социальных услуг, %	***	***	5,3	8,6	***

*По критериям 4-й редакции Руководство Осло

***данные не имеются

По данным табл. 2 видно, что уровень инновационной активности (в общем количестве рассмотренных организаций, осуществляющих инновации) в 2021 году составило – 11,9%. Наибольший уровень инновационной активности наблюдается по «научные исследования и разработки» с уровнем активности в 2021 году – 47,5%, наименьшая инновационная активность в 2021 году отмечена среди рекламных и маркетинговых организаций.

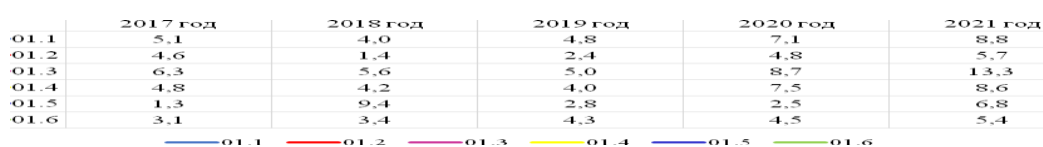


Рис. 1. Уровень инновационной активности сельскохозяйственных организаций

Примечание: 01.1 – выращивание однолетних культур; 01.2 – выращивание многолетних культур; 01.3 – выращивание рассады; 01.4 – животноводство; 01.5 – смешанное сельское хозяйство; 01.6 – деятельность вспомогательная в области производства сельскохозяйственных культур и послеуборочной обработки сельхозпродукции [5]

На рис. 1 видно, что уровень инновационной активности сельскохозяйственных организаций в РФ за пять лет имеет динамику к росту, при этом, наибольший уровень инновационной активности наблюдается у сельскохозяйственных организаций, занимающиеся выращиванием рассады. Также наблюдается большой «скачек» уровня

инновационной активности у сельскохозяйственных организаций смешанного сельского хозяйства в 2018 году.

Следует согласиться с Н.Я. Коваленко, который указывает, что развитие инновационной деятельности в сельском хозяйстве связано с такими его особенностями, которые представлены на рис. 2.

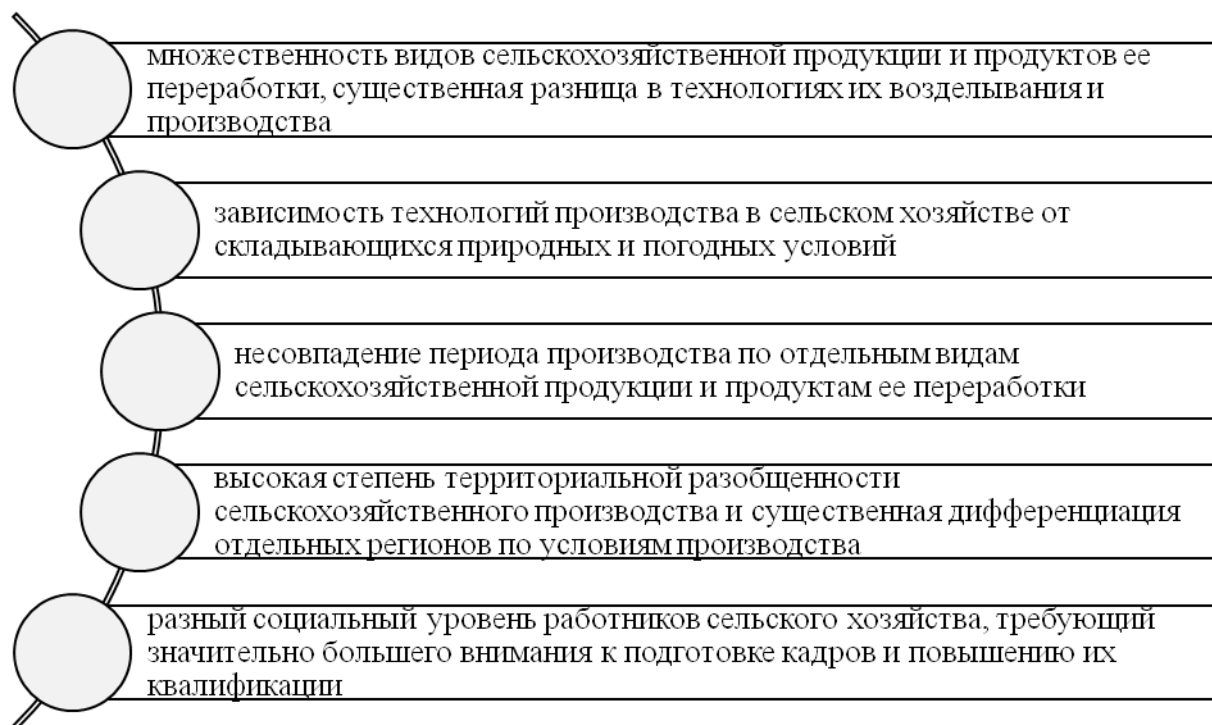


Рис. 2. Особенности сельского хозяйства, влияющие на развитие инновационной деятельности [7, с. 234]

В стране имеется хороший потенциал для роста высоких технологий, но его развитию мешают определенные факторы, такие как западные санкции, непривлекательная среда и нелегальное использование интеллектуальной собственности, а также слабая поддержка государства и высокая стоимость нововведений. Еще один очень важный фактор – это низкая доходность сельхозпроизводителей, которая не позволяет инвестировать средства в инновационные технологии. Доходность сельскохозяйственных предприятий во многом зависит от цены на продукцию, за рубежом при плохой рыночной конъюнктуре доходность гарантирует государство, поэтому участники рынка стабильно работают с рентабельностью 20-25% и не зависят от волатильности цен.

Внедрение инновационных цифровых технологий должно стать основным фактором роста производства и увеличения прибыли в сельском хозяйстве. Российский агробизнес имеет большие потенциальные возможности для увеличения объемов производства продукции за счет внедрения цифровых технологий в растениеводстве и животноводстве, увеличения производительности труда и полноценного использования цифровых платформ для управления на макро- и микроуровнях.

Лидерами прецизионных инноваций в нашей стране стали крупные агрохолдинги. Некоторые из них демонстрируют 100%-ное покрытие своих владений отдельными элементами точного земледелия. В результате внедрения новшеств доходность сельхозугодий повышается, а сами агрохолдинги получают по \$350–400 прибыли EBITDA с каждого гектара.

Таким образом, инновационные технологии и цифровизация становятся главными инструментами при проработке и реализации приоритетных направлений регулирования агропромышленного комплекса России, в том числе обеспечивают доступное финансирование для субъектов агропромышленного комплекса, выход на рынки сбыта, развитие экспорта. Применение цифровых технологий в аграрном секторе поможет увеличить конкурентоспособность и производительность труда, обеспечит качество и безопасность вкупе с привлечением инвестиций в отрасль.

Литература:

1. Артяков, В.В. Управление инновациями. Методологический инструментарий: учебник / В.В. Артяков, А.А. Чурсин. – М.: Инфра-М, 2022. – 206 с.
2. Ахмадеев, А.М. Важность инноваций для развития российского сельского хозяйства / А.М. Ахмадеев // Экономика и управление: научно-практический журнал. – 2022. - № 4 (166). – С. 4-9.
3. Большакова, А.Ю. Инновации в сельском хозяйстве России // А.Ю. Большакова, Н.М. Асадуллин // Инновационные технологии в АПК: Теория и практика. – Казань, 2021. – С. 22-25.
4. Гусева, Т.А. Конкурентоспособность производителей сельскохозяйственной продукции / Н.В. Быковская, С.М. Засядько, Т.А. Гусева // Вестник Адыгейского государственного университета. Серия 5: Экономика. – 2022. – № 4(310). – С. 37-44.
5. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики // Наука, инновации и технологии.- <https://rosstat.gov.ru/statistics/science>
6. Ситухо, А.Н. Основания стимулирования инноваций в сельском хозяйстве России / А.Н. Ситухо // Студенческий. – 2022. - № 28-3 (198). – С. 44-47.
7. Экономика сельского хозяйства: учебник для вузов / Н.Я. Коваленко [и др.]. – М.: Юрайт, 2022. – 406 с.

МАРКЕТИНГ КАК ДЕЙСТВУЮЩИЙ ИНСТРУМЕНТ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

**Гусева Т.А., ст. преподаватель кафедры экономики и
предпринимательства**

Государственный университет просвещения

Рост конкурентоспособности продукции предприятий связан со способностью удовлетворять разнообразным требованиям и представлять конкретную ценность для потребителя, в том числе обладать лучшими характеристиками по сравнению с конкурентами на рынке, то есть

конкурентным преимуществом. При этом покупатель всегда сопоставляет две важнейшие характеристики товара - цену и качество. Поэтому важнейшую роль для предприятия играет маркетинг, направленный на изучение рыночных потребностей и более полный их учет в производственной деятельности [4].

На протяжении длительного периода времени специалисты в области маркетинга делали попытки сформировать набор различных маркетинговых инструментов, с помощью которых можно было бы: определять оптимальные затраты на маркетинговые мероприятия; достигать поставленные стратегические и оперативные цели; активно воздействовать на спрос.

Изучив теоретические источники по теме исследования, нами сделан вывод, что большинство маркетологов, выделяют четыре основных инструмента маркетинга или как его еще называют «комплекс маркетинга» - 4P (product, price, place, promotion) (рис. 1).



Рис. 1. Основные инструменты маркетинга (комплекс маркетинга)

Комплекс маркетинга используется на любом предприятии, вне зависимости от того, на какую концепцию оно ориентировано.

Рассмотрим основные инструменты маркетинга и их особенности, которые применяются на предприятиях на этапе реализации какого-либо проекта/ продукта.

Первый, наиболее распространенный инструмент, который используют в маркетинговой деятельности предприятия – это реклама.

Реклама является наиболее действенным инструментом, который позволяет предприятию регулировать поведение покупателя. Реклама необходима для привлечения внимания к услугам и товарам, она создает положительный имидж организации.

Компания может рекламировать [6, с. 55]:

1. Свои услуги.
2. Себя саму.

Второе направление рекламы более предпочтительно. В рекламе формируется имидж компании, который нужно донести до клиентов, чтобы вызвать их доверие и позитивное отношение к поставщику. Реклама – это уникальный способ продемонстрировать качество услуги/товара: показать картину «до» и «после»; гарантировать бесплатное первое пользование услугой, чтобы показать уверенность производителя в качестве. Этот инструмент маркетинга эффективно работает с услугами, которые должны предоставляться не единожды. Он способствует формированию доверия клиентов к продавцу, позволяет последнему расширить свою клиентскую базу.

Рекламируя свои услуги, компания должна упираться на их стабильно высокое качество, уровень квалификации и личностные качества работников, уникальный, отличный от конкурентов процесс обслуживания клиентов. Реклама товаров, в свою очередь, чаще сосредотачивается на ценовых показателях, гарантии качества и удобстве покупки.

Вторым инструментом маркетинга выступают персональные продажи (или прямой маркетинг).

Личные продажи – данный инструмент предполагает, что условный продавец вступает в личный и непосредственный контакт с потребителем. На рынке эксклюзивных услуг (например, в модных салонах) требуется персональное общение с клиентом, чтобы продукт был должным образом презентован, а его высокая цена – оправдана. Клиент общается с продавцом в любом случае. Поэтому личные продажи являются одним из наиболее дешевых, практически бесплатных инструментов маркетинга. Это одна из причин их высокой популярности среди маркетологов [5, с. 135].

Таким образом, в основе прямого маркетинга лежит прямое личное общение (коммуникация) с потребителем, выстраивание взаимоотношений с целью получения прибыли. Прямой маркетинг, в отличие от директ-маркетинга, ориентирован не на целевые группы, а на отдельные личности и не использует информационных посредников для коммуникаций. Это особое отношение к каждому клиенту предполагает обратную связь, создание и постоянное ведение базы данных клиентов. Персональные продажи – достаточно затратный инструмент, потому что требует подготовки высококлассных специалистов по продажам, расходы на передвижение, высокие психологические нагрузки.

Третьим наиболее часто применяемым на предприятиях инструментом маркетинга является прямое почтовое сообщение (директ-мэйл) [3].

Почтовые рассылки применяются довольно давно. Первые компании, которые стали использовать в своем продвижении такой

инструмент маркетинга зарабатывали миллиарды долларов. На заре появления почты стали активно распространяться и каталоги товаров, что можно также считать адресной рассылкой.

Сегодня директ-мэйл используют повсеместно. Чтобы сэкономить некоторые компании не печатают письма на бумаге, не закупают марки и конверты, а используют возможности электронной почты. В истории маркетинга были случаи, когда всего за несколько часов информация, посланная в письме, становилась настоящим «вирусом» и доходила до большинства людей уже как молва.

Эффект применения данного инструмента на предприятии в том, что даже имея очень небольшой бюджет можно добиться потрясающих результатов. Стоимость рассылки по электронной почте стремится к нулю. Конечно, это не означает, что применение данного инструмента не будет стоить компании ни копейки. Свою ценность имеют как труд копирайтера и дизайнера, которые будут составлять письма, так и база данных, по которой будет идти рассылка. Но, все эти расходы ниже в разы по сравнению с другими видами маркетинговой активности. Реклама на ТВ, печать каталогов и участие в профильных выставках все равно обойдутся дороже.

Четвертым маркетинговым инструментом является паблик рилейшнз («рассказ для публики») [2, с. 270].

Пиар (Public Relations) – это действия, направленные конкретно на привлечение внимания публики. Они имеют целенаправленное влияние на определенную группу людей и носят больше социальный характер, чем коммерческий. Главная функция пиара – ознакомление потребителей с продуктом. Им может быть компания, бренд, отдельная позиция из товарной линейки или событие. Те, на кого воздействует PR-акция, должны по ее окончанию относиться лояльно к продвигаемому продукту, доверять ему.

На протяжении последнего времени широко применяется финансирование, которое является еще одним инструментом маркетинга.

Много крупных предметов или предметов, которые дорого стоят, как правило, не оплачиваются при покупке (недвижимость, автомобили, яхты, драгоценности). В таком случае нужно задействовать особые финансовые процедуры. В связи с чем, у менеджера по маркетингу должно быть представление о том, что нужно клиентам, связанных с процедурой оплаты крупных покупок, и предложить им некоторые системы финансирования или помощь маркетинговой системы.

Рассмотрим оценку эффективности применения инструментов маркетинга на предприятии.

Оценка эффективности необходима как показатель эффективности управления маркетингом на предприятии. Динамика продаж и развитие клиентской базы отражают качество предпринятых действий. Для точной

оценки применяют следующие показатели (рис. 2) [1, с. 137]:

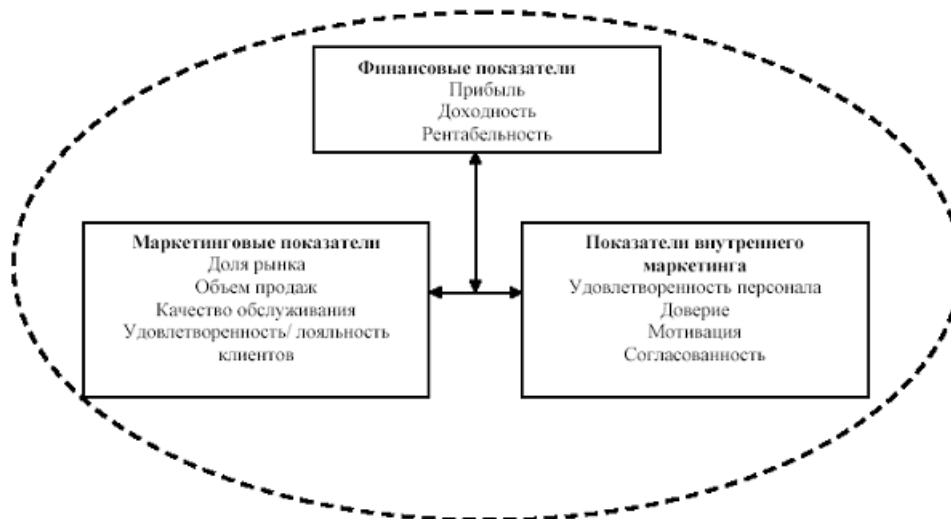


Рис. 2. Показатели эффективности инструментов маркетинга

- динамика продаж по отношению к аналогичному периоду (квартал, год);
- динамика проникновения продукта на рынок;
- показатель ROI. Рассчитывается как отношение полученной прибыли к вложенным в маркетинговые инструменты средствам;
- показатель A/S. Показывает % вложений на применение маркетинговых инструментов относительно общей выручки.

Если целью комплекса маркетинговых действий была не только прибыль, но и развитие клиентской базы, то проводится оценка по дополнительным критериям:

- рост общей базы клиентов;
- динамика лояльности целевой аудитории к продукту (оценить удовлетворенность продуктом, сравнить с предыдущим периодом);
- динамика по отзывам (положительным и отрицательным);
- увеличение количества пробных покупок среди вновь привлеченной аудитории;
- конверсия траффика в целевые действия (покупки, заявки и т.д.).

По итогам оценки определяется эффективность выбранной стратегии. Принимается решение о модернизации инструментария маркетинга на предприятии.

В итоге можно отметить, что каждое предприятие стремится эффективно управлять своей маркетинговой деятельностью. Компания должна знать, каким образом осуществлять анализ рыночных возможностей, проводить отбор подходящих целевых рынков, как разрабатывать эффективный комплекс маркетинга и успешно заниматься управлением претворения маркетинговых задач в жизнь. Нужно отметить, что комплекс маркетинга есть набор, поддающихся контролю переменных

факторов (инструментов) маркетинга, благодаря совокупности которых организация стремится вызвать желательную ответную реакцию со стороны целевого рынка. Благодаря инструментарию маркетинга, осуществляется решение разных вопросов, в том числе на начальном их уровне, которые дают возможность компании выигрывать конкурентную борьбу и получать прибыль.

Литература:

1. Антипова, Т.Ю. Современный комплекс маркетинга / Т.Ю. Антипова // Аллея науки. – 2017. – № 5. – С. 269–273.
2. Аслудинова, Л.С. Методические подходы к оценке эффективности использования инструментов маркетинга в управлении деятельностью предприятия / Л.С. Аслудинова // Концепт. – 2014. – № 4. – С. 136–140.
3. Годин, А.М. Инструменты современного маркетинга: монография / А.М. Годин, О.А. Масленникова. – М.: Дашков и К°, 2014. – 179 с.
4. Гусева, Т.А. Конкурентоспособность производителей сельскохозяйственной продукции / Н.В. Быковская, С.М. Засядько, Т.А. Гусева // Вестник Адыгейского государственного университета. Серия 5: Экономика. – 2022. – № 4(310). – С. 37–44.
5. Лобанова, С.Н. Маркетинговые инструменты и их использование в деятельности фирм / С.Н. Лобанова // Фундаментальные и прикладные исследования кооперативного сектора экономики. – 2014. – № 3. – С. 71–74.
6. Панькина, О.А. Применение маркетинговых инструментов на предприятии / О.А. Панькина // Конкурентоспособность и инновационная активность Российской Федерации: регион, город, предприятие. – 2016. – С. 53–56.

ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ РОССИИ В УСЛОВИЯХ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОЙ НЕСТАБИЛЬНОСТИ

**Дедушева Л.А., к.э.н., доцент кафедры экономики и финансов
*Российский государственный университет народного хозяйства
имени В.И. Вернадского***

Эффективное регулирование экономики России - одна из главных задач государства. Однако за последние три года произошли события, которые сильно повлияли на расходную часть бюджета страны, проблема ввода санкций, увеличение расходов на военные нужды, именно поэтому существует ряд проблем, которые могут затруднить развитие экономики и повлиять на благосостояние населения. В данной статье мы рассмотрим основные проблемы национальной экономики и возможные пути их решения.

Государство принимает меры, направленные на стабилизацию экономической ситуации, обеспечение финансовой стабильности путем совершенствования налоговой политики, поддержания финансовой устойчивости отраслей и секторов экономики, создания здоровой конкурентной предпринимательской среды с помощью совершенствования

государственных программ, направленных на поддержку и развитие отраслей народного хозяйства, поддержку населения и региональных бюджетов. Кроме того, существует множество других факторов, которые могут влиять на экономическую стабильность.

Существует множество трактовок понятия экономического развития, которые были изучены как отечественными, так и зарубежными учеными. Рассмотрим некоторые из них.

1. Процесс функционирования и трансформации экономической и финансовой систем именно в долгосрочном периоде под влиянием различных экономических противоречий, потребностей, а также интересов [3].

2. Расширенное воспроизводство, а также постепенные изменения экономики, производительных сил, образования, науки, культуры, уровня и качества жизни населения данной страны, а также человеческого капитала структурного и качественного характера [2].

Важно понимать, что экономическое развитие не является статичным процессом, его характер и динамика могут изменяться в зависимости от различных факторов - как внутренних, так и внешних. К внешним можно отнести такие причины, как политическая нестабильность (специальные операции, революции, войны), освоение новых территорий и ресурсов, развитие технологий. Среди внутренних факторов выделяют: макроэкономическую политику, привлекательность для инвестиций в контексте создания новых рабочих мест и совершенствования существующих производственных технологий и пр.

В условиях санкций и нарушения логистики в российской экономике происходят изменения в технологических циклах, что приводит к увеличению внимания к импортозамещению. Следует отметить, что экономические циклы играют важную роль в этом процессе и требуют системного изучения и анализа.

Рассмотрим основные показатели эффективности российской экономики. Важнейшим показателем состояния экономики страны является валовый внутренний продукт и его динамика.

По итогам 2022 г. было зафиксировано снижение ВВП на 2,1%. Обратившись к структуре валового внутреннего продукта по видам экономической деятельности видно, что наибольшее негативное влияние перенесли оптовая и розничная торговля, обрабатывающая промышленность, научная и техническая деятельность, транспортировка и хранение. Сельское хозяйство, строительство, госуправление и обеспечение военной безопасности, напротив, оказали положительный вклад, а также финансовая и страховая деятельность, гостинично-ресторанный бизнес, информация и связь. Как следует из оценки рейтингового агентства НКР, выручка от продажи газодобывающих компаний отражается в виде деятельности «оптовая торговля». Таким

образом, отрицательная динамика (−12,6%) в данном виде деятельности тесно связана с геополитической ситуацией в контексте поставок газа в страны Европы.

Тем не менее, существенное снижение объема произошло и в розничной торговле (−6,7%). Сопутствующими маркерами замедления экономического роста могут выступать индекс потребительских цен и располагаемый доход населения.

За прошлый год единственным кварталом без снижения располагаемых доходов населения стал четвертый. В то же время индекс потребительских цен демонстрирует исторический рост за последние 7 лет, сравнимый с 2015 годом.

Еще одним показателем, характеризующим состояние экономического развития страны, является безработица. В качестве особенности параметра можно выделить его двойственность. С одной стороны, безработица может приводить к увеличению уровня эмиграции и замедлению экономического роста. С другой стороны, происходит стимуляция роста производства за счет расширения состава предприятий, повышения производительности труда, усиления конкуренции на рынке труда.

Кроме того, серьезные социально-экономические последствия безработицы увеличивают ответственность государства за обеспечение занятости трудоспособного населения [1]. На 2022 год зафиксирован исторический минимум уровня безработицы в Российской Федерации — 3,7%.

Процесс регулирования всех секторов экономики страны осуществляется через нормативно-правовую базу в нескольких направлениях: правовое обеспечение функционирования частного бизнеса, защита конкуренции, перераспределение доходов через систему прогрессивного налогообложения и систему трансфертных платежей, перераспределение ресурсов (в том числе в общественных благ). Кроме того, используются инструменты государственного прогнозирования и государственного планирования. Как правило, перечисленные инструменты организованы с помощью государственной политики в соответствующих областях [4].

Проанализировав состояние экономики на современном этапе экономического развития, предлагаем ряд мер по урегулированию экономической ситуации: Данные проблемы могут быть решены путем достижения таких задач, как стабилизация роста национальной экономики и обеспечение равноправной интеграции России в мировую экономику:

- повышение конкурентоспособности российской экономики;
- обеспечение равных условий доступа российских товаров и услуг на внешние рынки;
- расширение экспорта готовых услуг и товаров с высокой

добавленной стоимостью;

- сохранение и укрепление позиций страны на международных товарных рынках;

- осуществление тарифной политики, которая могла бы создать благоприятные условия для расширения национального производства, не влияя на условия конкуренции на внутреннем рынке.

Справедливо предположить, что эти проблемы не могут быть решены мгновенно. Требуется значительное время для разрешения существующих трудностей социально-экономического развития страны.

Таким образом, экономический рост характеризуется увеличением объемов производства за счет привлечения дополнительных ресурсов в хозяйственный оборот и его качественного улучшения. Текущие проблемы экономического развития России сложны и требуют большого наблюдения. Несмотря на то, что правительство принимает ряд мер для решения этих проблем, многие вопросы остаются нерешенными.

Сегодня государственная политика должна основываться на эффективном распределении имеющихся ресурсов на благо населения. Текущий уровень жизни граждан и их будущее зависит от реформ, проводимых государством. Особенно большие возможности для решения основных задач открывает использование таких факторов, как: совершенствование технологии производства на основе технологических результатов; повышение образовательного уровня работников, а также совершенствование экономических механизмов, способствующих распределению ограниченных ресурсов.

Литература:

1. Борисов, Е.Ф. Экономика: Учебник / Е.Ф. Борисов, А.А. Петров, Т.Е. Березкина. — М.: Проспект, 2020.
2. Борщ, Л.М. Новая экономическая реальность в стратегии России: импортозамещение / Л.М. Борщ [и др.] // Экономика и предпринимательство. — 2017.- Т. 8-4.
3. Бранденбургер, А.М. Конкурентное сотрудничество и бизнесе / А.М. Бранденбургер, Б.Дж. Нейлбафф. — М.: Кейс, 2012.
4. Буздова, А.З. Формирование процесса государственного регулирования предпринимательства в условиях рыночных отношений / А.З. Буздова, А.Т. Амальчиев // Известия Кабардино-Балкарского государственного аграрного университета им. В.М. Кокова. — 2020.
5. Вымятина, Ю.В. Финансовая нестабильность и экономические кризисы: уроки Мински / Ю.В. Вымятина [и др.] // Экономическая теория. — 2018.-Т. 13.
6. Золотарев, В.А. Перспективы развития национальной экономики в области кадровой политики организаций / В.А. Золотарев // Мировые цивилизации. — М., 2018.
7. Mankiw, N.G., Weinzierl, M. An Exploration of Optimal Stabilization Policy // Brookings Papers on Economic Activity. — 2011.

КОНКУРЕНЦИЯ, ЕЕ ПРЕИМУЩЕСТВА И НЕДОСТАТКИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

**Долгова Е.А., к.э.н., доцент кафедры экономики и финансов,
Дробенкова Е.В., магистрант
*Российский государственный университет народного хозяйства
имени В.И. Вернадского***

Конкуренция — термин, использующийся в экономике достаточно давно, тем не менее, нет единого толкования данного понятия. Одним из первых, кто постарался конкретизировать феномен конкуренции, стал шотландский экономист и философ Адам Смит. В своём труде «Исследование о богатствах народов» [6] он пишет:

«Конкуренция сейчас же начнется среди покупателей, если произойдет сокращение предложения, что повлечет за собой повышение цен. Но, когда предложение слишком велико, цена будет падать тем ниже, чем больше конкуренция между продавцами. Или, смотря по тому, насколько окажется для них быстрее сбыть этот товар».

Адам Смит полагал, что конкуренция является регулирующим инструментом на рынке, и соблюдение её законов всеми участниками рыночных отношений способствует «честному соперничеству между продавцами за более выгодные условия продажи своих товаров». Исходя из такого положения дел, можно обобщить, что экономическая конкуренция — это форма экономического соперничества между субъектами рынка товаров и услуг за возможность получения большей прибыли, лучших условий ведения денежных отношений, а также на получения выгоды и ресурсов.

Фактически, наличие конкуренции стимулирует рост эффективности ведения какой-либо финансовой деятельности, поскольку покупатель товаров или услуг будет обращаться к тому экономическому субъекту, который будет оптимален с точки зрения соотношения цена/качество.

Рыночная конкуренция образовывается при соблюдении сочетания следующих факторов [7]:

1. Экономическая обособленность субъектов, предоставляющих услуги;
2. Зависимость товаропроизводителя от рыночного положения дел;
3. Борьба за удовлетворение спроса потребителя.

Конкуренция — один из двигателей экономики стран и даже межгосударственных экономических образований, поскольку существование в парадигме конкурентной борьбы реализовывают следующие задачи:

1. Рост эффективности производств и поставщиков товаров и

услуг;

2. Повышение качества и снижение цен;
3. Реализация актуальных запросов потребителя (покупателя);
4. Развитие технологий более высокого уровня;
5. Регулирование цен.

Основной причиной поощрения конкурентной борьбы является противодействие монополизации — ситуации, когда в рамках одной экономической территории (район, город, область, страна и т.д.) есть только один поставщик конкретных услуг или товаров, либо поставщиков несколько, но один из них по какой-либо причине обладает привилегиями, которые делают других конкурентов нежизнеспособными. Следовательно, здоровая и честная конкуренция приводит к приуменьшению монополистических процессов.

Предполагается, что создание конкурентной экономической среды — это путь к удовлетворению потребностей и государства, и потребителя услуг/товаров, и их поставщиков.

С точки зрения государства, большее количество успешных предпринимателей увеличивает количество налоговых отчислений в бюджет, что повышает качество жизни государства в целом. Если говорить о роли государства в антимонопольных действиях, то существуют различные регулировочные методы:

- Привлечение фирм и предпринимателей, пытающихся реализовать шаги в сторону монополизации, к юридической ответственности.

- Ограничение на слияние крупных компаний в одну в случаях, если это вредит конкурентной борьбе — таким образом, разрешение на слияние требуется получать у государства, и в случае подозрения на предмет монополизации разрешение может быть не выдано.

- Регулировка цен и определение их верхнего потолка в случае естественной монополии — это ситуация, когда существует лишь один поставщик услуг в рамках одной или нескольких экономических территорий.

- Принудительное разделение одной крупной монополистической компании на несколько не связанных друг с другом, чтобы создать между ними конкурентную среду.

Таким образом, конкуренция является инструментом, который возникает и естественным путём (ввиду наличия разных поставщиков товаров/услуг), так и искусственно, когда на рынок влияет государство либо какой-либо иной регулятор.

Несмотря на очевидные преимущества существования в парадигме конкурентной борьбы, есть некоторые недостатки, которые также следует учитывать, изучая экономические процессы. Проведём сравнительный анализ плюсов и минусов конкуренции в таблице [8].

Две стороны конкуренции

Положительные стороны конкуренции	Негативные стороны конкуренции
Препятствование появлению монополий	Усложнение ведения дел у поставщиков товаров/услуг
Новые рабочие места	Разделение доходов
Быстрое реагирование на спрос потребителя в динамике	Более высокий риск для инфляции и безработицы
Влияние на развитие высоких технологий и появление новых способов предоставления услуг более качественно	Вероятность появления незаконных методов конкурентной борьбы

Существуют следующие типы конкурентных рынков:

1. **Совершенный**, чистый конкурентный рынок. Он работает при существовании большого количества компаний, предполагающих одинаковые или однородные товары, открытую информацию о положении дел на рынке товаров, а также отсутствие регулировки цен на товары;

2. **Несовершенный** конкурентный рынок. Его характерные признаки это: существование большого количества небольших поставщиков товаров/услуг с неоднородной продукцией, контроль цен со стороны регулятора, возможность взаимозаменяемости продукции, ценовая и неценовая конкуренция.

Несовершенные рынки бывают следующими: олигополия, монополия, монополистическая конкуренция, монополия.

Раскроем подробнее каждый из вышеописанных терминов.

1. При **олигополии** формируется следующая экономическая обстановка: несколько компаний делят весь рынок между собой и предлагают одинаковые по своей сути (или как минимум похожие) товары или услуги. Примерами олигополических рынков являются рынок автомобилей, авиаперевозок или поставщиков мобильной связи. Компании-конкуренты часто имеют соизмеримые показатели доходов и расходов на свои продукты.

В такой парадигме крайне затруднено появление новых фирм и их рост до уровня, способного полноценно конкурировать с основными игроками. Потребность в крупном стартовом капитале, большие расходы на маркетинг и необходимость трат на различные побочные расходы (лицензии, патенты) приводит к тому, что новые игроки очень часто нежизнеспособны в условиях олигополии.

Кроме того, фирмы, как правило, договариваются между собой и регулируют цены коллективными решениями [9].

2. Монополия - это ситуация, при которой все товары и услуги контролируются одним производителем, что приводит к зависимости потребителя от любых материальных условий, которые в теории могут быть установлены монополистом.

Помимо отсутствия регуляции цен ещё одним негативным нюансом монополии является ограниченный объём производства. При наличии конкуренции, отрасль, в которой работает монополист, производила бы больше товаров и услуг, ведь даже будучи крупной, одна компания редко способна покрыть потребности всех потребителей и удовлетворить их спрос на поставляемые товары.

С другой стороны, есть ситуации, когда монополия — это естественное положение дел, с которым нет потребности как-либо бороться либо регулировать вышеописанными способами. Такое может быть в случае производства уникального товара (уникальные вещества, к примеру) или предоставления услуги, которая единственная в своём роде в рамках экономической территории. Известный пример — компания РЖД. Очевидно, что нет потребности в нескольких операторах железнодорожного движения, учитывая, насколько это взаимосвязанная система, а если бы потребность и была, то на данный момент РЖД покрывает весь спектр услуг, связанных с железнодорожными перевозками.

Резюмируем основные атрибуты монополии:

- Монополист самостоятельно регулирует цену, темп производства, а также качество выпускаемого товара;
- Монополист полностью контролирует свою отрасль с точки зрения производства и реализации товара и не позволяет другим бизнесам занять нишу в данной сфере деятельности;
- Монополист обладает исключительным правом на товар или услугу, им производимую.

3. Монополистическая конкуренция отличается от монополии тем, что каждая компания-конкурент, предлагая свой уникальный товар или услугу, имеет определенную возможность контролировать оборот своего товара на экономическом рынке. Если при стандартной конкуренции регулятором цен на товары являются цены конкурентов и государство, то при монополистической конкуренции такое влияние может быть ограничено существованием других компаний.

В условиях такого вида взаимоотношений между фирмами присутствует достаточно невысокий порог входа на рынок товаров и услуг. Имеют место трудности правового толка и финансовых сложностей, однако, в отличие от олигополии, где рынок был поделен между крупными игроками, в формате монополистической конкуренции стать новым бизнесом гораздо проще. Примеров такого формата конкуренции достаточно много, ведь, фактически, это могут быть бизнесы из любых

сфер: продавцы бытовой химии, кофейни, производители одежды или производственных товаров.

4. Обратным случаем несовершенного рынка является **монопсония**. Это ситуация, при которой в роли монополиста выступает не производитель товара/услуги, а клиент. Яркий пример подобного клиента-монополиста — это государство, ведь оно нередко обладает привилегией заказывать товары, которые невозможно получить обычному клиенту, такими как оружие, некоторые природные ресурсы или космические корабли. В данной статье раскрывается сущность такого явления как *конкуренция* — система, при которой производители товаров соперничают между собой в аспектах ценообразования и качества товаров либо услуг. Было определено, что конкуренция может быть совершенная и несовершенная, и последняя делится на монополию, олигополию, конкурентную монополию и монопсонию. Были выявлены характерные черты каждого вида, а также преимущества и недостатки существования в парадигме конкуренции для поставщиков товаров/услуг.

Таким образом, статья определяет основные положения и термины, связанные с конкуренцией, углубляет их и позволяет систематизировать данное явление с точки зрения современной экономики как на уровне внутренних, так и международных рынков товаров и услуг.

Литература:

1. Аскеров, П.Ф. Некоторые аспекты программно-целевого управления АПК / П.Ф. Аскеров.- Инновации и инвестиции.- 2011.- № 4.- С. 37-39.
2. Аскеров, П.Ф. Некоторые аспекты социально ориентированной модели экономики сельского хозяйства / П.Ф. Аскеров // Инновации и инвестиции.- 2011.- № 3.- С. 198-200.
3. Аскеров, П.Ф. Оценка финансового положения производителей подсолнечного масла в России / П.Ф. Аскеров, В.В. Тетдоев, А.Н. Струков, А.В. Сидоров // Экономика, труд, управление в сельском хозяйстве.- 2022.- № 6 (88).- С. 52-58.
4. Аскеров, П.Ф. Повышение эффективности сельскохозяйственного производства на основе информационно-консультационного обслуживания / П.Ф. Аскеров // Техника и оборудование для села.- 2004.- № 3.- С. 41-42.
5. Аскеров, П.Ф. Состояние и некоторые проблемы хозяйственного управления в АПК РФ / П.Ф. Аскеров // Инновации и инвестиции.- 2011.- № 1.- С. 157-161.
6. Смит, А. Исследование о богатствах народов / А.Смит.- М.: Ось-89, 1997 228 с.
7. Стиглер, Дж. Теория олигополии. Ломаная кривая спроса олигополиста и жесткие цены Т. 2: Теория фирмы / Дж. Стиглер // Вехи экономической мысли.- СПб., 1999.
8. Development features, financing methods and investment attractiveness evaluation of start-ups in Russia / M.Ya. Veselovsky, M.S. Abrashkin, M. Sikyr, P.F. Askerov, Ju. Gnezdova // The 10th International Days of Statistics and Economics. Conference Proceedings.- 2016.
9. Concept of cluster management in the system of innovative development of regional economy / S.S. Nosova, S.V. Lyubimtseva, A.V. Novichkov, V.I. Novichkov, P.F. Askerov, A.R. Rabadanov // International Journal of Applied Business and Economic Research.- 2017.- Т. 15.- № 12.- С. 113-120.

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ПОНЯТИЯ ПРИБЫЛЬ, ЕЕ МАКСИМИЗАЦИЯ И МЕТОДЫ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ

**Долгова Е.А., к.э.н., доцент кафедры экономики и финансов,
Савченко И.А., магистрант**
*Российский государственный университет народного хозяйства
имени В.И. Вернадского*

Словосочетание «максимизация прибыли» включает в себя важнейшую экономическую категорию – прибыль. Максимизация в данном случае означает действия для изменения прибыли. Характер этих действий определяется предметом воздействия, т.е. самой прибылью. Воздействие на прибыль, это своего рода управление ею. Для возможности управлять прибылью, надо знать, как поведет себя объект управления в результате действия тех или иных действий. Если мы не знаем, как поведет себя объект управления в действительности, то объект изучен недостаточно и неуправляем.

До сих пор прибыль является неоднозначно трактуемой, спорной экономической категорией. Понимание сущности прибыли, возможно после ответа на следующие вопросы. Как возникает? Что является источником ее возникновения? Как используется?

Принято считать, что категория «прибыли» является одним из основных показателей производственной деятельности предприятия. Вокруг неё всегда существовало очень много всяких вопросов: правильно ли подсчитана прибыль? Правильно ли рассчитан налог на прибыль? Как распределить прибыль? Как на самом деле максимизировать прибыль?

Чтобы дать ответы на все эти вопросы, рассмотрим различные определения прибыли, которых на сегодняшний день существует довольно много.

Например, юридическое определение прибыли звучит так – доход, полученный от производства и реализации любого товара и услуги.

Чаще всего прибыль трактуется как разница между ценой реализованной продукции и её себестоимостью.

Различают чистую или экономическую прибыль, нормальную прибыль и бухгалтерскую прибыль. Кроме того, они выделяются внутренние и внешние издержки. Последние связаны с приобретением ресурсов и с расходами на оплату труда. Внутренние издержки определяются согласно рассуждению, что раз владелец предприятия не платит себе зарплату, раз он вкладывает деньги в бизнес, вместо того, чтобы положить их просто в банк под проценты, то он должен получать так называемую нормальную прибыль. Эта нормальная прибыль и составляет внутренние издержки. Экономическая прибыль определяется путём вычета из общей выручки внешних и внутренних издержек

(нормальной прибыли). Бухгалтерская же прибыль равна общей выручке за минусом внешних издержек [4].

С количественной стороны, прибыль - это разница между валовой выручкой и себестоимостью продукции. С качественной стороны - это форма прибавленного продукта и прибавленной стоимости, которая выражает отношения между собственником средств производства и нанятыми работниками по поводу её создания и присвоения.

Кроме того, в разной учебной литературе можно найти следующие определения прибыли:

- прибыль - это плата за предпринимательство;
- прибыль - это плата за изобретательность, новаторство, талант в руководстве предприятием;
- прибыль - это плата за непредсказуемость, неопределённость, риск предпринимательской деятельности;
- прибыль - это результат монопольной деятельности [1].

Прибыль определяется методом вычитания из доходов предприятия затрат на закупку сырья, услуг сторонних организаций, а также заработной платы, выплаченной производственному персоналу.

Прибыль принято также делить на прибыль экономическую и прибыль финансовую. Под экономической прибылью подразумевается любой созданный материальный продукт, обладающий потребительскими качествами. Прибыль финансовая - это дополнительные деньги, вырученные за проданную продукцию, сверх вложенных затрат.

Из экономической теории ещё также известно, что «прибыль» может выражаться в абсолютных и относительных показателях. Абсолютная величина прибыли тождественна понятию «масса прибыли», т.е. некой конкретной величине, полученной предприятием за определённый период времени, например, за год. Относительным показателем прибыли, её динамикой выступает рентабельность или норма прибыли, которая определяется отношением массы прибыли к основному капиталу предприятия.

Все существующие определения прибыли сходятся в одном - прибыль представляет собой избыток, отклонение, остаток, разницу, что-то дополнительное. Все экономисты единодушно рассматривают прибыль как что-то, содержащееся в выручке от продажи.

В реальной же жизни в основе чего-то созданного лежат целенаправленные физические и умственные усилия человека. Благодаря этим усилиям что-то и появляется. Сколько усилий потратил, столько и получил. Происходит переход энергии одного вида в энергию другого вида. Относительная же прибыль (экономия), полученная от внедрения достижений науки и техники, называется эффектом.

Если человеческий труд обозначить через A , а результат труда (материальный продукт) - через B , то следствие того, что B вытекает из A ,

можно записать в виде $A \rightarrow B$. Человеческий труд - причина, а результат труда - следствие. Таким образом, между трудом и результатом труда (товаром, услугой) существует жёсткая причинно-следственная связь.

Сущность прибыли на микроуровне можно проследить по уравнению обмена:

$$PQ=MV, \quad (1)$$

где P – средняя цена товаров и услуг;

Q – количество товаров;

M – масса денег в обороте;

V – скорость оборота денег.

Это уравнение описывает обмен со стороны предложения. Со стороны спроса можно представить уравнение обмена таким образом:

$$MV=NG, \quad (2)$$

где N – количество потребителей;

G – среднее количество денег у потребителей.

Из этого следует что:

$$PQ=NG \quad (3)$$

Общая теоретическая формула цены товара, на микроэкономическом уровне такова:

$$P=G+T+\Omega \quad (4)$$

где P – цена товара;

G – заработная плата;

T – стоимость материалов;

Ω - прибыль.

В таком случае величина прибыли равна:

$$\Omega =P-G-T \quad (5)$$

Прибыль в макроэкономике получается путем вычитания величины спроса из величины предложения:

$$\Omega =PQ-NG \quad (6)$$

Эти свойства прибыли образовали две основные ее интерпретации: бухгалтерскую и экономическую. Они основаны на разных подходах к оценке деятельности предприятия. Бухгалтерский подход оценивает результат работы предприятия за отчетный период. Экономический подход оценивает перспективы деятельности предприятия. Объединив эти два подхода можно сформулировать определение понятия прибыль. Прибыль – это основной внутренний источник развития, обобщающий финансовый результат деятельности предприятия, представляющий собой разницу между совокупными доходами от деятельности и расходами, понесенными предприятием для получения доходов [5].

Измерение экономической эффективности деятельности сельскохозяйственных предприятий занимает особое место в экономическом анализе и является актуальным вопросом. Для полного и

точного проведения исследований необходима система показателей, которая отражает весь процесс формирования итогов деятельности предприятия. Практическое значение системы показателей эффективности сельскохозяйственного производства состоит в количественном и факторном содержании его основного критерия, обобщенной оценке эффективности использования производственных ресурсов. Чтобы провести оценку процессов происходящих на предприятии нужен критерий экономической эффективности. Критерий – это оценка процессов, связанных с использованием ресурсов и производством продукции. Критерий – это признак позволяющий определить эффективность.

Например, критерием экономической эффективности производства является максимум эффекта на единицу затрат (труда, материалов и т.д.). В качестве критерия эффективности производства можно использовать и обратный показатель – минимум затрат на единицу эффекта.

В настоящее время существует несколько направлений определения критерия эффективности сельскохозяйственного производства. В частности, в качестве критерия эффективности предлагается использовать соотношение фактического и нормативного результатов. Эти соотношения рассчитываются с помощью методов корреляции и регрессии. Этот критерий позволяет оценить результаты экономической работы, которые не поддаются прямому исчислению. Например, экономическую результативность работы руководителя или специалистов. Этот критерий имеет ряд существенных недостатков:

- не позволяет оценить экономическую эффективность использования ресурсного потенциала;
- не позволяет получить данные о количестве прибыли на единицу затрат ресурсов;
- не позволяет определить возможности предприятия по расширенному воспроизводству сельскохозяйственной продукции [8].

Существует несколько основных понятий результата деятельности предприятия. Одним из них является объем реализованной продукции. Часто цель деятельности предприятия ассоциируется с его максимизацией. То, что выручка от реализации является важным показателем трудно спорить. Но факт реализации продукции и объем дохода от этого не показывает меру достижения цели по получению положительного результата. Увеличение дохода может быть достигнуто и путем увеличения затрат. Это ведет к снижению прибыли. Цель предприятия получение положительного результата деятельности, следовательно, показатель выручки от реализации без учета затрат не может служить рассматриваться как цель. Реализация продукции – это условие для получения прибыли, но не цель предпринимательской деятельности. В качестве результат деятельности предприятия нужно использовать

показатель, учитывающий и объем выручки, и объем затрат. Если считать максимизацию прибыли целью предприятия, под этим нужно подразумевать не просто увеличение общей массы прибылей, а прибыль, которая остается в распоряжении предприятия и может быть направлена на его развитие. Поэтому под максимизацией прибыли можно понимать увеличение прибыли на единицу издержек [3].

Между тем под повышением экономической эффективности сельскохозяйственного производства понимается увеличение производства продукции при неизменном (или сокращенном) ресурсном потенциале в расчете на единицу продукции. В этом выражается снижение трудовых и материальных затрат на единицу продукции.

Общим критерием эффективности использования отдельных производственных ресурсов является максимизация производственного результата при минимизации затрат. Но и он не лишен недостатков. В частности, возникают трудности при определении степени использования хозяйством производственных ресурсов в связи с их несоизмеримостью.

К общим обобщающим показателям, дающим оценку деятельности предприятия, относится уровень рентабельности. Он представляет собой соотношение прибыли с производственными затратами. Этой точки зрения придерживаются многие экономисты. Она основана на следующих принципах. Одним из критериев экономической эффективности производства является прибыль. Она является абсолютным показателем эффективности деятельности предприятия. Абсолютное значение прибыли не позволяет в достаточной степени оценить эффективность деятельности предприятия. В рыночных условиях необходим показатель, отражающий объем прибыли и уровень затрат на ее получение. Таким показателем является рентабельность. Это предоставляет возможность утверждать, что экономическая эффективность повышается с ростом прибыли на единицу затрат ресурсов. Это характеризует уровень качества труда и конкурентоспособности продукции. Так как известно, что одним из критериев эффективности сельскохозяйственного производства является отношение валовой продукции к затратам живого и овеществленного труда.

Логическая последовательность указанных представлений о критериях и показателях экономической эффективности сельскохозяйственного производства позволяет считать, что максимум прибыли может быть использован в качестве основного критерия эффективности.

Нужно учесть, что прибыль и ее максимизация являются и критерием и показателем. Но между этими понятиями есть различия. Критерий – это принципиальный подход к оценке. Показатель – это инструмент оценки. Критерий как правило один, а показателей несколько.

Понятие максимизации прибыли имеет еще один аспект – это

действие или процесс. Суммируя вышеизложенное можно сказать, что максимизация прибыли – это целенаправленные усилия предприятия на получение максимальной прибыли с учетом затрат на ее получение [2].

На основе максимизации прибыли формируются модели действий предприятий, задачи и цели. Но модель максимизации прибыли не является единственной. Довольно широко распространены модели максимизации продаж и максимизации добавленной стоимости. Эти модели отличаются от максимизации прибыли тем, что они ориентируются на краткосрочные цели. При использовании этих моделей в отдаленной перспективе, они практически полностью сближаются с максимизацией прибыли. По оценкам специалистов наибольшей популярностью в отечественной практике пользуется как раз модель максимизации прибыли. В настоящее время происходит ее развитие позволяющее прогнозировать действие предприятия в меняющихся условиях рыночной конкуренции.

Ранние варианты моделей максимизации прибыли были сосредоточены на получении максимальных выгод по отношению к затратам в краткосрочной перспективе. Сейчас предполагается, что цель предприятия должна учитывать необходимость его развития. Развитие предполагает увеличение материально-технической базы и увеличение стоимости предприятия. Увеличение стоимости предприятия прогнозируется на длительную перспективу. Поэтому современные модели максимизации прибыли ориентированы на определении ее потоков на длительную перспективу.

Выделяют два основных способа максимизации прибыли. Первый – это управление выручкой:

- увеличение выручки за счет увеличения цены реализации при сохранении объемов производства и продаж в натуральном выражении;
- увеличения объема реализации в натуральном выражении при сохранении уровня цен реализации;
- комбинированное увеличение цены реализации единицы продукции и объема реализации в натуральном выражении.

Второй способ – это управление издержками. Он основан на системе снижения себестоимости производства продукции на разных стадиях: планирования, технического обеспечения и производства [6].

На стадии планирования происходит задействование существующих резервов снижения себестоимости. При формировании технического и технологического обеспечения и непосредственно производстве, затраты снижаются за счет материалоемкости, трудоемкости, косвенных расходов.

В рыночных условиях важным фактором снижения себестоимости является экономическая активность деятельности предприятия, направленная на расширение его доли на рынке реализации продукции. При этом используется так называемый эффект масштаба. Увеличение

объемов производства должно сопровождаться увеличением объемов реализации, которые способствуют сокращению величины условно-постоянных затрат. Эффект масштаба не приносит безусловно положительный результат. Он по-разному влияет на результаты деятельности предприятия. Для получения такого эффекта необходимо увеличение производственных мощностей, которое может принести экономию и выгоду или убыток.

В итоге можно сказать, что использование максимизации прибыли для прогнозирования развития предприятия имеет назначение:

- является критерием эффективности деятельности предприятия;
- выступает целью при планировании производства;
- служит основой для моделей управления предприятием.

Существующие методы прогнозирования прибыли основаны на ее максимизации, которая в свою очередь является частью традиционной теорией фирмы. Эта теория называется традиционной, потому что в условиях рыночной экономики происходит устойчивая ориентация на прибыль и получение максимального ее количества принимается как должное. Не стоит думать, что любые действия предприятия мотивированы исключительно получением максимального превышения доходов над затратами. Максимизация прибыли подразумевает, что выбирая из нескольких альтернатив с разной ожидаемой прибылью, предприятие выберет вариант с наибольшим ее ожидаемым значением. Поэтому, можно сказать, что максимизация прибыли является не единственной целью предприятия, но доминирующей. Одни предприятия в большей мере ориентированы на прибыль, другие в меньшей. При сильной конкуренции в краткосрочной перспективе предприятия действительно имеют главной целью финансово-хозяйственной деятельности максимизацию прибыли. Но, например, достаточно крупные предприятия могут себе позволить различные отклонения от этой цели в текущем планировании, чтобы достичь максимальных результатов в стратегическом развитии [7].

С позиций теории фирмы и рынков прибыль – это разница между валовым доходом и совокупными издержками производства за период.

$$PR=TR-TC \quad (7)$$

где PR – прибыль;

TR – валовой доход;

TC – общие издержки.

Валовой доход образуется из цены проданной продукции и ее объема. Цена формируется рынком и предприятие не может существенно на нее повлиять. В большей степени на свой доход предприятие может повлиять посредством изменения объема продаж. Если валовой доход больше совокупных издержек предприятие получает прибыль. Совокупные издержки – это издержки всех факторов производства использованных для

производства продукции. Если $TR > TC$ предприятие получает прибыль, меньше несет убытки. Если $TR = TC$ возникает ситуация, когда выручка полностью покрывает издержки. Это ситуация называется точкой безубыточности. Многие предприятия в условиях рыночной экономики функционируют, балансируя в районе значений безубыточности. Это не позволяет проводить агрессивную политику расширения производства, но предприятие остается на рынке и продолжает производить продукцию, а прибыль получаемая им называется нормальной.

Главный принцип максимизации прибыли в условиях рыночной экономики означает, что максимальное количество отдачи всех факторов производства в стоимостном выражении равны их ценам. Это означает, что каждый ресурс используется до тех пор, пока его предельный продукт в денежном выражении не станет равен цене этого ресурса. Из этого вытекает еще один принцип – каждому фактору производства должен соответствовать доход, который он может создать.

Применяемые методики прогнозирования прибыли можно классифицировать по трем группам:

- традиционные методы;
- методы маржинального анализа;
- экономико-математические методы.

Для применения традиционных методов необходим значительный объем информации. Эти методы продуктивны в условиях директивного планирования и мало пригодны в условиях рыночной экономики.

В методы маржинального анализа входят:

- расчет точки безубыточности;
- планирование прибыли на основе эффекта операционного и финансового леввериджа.
- планирование прибыли на основе предельных издержек и предельного дохода.

Операционный левверидж – это потенциальная возможность влиять на прибыль путем изменения структуры себестоимости и объема выпуска продукции. Определяется на базе постоянных и переменных затрат.

Финансовый левверидж – это показатель, характеризующий степень риска предприятия, возникающий при определенном соотношении его собственных источников финансирования к заемным.

Методы маржинального анализа соответствуют современной системе бухгалтерской и финансовой отчетности, учитывают издержки и формирование прибыли. Применение этих методов распространено благодаря их продуктивности. Применение методов маржинального анализа для прогнозирования прибыли имеет пределы релевантного диапазона (релевантный диапазон – это изменение объема производства, в пределах которого постоянные затраты остаются неизменными, а за его пределами могут изменяться ступенчато), и основаны на ряде условий:

- устойчивость соотношения переменных расходов к выручке от продаж;

- неизменность постоянных расходов;

- постоянство структуры продаж по видам и группам продукции.

Применение одних только экономико-математических методов может быть оправдано наличием данных изменения факторов в прогнозируемом периоде. Поэтому используется синтез имеющихся методик.

Как предусмотрено методом маржинального анализа на первом этапе определяется точка безубыточности и другие показатели операционного анализа: операционный рычаг, порог рентабельности и запас рыночной прочности.

Планирование прибыли на основе одного только операционного леввериджа не является полным. Подсчет предельных издержек и предельный дохода, который необходим при маргинальном прогнозировании, довольно труден. Он осложняется незнанием действительной кривой спроса и трудностью математического оформления эластичности спроса по ценам и доходам. Учитывая это, была выбрана факторная модель прогнозирования прибыли. Она позволяет определить факторы, влияющие на изменение прибыли и количественно оценить это влияние.

Для определения основных факторов предполагается использование матрицы индексных значений использования ресурсов предприятия. Последовательность и взаимосвязь факторов влияющих на прибыль определяются коэффициентами по следующим формулам.

$$K1=(N1+N2+N3)/3 \quad (8)$$

где $K1$ – коэффициент взаимосвязи между результатами хозяйственной деятельности;

$N1+N2+N3$ – показатели рентабельности содержащиеся в матрице индексных значений использования ресурсов.

$$K2=(N4+N5+.....N18)/15 \quad (9)$$

где $K2$ – коэффициент преобразования ресурсов и затрат в конечные результаты;

$N4+N5+.....N18$ – виды затрат на производство продукции.

$$K3=(N19+N20+N21+.....N28)/10 \quad (10)$$

где $K3$ – коэффициент взаимосвязи затрат и ресурсов;

$N4+N5+.....N18$ – элементы затрат на производство продукции.

$$Kэ=(K1+K2+K3)/3 \quad (11)$$

где $Kэ$ – коэффициент эффективности;

$K1, K2, K3$ – блочная оценка коэффициентов матрицы.

$$Kи=(K1+K2)/2 \quad (12)$$

где $Kи$ – коэффициент интенсивности;

$K1, K2$ – блочная оценка коэффициентов матрицы.

Для расчета максимизации прибыли нужен переход от одноступенчатого факторного анализа к многоступенчатому. Одноступенчатый факторный анализ позволяет определить и исследовать факторы находящиеся на одном уровне влияния, без их детализации на составные части. При многоступенчатом факторном анализе, если это необходимо, происходит детализация факторов и определяются их составные элементы с целью изучения их поведения.

Полученные одноступенчатым факторным анализом отрицательные и положительные количественные результаты вводятся в многоступенчатую факторную модель. В ходе многоступенчатого факторного анализа определяются наиболее весомые факторы среди составных частей одноступенчатого анализа, и рассчитывается прогнозируемый уровень прибыли.

Полученные прогнозные результаты могут быть дополнены расчетом положительного эффекта от устранения отрицательного влияния факторов первого порядка.

Литература:

1. Ахмадиева, З.Р. Прибыль как экономическая категория / З.Р. Ахмадиева // Вестник науки и образования.- 2019.- № 9.- С. 18–23.
2. Дементьев, В.В. Прибыль и экономический рост / В.В. Дементьев // Пространство экономики.- 2017.- № 3.- С. 75–91.
3. Зарубина, А.А. Новый подход к оценке качества прибыли предприятия / А.А. Зарубина // Бизнес-образование в экономике знаний.- 2016.- № 3.- С. 3–7.
4. Камайкина, И.С. Принципы и методы управления и использования прибыли организации / И.С. Камайкина, М.И. Азарова // Актуальные проблемы экономики, финансов в условиях глобализации. Материалы национальной межвузовской научно-практической конференции студентов, аспирантов, молодых ученых и сотрудников университета.- Балашиха: РГАЗУ, 2023.- С. 133-139.
5. Корнилова, Е.Н. Анализ финансовой деятельности предприятия на основе статистики прибыли / Е.Н. Корнилова // Инновационная наука.- 2016.- № 1.- С. 138–139.
6. Крапивина, Г.В. Влияние внешних и внутренних факторов на прибыль и рентабельность предприятия в условиях экономических санкций / Г.В. Крапивина, Г.Г. Модорская // Экономика и бизнес: теория и практика.- 2022.- № 6-1.- С. 228–234.
7. Малахова, Н.А. Совершенствование управления формированием и использованием прибыли предприятия / Н.А. Малахова // Скиф.- 2023.- № 1 (77).- С. 459–466.
8. Михалева, О.В. Международные методики анализа финансового состояния организации / О.В. Михалева // Политика, экономика и инновации.- 2018.- № 5.- С. 4.
9. Скорев, М.М. Прибыль и рентабельность в современной экономике организации / М.М. Скорев, Т.О. Графова // Государственное и муниципальное управление. Ученые записки.- 2020.- № 4.- С. 130–136.

ИНФЛЯЦИЯ В РОССИИ: ВЛИЯНИЕ НА ЭКОНОМИКУ И МЕТОДЫ БОРЬБЫ

**Долгова Е.А., к.э.н., доцент кафедры экономики и финансов,
Скальчёнков И.М., магистрант
*Российский государственный университет народного хозяйства
имени В.И. Вернадского***

Инфляция — это явление, которое играет важную роль в экономике любой страны, в том числе и в Российской Федерации. Инфляция представляет собой увеличение общего уровня цен на товары и услуги в течение определенного периода времени. В этой статье мы рассмотрим инфляцию в России, причины ее возникновения и последствия для экономики и населения.

Причины инфляции в России:

Возникновение инфляции обусловлено структурными нарушениями и процессами во всех сферах экономики. Специалисты выделяют ряд факторов, способствующих ее увеличению, характерных для всех видов национальных экономик. Среди них:

1. Дисбаланс между спросом и предложением. Изменение спроса на товары и услуги, а также ограничения в предложении могут стать дополнительными причинами инфляции.

2. Денежная эмиссия: Увеличение объема денежной массы в обращении может привести к росту спроса на товары и услуги, что в свою очередь стимулирует повышение цен.

3. Рост затрат производства: Увеличение затрат на сырье, энергию, труд и другие ресурсы может привести к повышению цен на конечную продукцию и услуги.

4. Высокий уровень коррупции.

Однако существует ряд причин, свойственных в первую очередь экономике России:

Зависимость бюджета страны от продажи энергетических ресурсов, прежде всего нефти, газа, угля. Имея богатейшие в мире запасы полезных ископаемых, Россия обладает достаточно слаборазвитой машиностроительной и перерабатывающей промышленностью и напрямую зависит от изменений цен на ресурсы на мировом рынке. Зависимость цен на продукты питания от их импорта из-за рубежа. Введенные против Российской Федерации санкции показали, что цены на продукты питания, кормовые добавки животным, удобрения и семена напрямую зависят от их закупочной цены за рубежом. Повышению стоимости продуктов способствовало также вступление страны в ВТО (Всемирная торговая организация). Это привело к «выравниванию» цен на основные товары, которые стоили за рубежом дороже, чем в России, но не

повлияло на повышение уровня доходов населения. Рост цен на бензин и другие энергоносители. Правительство и частные предприниматели, увеличивая стоимость топлива, пытаются таким образом привлечь дополнительные средства в бюджет различных уровней. Однако данная мера способствует значительному увеличению уровня инфляции, так как от стоимости топлива зависит цена практически всех видов товаров и услуг, в том числе на электроэнергию, транспорт, услуги ЖКХ. Колоссальный уровень коррупции. Согласно исследованиям, важной составляющей цены на все товары, включая жизненно необходимые – продукты, одежду, топливо – является так называемый коррупционный процент. Это различные взятки, откаты и прочие незаконные поборы.

Особенно коррумпированными являются:

- строительство;
- образование;
- медицина;
- производство продуктов питания.

Милитаризация экономики. Быстрый рост эффективности в сфере производства военной техники и вооружения сопровождается явным отставанием в области видов промышленности. Особенно это заметно в легкой промышленности, машиностроении, сфере компьютерных технологий. Монополизм в основных сферах производства. Несмотря на усилия правительства по устранению монополий и развитию здоровой конкуренции, сохраняется влияние отдельных промышленных корпораций не только на региональные рынки, но и на экономику России в целом. Чрезмерно раздутый аппарат чиновников и различных проверяющих и контролирующих организаций. Непродуманность и преступность в сфере кредитной и банковской деятельности. Финансовые пирамиды. Вывод из российской экономики значительных валютных средств, в первую очередь выручки предприятий и доходов граждан. Соккрытие прибыли и невыплата налогов.

Влияние инфляции на экономику и население:

Потребительская покупательская способность: при умеренной инфляции, потребители часто сталкиваются с сокращением своей покупательной способности. По мере роста цен, люди могут покупать меньше товаров и услуг или искать более дешевые альтернативы. Это может оказывать негативное влияние на качество жизни.

Сбережения и инвестиции: Инфляция также влияет на сбережения и инвестиции. Если инфляция превышает процент по банковскому депозиту, сбережения людей могут терять свою покупательную способность. Кроме того, высокая инфляция может создавать неопределенность для инвесторов, затрудняя принятие решений о вложении денег.

Затраты производителей: для предприятий инфляция может привести к увеличению затрат на рабочую силу, сырье и

производственные ресурсы. Это может сужать маржу прибыли и ограничивать возможности роста и развития компаний. В результате производство может снижаться, а безработица расти. Долги и кредит: Инфляция может оказывать влияние на обслуживание долгов. Если уровень цен растет, стоимость выплат по кредитам и займам также возрастает. Это может оказывать негативное воздействие на финансовое положение домашних хозяйств, бизнесов и государств.

Распределение доходов: Высокая инфляция может иметь диспропорциональное влияние на различные группы населения. Люди с фиксированными доходами, такие как пенсионеры или низкооплачиваемые работники, могут испытывать затруднения в поддержании своего уровня жизни, в то время как те, кто имеют способности увеличивать свои доходы, могут справиться с инфляцией лучше.

Меры борьбы с инфляцией:

Центральный Банк России играет важную роль в управлении инфляцией путем определения уровня процентных ставок и контроля денежной массы. В 2023 году, центральный банк может продолжить применять жесткую монетарную политику, удерживая высокий уровень ставок, чтобы сдерживать рост инфляции и поддерживать стабильность рубля.

Фискальная политика: Правительство Российской Федерации может разработать фискальную политику, которая способствует снижению инфляции. Это может включать в себя сокращение излишних расходов, сокращение дефицита бюджета и улучшение налоговой политики. Контроль государственных расходов поможет уменьшить спрос и снизить давление на цены. Стимулирование конкуренции: повышение уровня конкуренции на рынках может снизить цены на товары и услуги. Российское правительство может работать над улучшением условий для развития бизнеса и привлечения иностранных инвестиций. Также может быть предпринята меры по укреплению антимонопольной политики и борьбе с коррупцией, чтобы способствовать конкуренции.

Улучшение инвестиционного климата: для снижения уровня инфляции важно привлечение инвестиций в реальный сектор экономики. Правительство может предпринять шаги для создания благоприятного инвестиционного климата, таких как упрощение процедур для бизнеса, защита прав инвесторов, снижение административных барьеров и содействие развитию инноваций. Приток инвестиций поможет улучшить производственные мощности, увеличить предложение товаров и услуг, а, следовательно, снизить уровень инфляции.

Контроль ценовой политики: государство может предпринимать меры по контролю ценовой политики на определенные товары и услуги, особенно на жизненно важные товары для населения. Введение

механизмов мониторинга и регулирования цен поможет предотвратить неоправданный рост цен и снизить уровень инфляции.

Развитие сельского хозяйства: повышение продуктивности и устойчивости сельского хозяйства может снизить зависимость от импорта продуктов питания и смягчить воздействие изменений мировых цен на российскую экономику. Поддержка развития аграрного сектора, в том числе финансирование инноваций, современных технологий и обучение фермеров, поможет увеличить собственное производство и стабилизировать цены на продовольственные товары.

Уровень инфляции в России остается значительной экономической проблемой, но с принятием правильных мер можно достичь ее снижения. Комплексные подходы, включающие монетарную и фискальную политику, стимулирование конкуренции, улучшение инвестиционного климата, контроль ценовой политики и поддержку сельского хозяйства, могут помочь снизить инфляцию в России в 2024 году. Эти меры будут способствовать укреплению стабильности экономики, повышению благосостояния населения и улучшению делового климата в стране.

Литература:

1. Аскеров, П.Ф. Некоторые аспекты программно-целевого управления АПК / П.Ф. Аскеров.- Инновации и инвестиции.- 2011.- № 4.- С. 37-39.
2. Аскеров, П.Ф. Некоторые аспекты социально ориентированной модели экономики сельского хозяйства / П.Ф. Аскеров // Инновации и инвестиции.- 2011.- № 3.- С. 198-200.
3. Аскеров, П.Ф. Оценка финансового положения производителей подсолнечного масла в России / П.Ф. Аскеров, В.В. Тетдоев, А.Н. Струков, А.В. Сидоров // Экономика, труд, управление в сельском хозяйстве.- 2022.- № 6 (88).- С. 52-58.
4. Аскеров, П.Ф. Повышение эффективности сельскохозяйственного производства на основе информационно-консультационного обслуживания / П.Ф. Аскеров // Техника и оборудование для села.- 2004.- № 3.- С. 41-42.
5. Аскеров, П.Ф. Состояние и некоторые проблемы хозяйственного управления в АПК РФ / П.Ф. Аскеров // Инновации и инвестиции.- 2011.- № 1.- С. 157-161.
6. Development features, financing methods and investment attractiveness evaluation of start-ups in Russia / M.Ya. Veselovsky, M.S. Abrashkin, M. Sikyr, P.F. Askerov, Ju. Gnezdova // The 10th International Days of Statistics and Economics. Conference Proceedings.- 2016.
7. Concept of cluster management in the system of innovative development of regional economy / S.S. Nosova, S.V. Lyubimtseva, A.V. Novichkov, V.I. Novichkov, P.F. Askerov, A.R. Rabadanov // International Journal of Applied Business and Economic Research.- 2017.- Т. 15.- № 12.- С. 113-120.

ПРИВЛЕЧЕНИЕ МОЛОДЫХ КАДРОВ В АПК КАК ПЕРСПЕКТИВА ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ОТРАСЛИ

**Засядько С.М., ст. преподаватель кафедры экономики и финансов
Российский государственный университет народного хозяйства
имени В.И. Вернадского**

Агропромышленный комплекс сегодня – это совокупность многих отраслей экономики, решающих общую задачу – обеспечение страны продовольствием и сельскохозяйственным сырьем. Стоит отметить, что сельское хозяйство России ведется в непростых условиях: разного рода климатические зоны, большое количество гектаров угодий и около 80 сельскохозяйственных районах.

В России на сегодняшний день формируется новый тип сельского хозяйства, в основе которого находятся инновационные технологии: робототехника, цифровизация, генетика и селекция, биометоды и нанотехнологии. Работать в этой сфере становится очень интересно.

Если говорить про кадровое обеспечение, то специалисты в области АПК сегодня очень востребованы. Это касается всех специальностей. Несмотря на то, что отрасль сельского хозяйства за последнее время претерпела революционные изменения и по технологичности уже приблизилась к сферам ИТ, молодежь не стремится к работе на селе. Одной из причин является отсутствие мотивации у молодых людей идти в аграрный сектор, так как данный труд действительно тяжелый. А карьерный и финансовый рост специалиста, по современным меркам и в сравнении с другими профессиональными областями, небыстрый.

Численность занятых в аграрном секторе отечественной экономики ежегодно сокращается. Так, согласно данным Росстата, в 2018 г. в сельском хозяйстве России было занято 4 937 тысяч человек, а в 2020 г. – 4 554 тысячи человек.

На рис. 1 представлена диаграмма возраста квалифицированных работников аграрной отрасли. Наибольший процент работающих в аграрной отрасли приходится на возраст 50-59 лет, далее 40-49 лет. К сожалению, на возраст от 30 до 40 лет приходится небольшой процент (20 %).

На сегодняшний день 42% работников АПК не имеют квалификации, отмечается «старение» квалифицированных кадров. Что касается руководителей, то более 12% – старше 60 лет, а молодежи до 30 лет – всего лишь 10%. Возрастной состав руководителей и специалистов сельскохозяйственных организаций выглядит следующим образом:

- 10,3% – до 30 лет
- 12,7% – старше 60 лет

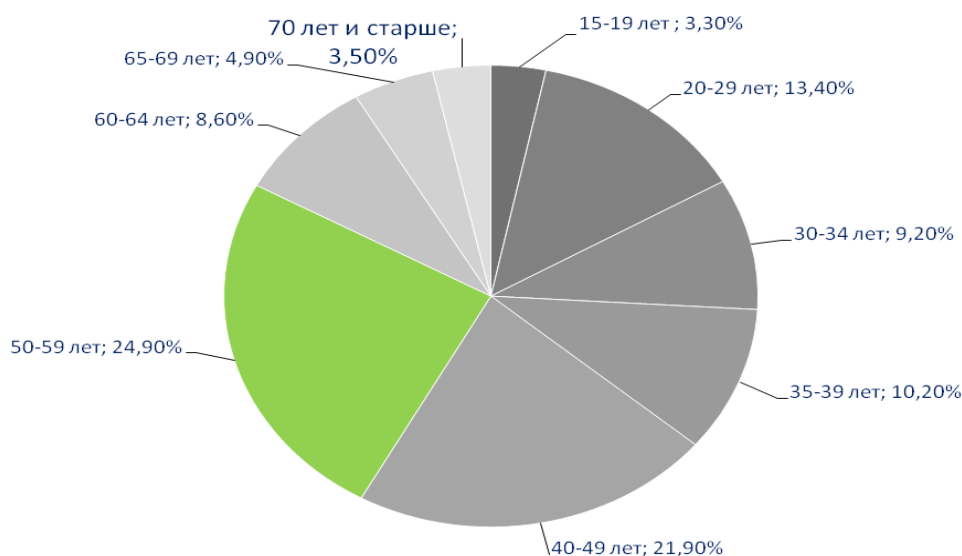


Рис. 1. Возраст квалифицированных работников аграрной отрасли в 2022 году

Образовательный уровень руководителей и специалистов сельскохозяйственных организаций:

- 51,5% – с высшим образованием
- 37,5% – среднее профессиональное образование
- 11% - без профессионального образования

Наблюдается высокая сменяемость, и, следовательно, недостаточная опытность руководителей и специалистов сельскохозяйственных предприятий, вызванная, прежде всего отсутствием экономической стабильности в сельскохозяйственном производстве. Ежегодно сменяется 6-8% руководителей, что составило 37% за период с 2018 по 2022 гг. Среди специалистов наибольшая сменяемость в 2022 году наблюдалась в ветеринарной (14,0%), зоотехнической (12,8%) и агрономической (11,6%) службах, наименьшая – в бухгалтерской (8,4%).

На рис. 2 представлена среднегодовая численность занятых в сельском хозяйстве.

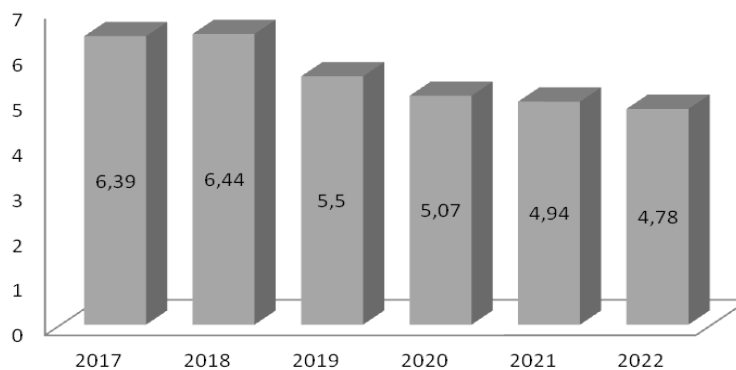


Рис. 2. Среднегодовая численность занятых в сельском хозяйстве в РФ (источник: Росстат), млн человек

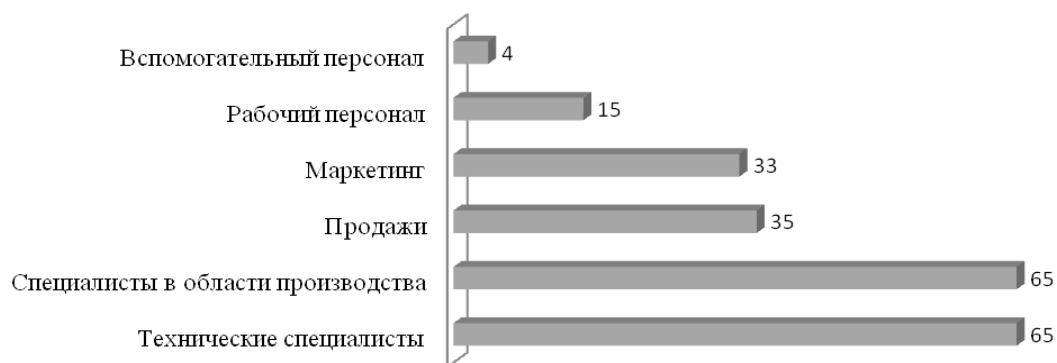


Рис. 3. Нехватка специалистов в АПК по категориям (процент опрошенных компаний)
% (источник: НАYS)

К 2022 году можно увидеть отрицательную тенденцию в численности занятых сельским хозяйством в РФ. в 2022 году она составила 4,78 млн. человек, в сравнении с 2017 годом (6,69 млн человек) произошло сокращение на 25%. Прогнозы на следующие годы тоже к сожалению не утешительные.

На рис. 3 наглядно представлена нехватка специалистов в АПК по категориям (процент опрошенных компаний).

Таким образом, самые востребованные специалисты у опрошенных компаний – это технические специалисты и специалисты в области производства.

Дефицит кадров — не новая проблема для АПК, однако в последнее время ее актуальность существенно выросла, в том числе на фоне частичной мобилизации. При этом сказывается и недостаточно высокая популярность отрасли, прежде всего, среди молодежи. Как показало исследование кадровой компании UTEAM и компании Grodan (входит в группу компаний Rockwool) только 38% участников проведенного ими опроса считают, что сектор АПК привлекателен для трудоустройства, а 20% уверены, что отрасль совсем непривлекательна для молодежи. 42% респондентов думают, что молодежь может потянуться в АПК при определенных условиях (таблица).

Таблица

**Условия, при которых молодежь может прийти в сферу АПК
(по результатам опроса)**

Необходимое условие	Процент из опрошенных респондентов
Высокие заработные платы	20
Наличие вакансий, предполагающих умственный труд	16
Расширенный социальный пакет	13
Трудоустройство сотрудников без опыта работы	11
Другое	40

Как видно из таблицы, главным условием трудоустройства в отрасли АПК для молодежи – высокая заработная плата. При этом 32% опрошенных думают, что в большинстве компаний АПК используется устаревшее оборудование, 36% — что там годами ничего не меняется и нет никаких инноваций (рис. 4).

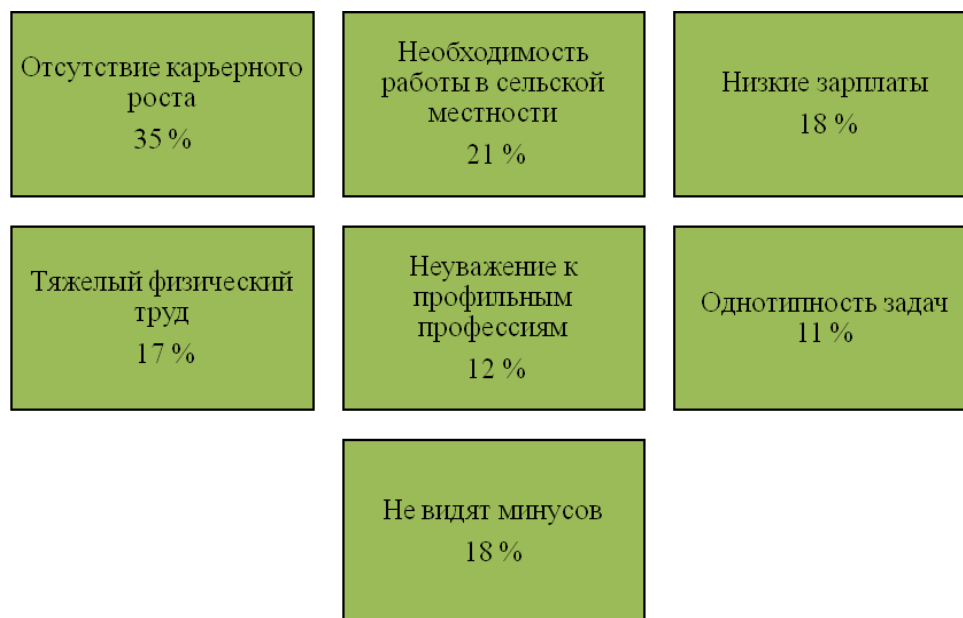


Рис. 4. Минусы работы в АПК (исследования Grodan и UTEAM)

Анализируя рис. 4, можно сказать, что самым популярным недостатком работы в АПК является отсутствие карьерного роста (35%), 21% респондентов считают недостатком необходимость работы в сельской местности, где не развита инфраструктура. Не видят минусов только 18% респондентов.

По результатам исследования также было выявлено, что 18% респондентов считают, что недостатком работы в отрасли являются низкие заработные платы. Примерный уровень зарплат в разных отраслях выглядит следующим образом:

- 31,7 тыс. руб. – средняя заработная плата в сельском хозяйстве;
- 47,9 тыс. руб. - средняя заработная плата в сфере экономики;
- 103,6 тыс. руб. - средняя заработная плата в сфере финансовой и страховой деятельности.

Соотношение количества резюме к количеству вакансий говорит о дефиците кадров в отрасли. Кроме агрономов, технологов, ветеринарных врачей и зоотехников компаниями из агроотрасли нужны менеджеры по продажам, водители, бухгалтеры, инженеры. Растет спрос на специалистов диджитал-профессий: сисадминов, разработчиков, веб-аналитиков, инженеров по данным, специалистов по бренд-менеджменту, креативу и рекламе в интернете.

Отток кадров из сельской местности также связан с недостаточно комфортными условиями жизни: низкий уровень развития жилищной и социальной инфраструктуры, недостаточно широкий спектр культурно-досуговых учреждений, предприятий бытовых услуг.

Проблемы, связанные с кадровым обеспечением, нужно решать на уровне государства. Самому бизнесу также необходимо на федеральном и региональном уровнях задуматься о том, какие решения могут по-настоящему изменить ситуацию и заинтересовать молодых специалистов жить и работать в сельской местности. Уже сейчас нужно принимать меры, т.к. молодые кадры являются основой развития отрасли АПК, будущим страны.

Сегодня оказывается поддержка со стороны федеральных и региональных властей, которые реализуют программы привлечения молодых специалистов, предлагая им бесплатное жильё, высокие единовременные выплаты и возможности для льготного кредитования. Такие меры приводят лишь к временному эффекту. Учитывая общие демографические проблемы страны, село даже с такой поддержкой сегодня проигрывает городу конкуренцию за молодёжь. Например, проблемы с дорогами на селе очень сильно влияют на привлечение молодежи к отрасли, улучшение качества дорог является одной из главных задач развития сельской инфраструктуры. Но стоит отметить, что внимание стоит уделять и другим сферам (уровню здравоохранения, образованию и т.д.)

Выпускники, студенты, в целом молодые кадры могут начать себя пробовать в сфере сельского хозяйства. Самое главное — это желание работать в агробизнесе, быть активным, коммуникабельным, целеустремлённым и ответственным, быть открытым к получению новых знаний, умений и навыков. Уже на последних курсах вузов молодые специалисты должны получать практику, знакомиться со сферой в реальных условиях. В данном случае отрасли необходимы программы стажировки, нужно активнее привлекать молодёжь.

Профильные компании, работающие в агросекторе, заинтересованы в подготовке современных грамотных специалистов. Причём не только путём поддержки существующих вузов, но и путём создания собственных учебных центров. Благодаря опыту и экспертизе в профильной области компании могут передавать накопленный опыт практических знаний и данных по применению тех или иных продуктов на различных территориях России. Обучающие центры могут создавать компании, специализирующиеся в различных нишах агросектора. Таким образом, уровень знаний молодых специалистов, который сейчас зачастую не соответствует требованиям рынка, будет повышаться, а с ним будет расти их финансовый доход, востребованность в сфере и, соответственно, их мотивация продолжать развиваться в аграрном секторе. Именно такой

подход должен помочь решить сложившуюся парадоксальную ситуацию, когда спрос есть, бюджет есть, а качественных кадров нет.

Подводя итог, можно сказать, что АПК — одно из наиболее перспективных направлений для трудоустройства. Сегодня этот сектор — основной двигатель экономики, в связи с чем сельскому хозяйству требуется много новых сотрудников. Решение проблем кадрового обеспечения должно увеличить эффективность отрасли АПК в целом.

Литература:

1. Алиев, И.М. Экономика труда: учебник и практикум для вузов / И.М. Алиев, Н.А. Горелов, Л.О. Ильина. — М.: Юрайт, 2023. — 486 с.

2. Быковская, Н.В. Меры государственной поддержки отрасли овощеводства в современных условиях / Н.В. Быковская, С.М. Засядько // OpenScience. – 2022. – Т. 4. № 4. – С. 63-71.

3. Засядько, С.М. Экономические аспекты развития сельского хозяйства Рязанской области / С. М. Засядько // Актуальные проблемы экономики, финансов и образования в условиях цифровизации: материалы национальной межвузовской научно-практической конференции студентов, аспирантов и молодых ученых. – Балашиха: РГАЗУ, 2022. – С. 109-115.

4. Тошева, И.А. К вопросу о нормативно-правовом регулировании кадрового обеспечения в сфере АПК / И.А. Тошева // Приоритетные направления развития регионального экспорта продукции АПК: Материалы Международной научно-практической конференции. – Красноярск: Красноярский государственный аграрный университет, 2019. – С. 268-272

5. Экономика сельского хозяйства: учебник для вузов / Н.Я. Коваленко [и др.]. — М.: Юрайт, 2023. — 406 с.

БАНКРОТСТВО ОРГАНИЗАЦИИ И СТРАТЕГИИ ПО ЕГО ПРЕДОТВРАЩЕНИЮ

**Камайкина И.С., к.э.н., доцент кафедры экономики и финансов,
Галкин А.Н., магистрант
*Российский государственный университет народного хозяйства
имени В.И. Вернадского***

В настоящее время в России несостоятельность (банкротство) определяется и регламентируется Законом о банкротстве [1].

В соответствии с действующим законодательством под несостоятельностью (банкротством) в соответствии со ст. 2 Закона о банкротстве понимается признанная арбитражным судом или наступившая в результате завершения процедуры внесудебного банкротства гражданина неспособность должника в полном объеме удовлетворить требования кредиторов по денежным обязательствам, о выплате выходных пособий и (или) об оплате труда лиц, работающих или работавших по трудовому

договору, и (или) исполнить обязанность по уплате обязательных платежей.

Несостоятельность (банкротство) — это признанная арбитражным судом или наступившая в результате завершения процедуры внесудебного банкротства гражданина неспособность должника в полном объеме (рис. 1).

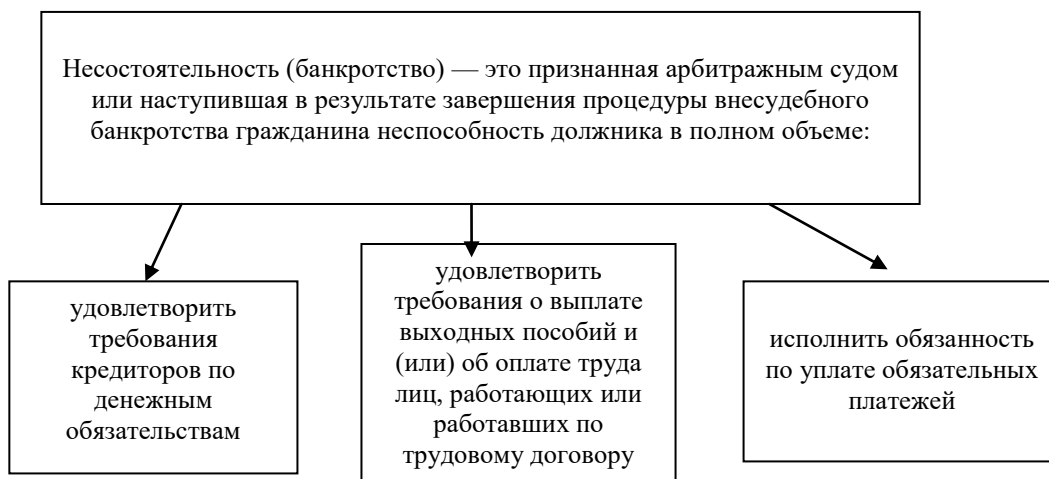


Рис. 1. Понятие несостоятельности (банкротства)

Процедуру банкротства часто инициируют после того, как кредиторы понимают, что предприниматель не способен полностью оплатить долги по денежным займам и не закрывает счета по обязательным платежам.

Основная причина банкротства – расходы превысили доходы, из-за чего компания не смогла расплатиться с кредиторским долгом. Иногда этому способствует финансовый кризис, который могут спровоцировать неожиданные мировые события.

Процедура банкротства инициируется кредиторами, уполномоченными органами или самим должником, когда становится очевидным, что имеющихся денежных средств и имущества недостаточно для погашения задолженности. Основная причина банкротства организация – убыточность предпринимательской деятельности, когда из-за превышения расходов над доходами длительное время не исполняются финансовые обязательства перед кредиторами. Спровоцировать финансовую несостоятельность могут следующие обстоятельства: неблагоприятная политическая ситуация; падение экономики; высокая конкуренция на рынке; неверные управленческие решения владельца бизнеса; пандемия. Чтобы признать компанию банкротом, должен быть не выплаченный в течение трех месяцев долг в размере свыше 300 тысяч рублей. Несостоятельность организации в этом случае признает арбитражный суд.

Лучше не дожидаться, когда ситуация станет критической, и своевременно оценить риски банкротства. Желательно, чтобы экономист и бухгалтер организации отслеживали финансовую ситуацию и своевременно докладывали руководителю обо всех возникающих проблемах. Следует обращать внимание не первые сигналы возможного банкротства. Например, задержку выплаты заработной платы, просрочку перед кредиторами, накопление дебиторской задолженности, возрастание расходов, снижение прибыли.

Причины возникновения банкротства – внутренние и внешние. Внешние не зависят от деятельности организации, например такое явление, как экономический кризис. Организация повлиять на них не может. Внутренние причины – зависят от самой деятельности организации. Операционная, инвестиционная и финансовая деятельность организации, корректировка управленческих решений позволят руководителям среднего и высшего звена оперативно скорректировать принятый курс. Стоит отметить, что причины банкротства для каждой организации будут уникальными [3].

Методология проведения финансово-экономического анализа организаций в процедурах банкротства в России формировалась в ходе становления института банкротства, одной из главных особенностей которой является ее нормативное регулирование. Это предполагает необходимость рассмотрения нормативно-правовых актов, регулирующих эту деятельность, в ходе анализа методологии проведения финансово-экономического анализа в отношении организаций в процедурах банкротства.

В настоящее время сложилась некоторая несистематизированная совокупность нормативно-правовых актов, при использовании которой для анализа финансово-экономического состояния организаций иногда применяются устаревшие акты, утратившие юридическую силу. Это вносит разногласия и противоречия в действующие методики и приводит к получению искаженных, некорректных результатов.

При этом следует иметь в виду, что анализ финансово-экономического состояния субъектов экономики в условиях банкротства значительно отличается от анализа их функционирования в нормальных условиях, что обусловлено следующими обстоятельствами:

- принципиально новым субъектом анализа
- арбитражными управляющими, в обязанности которых входит проведение анализа финансового состояния организации-должника;
- регулированием процесса анализа нормативными законодательными актами государства;
- результатами финансового анализа, которые являются средством доказывания в делах о банкротстве должника [2].

Меры по предотвращению банкротства установлены законом. О финансовых проблемах нужно уведомить учредителей и начать санацию. Кто-то нанимает антикризисных менеджеров, либо проводит аудит, чтобы закрыть бреши и найти способы увеличить платежеспособность.

Предупреждение банкротства — это деятельность учредителя (участников) должника, собственника имущества должника — унитарного предприятия по реализации комплекса мероприятий, осуществляемых до возбуждения дела о банкротстве и направленных на восстановление платежеспособности должника. Восстановление платежеспособности — результат применения досудебных восстановительных мер, выражающийся в достижении имущественного состояния должника, при котором он своевременно и в полном объеме исполняет денежные обязательства и уплачивает обязательные платежи. В действующем Законе о банкротстве меры по предупреждению банкротства содержатся в гл. II «Предупреждение банкротства», состоящей из двух статей (ст. 30 и 31).

Нормы ст. 30 Закона о банкротстве регулируют обязанность руководителя должника включить сведения о наличии признаков банкротства в Единый федеральный реестр сведений о фактах деятельности юридических лиц в течение 10 рабочих дней с даты, когда руководителю стало или должно было стать известно об их возникновении, а также в разумный срок предпринять все зависящие от него разумные необходимые меры, направленные на предупреждение банкротства должника. Предупреждение банкротства необходимо рассматривать как целостный механизм, являющийся подсистемой института несостоятельности (банкротства) в целом.

Преимуществами досудебного восстановления платежеспособности должника является то, что оно реализуется по решению учредителя (участников) должника, собственника имущества должника — унитарного предприятия и может быть применено более оперативно, чем судебные восстановительные процедуры.

Меры по предупреждению банкротства рассматриваются в двух значениях:

1) как комплекс досудебных восстановительных мероприятий.

Например, мерами по предупреждению банкротства кредитных организаций являются:

— финансовое оздоровление кредитной организации, — назначение временной администрации по управлению кредитной организацией, за исключением случая назначения временной администрации в связи с отзывом лицензии на осуществление банковских операций, — реорганизация кредитной организации, — меры по предупреждению банкротства кредитной организации, имеющей разрешение (лицензию) на привлечение во вклады денежных средств физических лиц и на открытие и ведение банковских счетов физических лиц, выдаваемое Банком России;

2) отдельное действие, которое направлено на восстановление платежеспособности должника. Например, мерами финансового оздоровления кредитной организации являются:

- оказание финансовой помощи кредитной организации ее учредителями (участниками) и иными лицами,
- изменение структуры активов и структуры пассивов кредитной организации,
- изменение организационной структуры кредитной организации,
- приведение в соответствие размера уставного капитала кредитной организации и величины ее собственных средств (капитала),
- иные меры.

Необходимо разграничивать меры по предупреждению банкротства (рис. 2) и меры (мероприятия) по восстановлению платежеспособности.

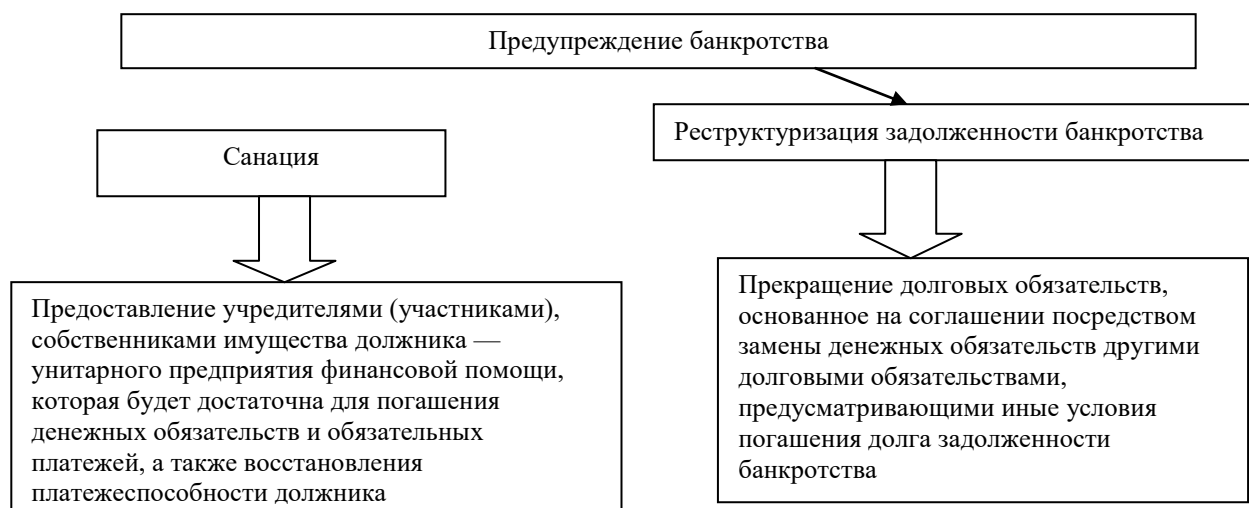


Рис. 2. Меры по предупреждению банкротства [5]

Меры (мероприятия), осуществляемые в рамках досудебного восстановления платежеспособности, могут быть:

- экономическими (модернизация, перепрофилирование производства, изменение управленческой политики и др.);
- юридическими (получение кредитов, заключение соглашений о новации, отступном либо прекращении обязательств иным способом, ликвидация обособленных подразделений, истребование своего имущества из чужого незаконного владения, взыскание дебиторской задолженности и др.).

Важно отметить, что законодательство содержит перечень мер по восстановлению платежеспособности должника в рамках процедуры внешнего управления, в том числе это:

- перепрофилирование производства;
- закрытие нерентабельных производств;

- взыскание дебиторской задолженности;
- продажа части имущества должника;
- уступка прав требования должника;
- исполнение обязательств должника собственником имущества должника — унитарного предприятия, учредителями (участниками) должника либо третьим лицом или третьими лицами;
- увеличение уставного капитала должника за счет взносов участников и третьих лиц;
- размещение дополнительных обыкновенных акций должника;
- продажа предприятия должника;
- замещение активов должника; — иные меры по восстановлению платежеспособности должника.

Отдельные меры могут рассматриваться в качестве мер по предупреждению банкротства, например, репрофилирование производства, закрытие нерентабельных производств, взыскание дебиторской задолженности, продажа части имущества должника и др.

Меры по предупреждению банкротства имеют сходство с восстановительными процедурами, которые применяются в деле о банкротстве и направлены на восстановление платежеспособности должника [4].

Литература:

1. Федеральный закон от 26 октября 2002 г. № 127-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)» // Российская газета. 02.11.2002. № 209—210 (3077—3078).
2. Банкротство и финансовое оздоровление субъектов экономики: монография / А.Н. Ряховская [и др.]. — М.: Юрайт, 2023. — 153 с.
3. Голева, Д.С. Причины и пути предотвращения банкротства компаний в современных условиях / Д.С. Голева, А.А. Бжассо // Экономика и бизнес: теория и практика.- 2022.- № 1-2.
4. Правовые основы несостоятельности (банкротства): учеб. пособие для вузов / В.В. Кулаков [и др.]. — М.: Юрайт, 2024. — 321 с.
5. Степаненко, Е.И. Финансовая несостоятельность (банкротство) компании: сущность, проблемы, меры предупреждения / Е.И. Степаненко, А.А. Першина // Актуальные проблемы экономики, финансов и бухгалтерского учета в сельском хозяйстве: материалы национальной межвузовской научно-практической конференции студентов, аспирантов и молодых ученых.- Балашиха: РГАЗУ, 2021.- С. 211-214.

СУЩНОСТЬ И РОЛЬ СТРУКТУРЫ КАПИТАЛА КАК ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОКАЗАТЕЛЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

**Камайкина И.С., к.э.н., доцент кафедры экономики и финансов,
Галкина В.Н., магистрант
*Российский государственный университет народного хозяйства
имени В.И. Вернадского***

Структура капитала организации – это понятие, используемое в современном финансовом анализе для отражения соотношения заемного капитала и собственного капитала организации. Рассматриваемое нами соотношение – это результат выбора стратегии финансирования. Такой выбор осуществляет управлением компании, и, в зависимости, от уровня компетенции этого органа управления, структура капитала может принимать как случайный характер, так и быть следствием обоснованного решения, направленного на достижение конкретных целей организации. Однако, даже в случае осознанного установления пропорций между заемным капиталом и собственным, их соотношение может и не являться оптимальным.

И такая ситуация может образоваться в виду множества причин. Например, определенный вид финансирования может быть недоступным для конкретной организации, или же законодательные ограничения могут делать какой-либо вид финансирования недоступным для рассматриваемой организации, в конце концов, элементарно может оказаться так, что показатель толерантности к риску собственника организации не позволяет ему принимать риск, связанный с получением заемного капитала.

Тем не менее, для компаний нормальной и приемлемой является практика выпуска различных видов ценных бумаг и использования различных долговых инструментов. При этом компания всегда стремится извлечь максимальную выгоду, отыскав для этого особую комбинацию данных активов. Таким образом, в данной работе, в качестве оптимальной структуры капитала, будет приниматься такое соотношение заемных и собственных средств, при котором достигается минимум совокупных затрат на капитал при минимальных рисках банкротства, а рыночная стоимость бизнеса достигает максимума.

Одними из первых ученых, кто заинтересовался вопросом формирования структуры капитала, были Модильяни и Миллер. Авторы исследовали, каким образом стратегии финансирования влияют на стоимость компании. Для большей формализации вопроса, авторы ввели ряд жестких допущений, связанных с отсутствием корпоративных налогов и гипотезой эффективного рынка. Одним из таких является предположение о безрисковом долге, но уже в работах Уильямса говорится, что и в случае

рискового долга ценность фирмы «никоим образом не зависит от того, какова ее капитализация».

Теория Модильяни-Миллера – это теория об отсутствии связи между рыночной стоимостью предприятия и структурой его капитала. Иногда финансирование с использованием заемных средств приносит более высокую прибыль, и тогда владельцы компании будут замещать акционерный капитал заемным. В этой статье мы поговорим о том, как управлять структурой источников финансирования, устанавливать оптимальные соотношения между величиной собственного и привлеченного капиталов, а также о роли налога на прибыль в доходе инвестора [1].

Модильяни и Миллер утверждали, что, разделив потоки средств на два направления, компания никак не сможет изменить стоимость ценных бумаг, так как стоимость фирмы определяется ее реальными активами, а не ценными бумагами [8]. Таким образом, структура капитала не представляет важности, какие бы сочетания инвестиционных решений фирма не приняла. Поэтому, согласно теории Модильяни и Миллера, фирма вполне может осуществлять финансирование бюджета долгосрочных инвестиций, абсолютно не принимая во внимание источники таких вложений. Модильяни и Миллером была опубликована еще одна статья, посвящённая теории структуры капитала; в этой же статье авторы ввели в первоначально предложенную ими модель налог на прибыль корпораций.

С учетом данного фактора, было продемонстрировано, что цена акций компании связана с использованием фирмой заемных средств. Авторы показали, что цена акций прямо пропорциональна объему долговой нагрузки предприятия, что означает, что предприятиям следует финансироваться, используя исключительно заемные активы, так как это обеспечило бы им максимальные курсы акций [9]. Однако, ввиду большого количества предпосылок, предполагающих совершенство рынка капитала, теория оказалась довольно сильно абстрагированной от реальной практики.

Различные исследователи пытались дополнить и доработать теорию Модильяни и Миллера, и изменяли многие из первоначально установленных предпосылок данной теории, дабы объяснить фактическое положение вещей.

Так, при введении в модель финансовых затрат в случае, когда структура капитала не является оптимальной, ситуация резко меняется. Например, рассмотрим случай, когда компания имеет экономию за счет эффекта налогового щита, тогда она обеспечивает повышение стоимости своего предприятия, по мере увеличения доли заемных средств в ее капитале.

Однако, конечно, такой эффект может иметь силу только до определенного уровня. Если же будет иметь место дальнейшее увеличение доли заемного капитала, стоимость фирмы начнет снижаться, так как рост издержек от необходимости поддерживать более рисковую структуру капитала нивелирует экономию, связанную с эффектом налогового щита [7]. Подобная линия рассуждений, прекрасно демонстрирует, что структура капитала имеет большую практическую значимость для компании.

Изучая работы Ван Хорна, мы можем столкнуться со определением структуры капитала, которое трактуется следующим образом: структура капитала – это соотношение или структура ценных бумаг, которые используются компанией для целевого финансирования [6]. Относительно же теории Бригхэма и Эрхардта, принято трактовать аналогичный показатель, как долю долгового финансирования фирмы. Но несмотря на это, общепринятой и наиболее распространенной практикой является определение структуры денежного капитала через понятие финансового рычага, то есть через соотношение собственных и заемных средств компании.

Также, основываясь на рассуждениях последних авторов, можно определить, что оптимальная структура капитала – это значение соотношения заемного и собственного капитала, позволяющее добиться максимальной цены акций фирмы, при условии, что ее инвестиционные возможности остаются неизменными [2].

И здесь следует отметить, что помимо понятия оптимальной структуры капитала, в исследованиях по данной тематике корпоративных финансов довольно часто имеет место и такое понятие, как целевая структура капитала – такое сочетание собственного и заемного капитала, при котором менеджер компании фиксирует определенное решение, принятое в рамках инвестиционной и финансовой политики.

Таким образом, целевая структура денежного капитала не обязательно является таковой стратегией, при которой стоимость компании будет максимальной. Так или иначе, можно выделить общие факторы значимого влияния финансового рычага на компанию:

- наличие в структуре активов финансового рычага является неизменным обстоятельством, характеризующим степень зависимости компании от внешних инвесторов;

- существует прямая зависимость между величиной финансового рычага и уровнем риска, которому подвержен компания. Следовательно, чем больше компания прибегает к разного рода кредитам и займам, тем больше становится показатель вероятности банкротства компании [7].

Таким образом, структура капитала – это стратегический важный параметр для любой компании. С одной стороны, слишком малая доля заемных средств в соотношении структуры капитала говорит о

фактическом неиспользовании компанией потенциально выгодного пути финансирования своей деятельности. В таком случае, компания вынуждена обслуживать более высокие совокупные затраты на капитал, а этот факт ведет к формированию завышенных требований к рентабельности будущих вложений. Однако, с другой стороны, перенасыщенность капитала компании заемными средствами не является лучшим решением, поскольку рост вероятности не ответить по обязательствам и риски инвесторов тоже, в свою очередь, повышают требования к доходности компании [3].

Стратегическая важность решений по структуре капитала фирмы заключается в том, чтобы уберечь организацию от принятия неверных решений относительно выбора соотношения долговой нагрузки и собственных средств, ведь такие неверные решения создают серьезные препятствия для развития организации.

Во-первых, высокие затраты на капитал заставляют компанию следовать по кривой жизненного цикла с более высокими требованиями на доходность капитала, а, следовательно, быть более жесткой и избирательной в вопросах выбора инвестиционных проектов. При этом, многие потенциально привлекательные и ценные проекты рискуют быть отклоненными только по причине недостаточной доходности вложенных в них средств.

Во-вторых, высокие затраты на капитал не позволят компании быстро, а главное эффективно, реагировать на изменяющиеся тенденции рынка, делая ее менее маневренной и конкурентоспособной. Наконец, высокая доля заемных средств никогда не остается долго незамеченной: клиенты и партнеры организации, входящие в группу основных стейкхолдеров, могут отказываться от сотрудничества с такой компанией, воспринимая вышеупомянутый факт, как показатель финансовой неустойчивости.

Иными словами, неверные решения, связанные со структурой капитала, могут оказывать существенное влияние на все сферы деятельности компании, в том числе, на ее финансовый результат. Однако, выбор источников финансирования и структуры капитала компании – неоднозначная проблема корпоративного управления.

Сложности, возникающие при определении оптимального вида структуры капитала, могут быть абсолютно различные.

Первое: для оптимизации структуры капитала компании необходимо применение количественных оценок, нацеленных на выявление оптимального соотношения заемных и собственных средств.

Второе: количественные оценки необходимо дополнять качественным экспертным анализом [4]. Окончательное решение по оптимальной структуре капитала разумно принимать только после сведения количественных и качественных оценок, которые описывают

единую картину структуры капитала.

Литература:

1. Аббясова, Д.Р. Теория Миллера-Модильяни в трудах зарубежных ученых начала XXI столетия / Д.Р. Аббясова, Д.А. Воронцов, С.А. Чекмарев, Д.С. Шахова // *Modern Economy Success*. – 2023. – № 4. – С. 127-138.
2. Бригхэм, Ю. Финансовый менеджмент / Ю. Бригхэм, М. Эрхардт. – СПб.: Питер, 2009. — 960 с.
3. Каплан, Р. Стратегические карты. Трансформация нематериальных активов в материальные результаты / Р. Каплан, Д. Нортон. – М.: Олимп-Бизнес, 2007.— 512 с.
4. Кузнецова, А.В. Оптимизация структуры капитала компании / А.В. Кузнецова // *Экономика и социум*.- 2017.- № 3 (34).
URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/optimizatsiya-struktury-kapitala-kompanii-2>
5. Лынов, А.А. Теоретические аспекты финансовой сущности капитала компании и его структуры / А.А. Лынов, И.С. Булгаков // *Молодой ученый*. — 2019. — № 5 (243). — С. 120-122. — URL: <https://moluch.ru/archive/243/56252/>
6. Основы финансового менеджмента / Д.С. Ван Хорн, Д.М. Вахнович.— М.: Диалектика, 2020. — 1056 с.
7. Принципы корпоративных финансов. Базовый курс / Р. Брейли, С. Майерс. — М.: Диалектика, 2022. — 736 с.
8. Modigliani, F. Corporate income taxes and the cost of capital: a correction / F. Modigliani, M. Miller // *American Economic Review*. – 1963. – № 53 (3). – P. 433-443.
9. Modigliani, F. The cost of capital, corporation finance and the theory of investment correction / F. Modigliani, M. Miller // *American Economic Review*. – 1958. – № 48 (3). – P. 261-297.

РОЛЬ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСАМИ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИЕЙ

**Камайкина И.С., к.э.н., доцент кафедры экономики и финансов,
Рогова М.Д., магистрант
*Российский государственный университет народного хозяйства
имени В.И. Вернадского***

Немаловажным процессом любой организации выступает управление финансами. Такие факторы как: поведение покупателей, конкурентов, поставщиков, государственных органов, могут спровоцировать сбои в функционировании деятельности хозяйствующего субъекта.

Вместе с системой прогнозирования и планирования и методами принятия решений в области менеджмента понимание принципов и технологий финансового управления деятельностью предприятия является необходимым условием развития бизнеса в части движения капитала.

Главной целью финансового менеджмента является обеспечение максимизации благосостояния собственников предприятия в текущем и

перспективном периоде, что выражается в обеспечении роста рыночной стоимости их капитала. Достижение этой цели обеспечивается путем решения ряда задач, основными из которых являются следующие: расчет заданного уровня основных показателей развития компании в предстоящем периоде, в первую очередь уровня объема выпуска продукции или продаж, если это торговая компания и уровень прибыли от операционной деятельности; определение необходимой величины и структуры производственных ресурсов и ее оптимизация; обеспечение формирования достаточного объема финансовых ресурсов, в том числе за счет привлечения собственного и заемного капитала, оптимизация соотношения между ними [2].

Управление финансами в бизнесе означает планирование, использование и управление финансовыми ресурсами предприятия, которые формируются в результате своей деятельности, и капиталом, получаемым от инвесторов или кредиторов. Именно финансовый менеджмент, является одним из наиболее важных аспектов работы владельца организации. Финансовый менеджмент — это управление финансами предприятия, направленное на достижение стратегических и тактических целей его функционирования на рынке [1].

Цель финансового менеджмента является регулярное и стабильное обеспечение предприятия финансовыми ресурсами, которые необходимые для своевременного выполнения своих финансовых обязательств. Дефицит денежных средств может нанести серьезный ущерб имиджу компании и ее операциям. Например, компания может быть не в состоянии выполнить важный заказ, потому что она не может оплатить сырье, необходимое для производства продукции.

Система управления финансами включает в себя понимание и должный контроль, распределение и получение активов и обязательств компании, включая мониторинг таких статей операционного финансирования, как расходы, доходы, дебиторская и кредиторская задолженность, движение денежных средств и прибыльность. Весь данный процесс финансового менеджмента можно выделить как стратегию компании. Стратегическое финансовое управление включает в себя все вышеперечисленное, а также постоянную оценку, планирование и корректировку бюджета, чтобы держать компанию сосредоточенной на пути к долгосрочным целям [3].

Само понятие стратегии заключается в направлениях и сфере деятельности организации в долгосрочной перспективе, которые достигают преимуществ в изменяющейся среде посредством конфигурации ресурсов и компетенций с целью удовлетворения ожиданий заинтересованных сторон.

Хозяйствующие субъекты должны применять стратегическое финансовое управление на протяжении всей своей организационной

деятельности. Данная система включает разработку элементов, которые позволят максимизировать финансовые ресурсы организации и эффективно их использовать. Здесь необходимо применить креативные подходы, поскольку не существует универсальных решений к стратегическому управлению, и каждая организация разрабатывает элементы, которые отражают ее собственные конкретные потребности и цели.

На разработку стратегии управления финансами существенное влияние оказывает отрасль экономики, в которой организация осуществляет свою деятельности.

Предприятия, работающие в быстрорастущих отраслях, таких, например, как информационные технологии или технические услуги, основываются на стратегии, которая указывает их цели для роста и определяет движение в положительном направлении. Например, их цели могут включать запуск нового продукта или увеличение валового дохода в течение следующих 12 месяцев.

С другой стороны, предприятия в медленно растущих отраслях, таких как производство или промышленность, могут выбрать цели, которые направлены на защиту их активов и управление расходами, например, на снижение административных расходов на определенный процент.

Таким образом, стратегическое финансовое управление означает не только управление финансами хозяйствующего субъекта, но и управление ими с целью достижения успеха, но и максимизации акционерной стоимости с течением времени.

Однако, прежде чем предприятие сможет управлять собой стратегически, необходимо точно определить свои цели, количественно определить имеющиеся и потенциальные ресурсы, а также разработать конкретный план использования своих финансов и других капитальных ресурсов для достижения своих целей. Немаловажно определить стратегию финансового менеджмента по отраслевой категории организации, организовывать подбор персонала по работе финансового управления, которые помогут обеспечить на предприятии регулярный учет всех финансовых средств.

Литература:

1. Герасименко, О.А. Стратегический финансовый менеджмент и успех организации / О.А. Герасименко, О.Н. Коломиец // Вектор экономики. – 2019.-№ 2.- С 12-17.
2. Савченко, Н.Л. Управление финансовыми ресурсами предприятия / Н.Л. Савченко.- 2019.
3. Степаненко, Е.И. Проблемы управления финансовыми рисками предприятия / Е.И. Степаненко, Е.В. Сапронова // Актуальные проблемы экономики, финансов и образования в условиях цифровизации: материалы национальной межвузовской

научно-практической конференции студентов, аспирантов и молодых ученых.- Балашиха: РГАЗУ, 2022.- С. 200-208.

4. Степаненко, Е.И. Теоретические аспекты совершенствования финансового менеджмента организаций Теоретические аспекты совершенствования финансового менеджмента организаций/ Е.И. Степаненко // Экономические и гуманитарные науки.- 2012.- № 9 (248).- С. 82-85.

СЕЛЬСКИЙ ТУРИЗМ: ВИДЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

**Камайкина И.С., к.э.н., доцент кафедры экономики и финансов,
Соболев М.В., аспирант**
*Российский государственный университет народного хозяйства
имени В.И. Вернадского*

Сельский туризм — деятельность по организации отдыха в сельской местности или в малых городах (при отсутствии промышленных зон и застройки) с предоставлением услуг гостеприимства в частном секторе с возможностью трудового участия, ориентированная на использование природных, культурно-исторических и других ресурсов, традиционных для данной местности [1].

Сельский туризм – относительно новое направление развития туристического отдыха для России, в отличие от ряда зарубежных стран, в том числе стран бывшего СССР. Однако данное направление оценивается как крайне перспективное с точки зрения его доступности для населения в виду невысоких затрат. Данное направление туризма в России был отмечено с середины 1990-х годов, но так как в России, в отличие от стран западной Европы отсутствовало частное фермерство, развитию сельского туризма препятствовало отсутствие индустриальной базы [2].

В 2014 года Министерством культуры Российской Федерации выпущен сборник наиболее успешных проектов «Сельский туризм в России». В том же году фондом содействия развитию сельского хозяйства разработан и запущен интернет-портал и «Росагротуризм.рф», направленный на содействие формированию единого рынка услуг в сфере сельского туризма и повышению инвестиционной привлекательности российских регионов [4].

В 2015 году Распоряжением от 2 февраля 2015 года № 151-р была утверждена «Стратегия устойчивого развития сельских территорий до 2030 года», согласно которой сельский туризм признан одним из инструментов территориального развития.

Также в 2016 году была разработана Концепция развития сельского туризма в России до 2030 года. Концепция ставит задачи оптимизации нормативно-правовой базы, создание единой всероссийской ассоциации сельского туризма, системную подготовку кадров, создание федерального

межотраслевого совета по развитию сельского туризма [3].

Видя, какую огромную социально-экономическую пользу несет в себе развитие сельского туризма, совершенствуется нормативно-правовая база, появляется системный подход.

В 2023 году в рамках конкурса на получение гранта «Агротуризм» в Минсельхоз России поступило 223 заявки из 63 регионов. В результате отбора в 50 субъектах определены 73 проекта, которые смогут получить поддержку государства. Общий объем федерального финансирования проектов составит 500 млн рублей [3].

Реализовать потенциал российской культуры, традиционного российского гостеприимства через развитие сельского туризма – один из главных вызовов, стоящих сейчас перед российским аграрным сообществом. По данным за 2022 год, объем товарной продукции, выпущенной крестьянскими и фермерскими хозяйствами, составил 554 млрд. рублей (~10% от всего объема производства сельскохозяйственной продукции). Потенциал данного рынка в России огромен, а сочетание производства сельскохозяйственной продукции с оказанием услуг сельского туризма обеспечивает высокую устойчивость крестьянских, фермерских хозяйств к неблагоприятным погодным условиям, неурожаям, за счет альтернативного источника дохода, обеспечивает эффективный канал продвижения натуральных продуктов, производимых фермером, способствует социально-экономическому развитию сельских территорий (рис. 1). Формально, говоря языком биржевых трейдеров – это диверсификация портфеля [5].

туризма осуществляет ряд высших учебных заведений. С 2006 года ФГБОУ ДПО «Федеральный центр сельскохозяйственного консультирования и переподготовки кадров АПК» проводится обучение по программам повышения квалификации: «Менеджмент сельского туризма» и «Специалист по аграрному туризму». В 2010 году в Российском государственном аграрном университете — МСХА имени К. А. Тимирязева была создана кафедра «Аграрного туризма». В 2015 году в ФГБОУ ВО «Волгоградский ГАУ» на факультете «Сервис и туризм» была создана кафедра «Агротуризм и региональное краеведение». Управлением дополнительного образования и профориентационной работы ФГБОУ ВО «Ивановская государственная сельскохозяйственная академия имени Д. К. Беляева» реализуется программа профессиональной переподготовки «Менеджер гостевого дома».

На базе ФГБОУ ДПО «Кировский институт агробизнеса и кадрового обеспечения» ежемесячно организована подготовка специалистов в области сельского туризма в рамках семинара-практикума «Организация бизнеса в сфере сельского туризма» [4]. Важным моментом в развитии сельского туризма в России является подготовка специалистов данной сферы.

Доля выручки от сельского туризма в доходах фермеров в Европе и в России

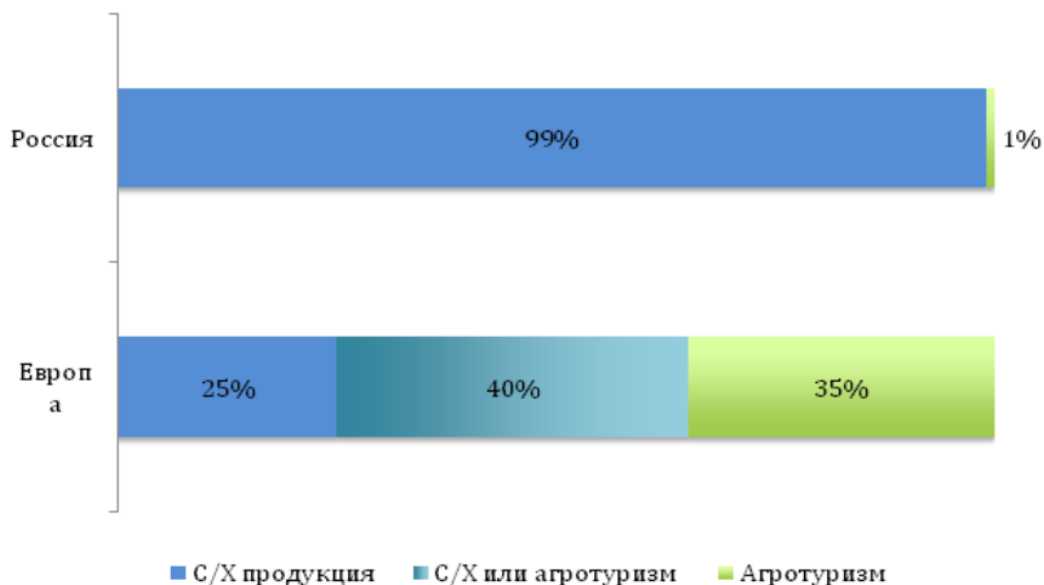


Рис. 1. Доля выручки от сельского туризма в доходах фермеров

Согласно расчетам сотрудников Международного независимого института анализа инвестиционной политики, объем рынка сельскохозяйственного туризма к 2030 году составит 50 млрд. рублей в год (рост к зафиксированным данным 2016 года в 7 раз) (рис. 2).

Ожидаемая динамика роста выручки от сельского туризма, 2016 – 2030 годы, млрд. руб.

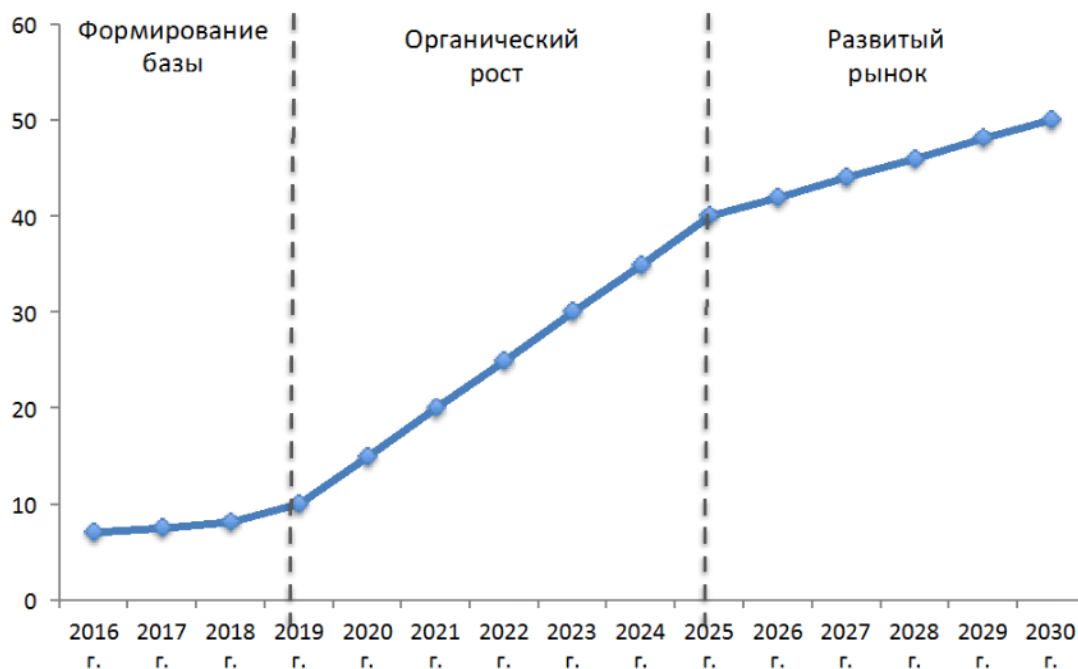


Рис. 2. Ожидаемая динамика роста выручки от сельского туризма

Помимо роста экономических показателей стоит отметить положительный эффект в виде создания дополнительных рабочих мест в регионах и областях, произойдет резкое увеличение налогооблагаемой базы, что в системе и с учетом мультипликативного эффекта для других отраслей экономики обеспечит максимально быструю окупаемость государственных инвестиций в сектор.

Литература:

1. ГОСТ Р 56641-2015 «Услуги малых средств размещения. Сельские гостевые дома. Общие требования».
2. Казначеева, С.Н. Агротуризм как одно из перспективных направлений индустрии туризма / С.Н. Казначеева, Е.А. Челнокова, Е.А. Коровина // Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. — 2017. — № 3-2. — С. 248—252.
3. Концепция развития сельского туризма в России.- <https://xn--80aplem.xn--p1ai/rural-tourism/>
4. Росагротуризм.рф — единая всероссийская сеть.
5. Сельский туризм как средство развития сельских территорий: методическое пособие / И.В. Лебедева, С.Л. Копылова. — М.: АРСИ, 2018. — 164 с.

СТАДИИ И ПРИЧИНЫ ФОРМИРОВАНИЯ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ

**Камайкина И.С., к.э.н., доцент кафедры экономики и финансов,
Фаталиев А.С., магистрант
*Российский государственный университет народного хозяйства
имени В.И. Вернадского***

Хозяйствующие субъекты неизменно вступают в обязательственные правоотношения, т.е. принимают на себя взаимные обязательства совместно с другими субъектами.

При этом момент перехода от кредитора права собственности на предмет обязательства, как правило, не совпадает с моментом встречного предоставления должника. После истечения срока, в течение которого контрагент (должник) обязан выполнить свои денежные обязательства возникает дебиторская задолженность.

Принято выделять две стадии формирования дебиторской задолженности:

1. Заключение договора двумя или более субъектами хозяйствования;
2. Исполнения кредитором своего договорного обязательства, предполагающего обязанность должника по возмещению ущерба. Обязательным условием для этого является определенный временной интервал между этими событиями.

Таким образом, причиной возникновения и роста дебиторской задолженности является неплатежеспособность должника, что приводит к неэффективной работе организации-кредитора.

Просроченная дебиторская задолженность – это те средства, которые выбывают из обращения и, следовательно, не только не приносят дохода, но и ставят организацию-кредитора в затруднительное положение при проведении расчетов с контрагентами. Образуется порочный круг непредвиденных расходов в виде штрафов, пени, неустойки за нарушение кредитором договорных обязательств. Таким образом, даже полное, но несвоевременное погашение долгов должником не решает полностью финансовых проблем кредитора.

Следует отметить, что большой риск возникает от обязательств с отсрочкой платежа, а также от текущих правоотношений, когда реализация продукции (работ, услуг) производится в рамках одного обязательства в несколько этапов. Формирование и рост дебиторской задолженности могут быть вынужденными, когда производитель товара объективно не имеет возможности выбрать покупателя и тем более прекратить поставки своей продукции должнику без существенного ущерба для производства.

Причины появления дебиторской задолженности у, казалось бы, благополучных компаний во многом субъективны. При этом общественное мнение традиционно более лояльно относится к должникам, погрязшим в многомиллионных долгах, и негативно относится к их кредиторам – производителям и поставщикам продукции, которые эти долги беспрестанно списывают.

Кроме того, большинство компаний, внесенных в список «вечных должников», давно поняли, что все долги условно делятся на срочные (налоги и другие бюджетные обязательства, заработная плата) и обычные (обязательства перед дочерними и зависимыми обществами, авансы полученные, задолженность перед поставщиками).

Большинство предприятий-должников, потребляющих различные энергоресурсы, не считают необходимым оплачивать данный вид товара в сроки, установленные договором. Между тем непрерывный цикл производства и перераспределения энергоресурсов, отсутствие возможности хранения и хранения этой продукции требуют строгой финансовой дисциплины.

Сбытовые компании, потребители которых неплатежеспособны, в свою очередь задерживают платежи энергопроизводителям и сетевым организациям, что приводит к катастрофическим последствиям в масштабах городов и регионов (таким как несвоевременный ремонт сетей и котельных, отсутствие поставок топлива и т. д.). Всем известна закономерность, когда платежи за электроэнергию и отопление в течение года производятся с опозданием, а в начале отопительного сезона покупатели требуют «реструктуризации» дебиторской задолженности,

одна часть которой вообще не возвращается.

Таким образом, существуют субъективные и объективные причины возникновения дебиторской задолженности [4].

Объективные — наличие у предприятия определенного круга хозяйственных правоотношений, необходимых для осуществления своей финансово-хозяйственной деятельности.

Субъективные — отсутствие финансовой дисциплины, неясные критерии добросовестности и лояльности должников по отношению к кредиторам, что можно объяснить продолжающимися последствиями «дикого капитализма» 1990-х годов.

Факторами, определяющими рост объема дебиторской задолженности, являются:

1. Общий спад производства при относительном росте доходов и покупательной способности;
2. Уменьшение инвестиционных сбережений компаний и других остатков денежных средств;
3. Значительная разница в объеме денежной массы в обращении и стоимости произведенных товаров, услуг и работ;
4. Недоступность кредита для большинства предприятий;
5. Отсутствие у государства эффективных экономических рычагов воздействия на рыночные цены, в том числе сильная антимонопольная политика [3].

Неизбежный рост дебиторской задолженности вызван отсутствием денежных средств на счетах организаций-должников, возникающим вследствие неоплаты, поставляемой ими продукции, оказанных услуг и выполненных работ.

На уровень кризиса неплатежей в производстве сильное влияние оказывает объем инвестиций, который, в свою очередь, зависит от кредитной политики ЦБ РФ. Государственная политика, направленная на привлечение инвестиций, требует особого внимания, поскольку развитие многих отраслей экономики без инвестиций невозможно.

Также выделяют стадии возникновения просроченной дебиторской задолженности. Критерием разделения данных стадий является срок, с момента которого просрочено обязательство должника.

В договоре может быть предусмотрен определенный срок для исполнения должником своего обязательства. Этот период может относиться либо к определенной дате, либо к осуществлению определенных мер (например, приемке выполненных работ заказчиком).

Если в договоре не указан срок исполнения должником обязательства, следует руководствоваться общими принципами гражданского права. Согласно ст. 314 ГК РФ, если обязательство не предусматривает срока его исполнения и не содержит условий для определения этого срока, оно должно быть исполнено в разумный срок

после его возникновения [2].

Обязательство, не исполненное в разумный срок, а также обязательство, срок исполнения которого определен моментом требования, должник обязан исполнить в течение 7 дней, считая со дня предъявления кредитором требования для его исполнения, если обязанность исполнения в иной срок не вытекает из закона или иных правовых актов, условий обязательства, обычаев коммерческой практики или существа обязательства.

Таким образом, от срока образования просроченной задолженности напрямую зависит вероятность получения (возврата) ее в полной сумме. Как правило, помимо уже описанного деления дебиторской задолженности на кратко- и долгосрочную, различают задолженность: со сроком образования до 1 месяца; от 1 до 6 месяцев; от 6 до 12 месяцев; от 1 до 2 лет; от 2 до 3 лет; свыше 3 лет [3].

Важно учитывать положения ст. 196 ГК РФ, устанавливающей общий срок защиты права по жалобе лица, право которого нарушено (срок исковой давности), равный 3 годам. Срок исковой давности начинается с момента наступления срока погашения задолженности, определяемого условиями договора или соответствующими нормами гражданского законодательства [1].

Урегулирование задолженности может осуществляться путем исполнения обязательства, в том числе в форме взаимозачета, реализации или списания нереальной к взысканию задолженности.

Литература:

1. Гражданский кодекс Российской Федерации. Часть первая от 30.11.1994 № 51-ФЗ (в ред. от 24.07.2023 № 351-ФЗ).- http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_5142/
2. Зубарев, И.С. Анализ актуальных методов управления дебиторской задолженностью / И.С. Зубарев, Н.С. Селиванова // Вестник Евразийской науки. – 2020. - № 2. – С. 1-8.
3. Пашкина, И.Н. Работа с дебиторской задолженностью: практ. пособие / И.Н. Пашкина, О.И. Соснаускене, О.В. Фадеева. – М.: Омега-Л, 2009. – 157 с.
4. Степаненко, Е.И. Оптимизация дебиторской задолженности как средство укрепления платежеспособности организации / Е.И. Степаненко, А.В. Мохов // Современная экономика: проблемы, перспективы, информационное обеспечение: материалы VII международной научной конференции.- Майкоп: Магарин О.Г., 2017.- С. 272-277.

ОЦЕНКА ВЛИЯНИЯ ЦИФРОВИЗАЦИИ НА СЕЛЬСКИЕ СООБЩЕСТВА В РОССИИ: ВОЗМОЖНОСТИ, ВЫЗОВЫ И УСТОЙЧИВОЕ РАЗВИТИЕ

**Катков С.А., аспирант кафедры экономики и финансов
Российский государственный университет народного хозяйства
имени В.И. Вернадского**

В современном мире цифровизация становится неотъемлемой частью развития общества, затрагивая различные сферы жизни. Однако, если долгое время цифровые технологии считались преимущественно городским явлением, то сегодня они приобретают особую актуальность и в сельских сообществах. Сельские территории, будучи важным элементом общественной структуры, также могут извлекать значительные преимущества из внедрения цифровых решений. В данном контексте становится важным рассмотреть возможности и выгоды цифровизации для сельских общин, а также определить способы и инструменты, способствующие их успешному внедрению. В условиях стремительных технологических изменений, предоставляющих уникальные возможности и вызывающих существенные вызовы, важно проанализировать и оценить воздействие цифровизации на сельские территории. Цифровизация в сельских регионах может оказать значительное воздействие на различные аспекты сельского хозяйства. Вот несколько примеров успешной цифровизации на сельских территориях:

1. Умное сельское хозяйство (Precision Agriculture):
 - Внедрение сенсоров, дронов и других IoT-устройств для мониторинга почвенных условий, климата и растений.
 - Использование аналитики данных для оптимизации полива, удобрений и применения пестицидов, что повышает урожайность и снижает затраты.
2. Цифровые площадки для рынка сельскохозяйственной продукции:
 - Создание онлайн-рынков, где фермеры могут предлагать свои товары напрямую потребителям или оптовикам.
 - Применение технологий блокчейн для обеспечения прозрачности и подтверждения происхождения продукции.
3. Телемедицина и цифровые здравоохранение:
 - Развитие систем телемедицины для удаленной консультации и медицинского обследования жителей сельских районов.
 - Использование мобильных приложений для мониторинга здоровья и предоставления информации о медицинских услугах.
4. Цифровые образовательные платформы:

- Внедрение онлайн-образования для школ в сельских районах, что обеспечивает доступ к образованию независимо от местоположения.

- Предоставление учителям и ученикам доступа к цифровым учебным материалам и ресурсам.

5. Электронные государственные услуги:

- Предоставление электронных сервисов для фермеров, таких как онлайн-заявки на субсидии, электронная отчетность и другие административные процессы.

- Развитие цифровых платформ для взаимодействия с органами власти и получения необходимой информации.

Примеры, приведённые выше демонстрируют, что интеграция цифровых технологий в сельские общины представляет собой важный шаг в направлении создания устойчивых и современных сельских территорий. С учетом правильного подхода и сотрудничества между различными уровнями власти и общественными организациями, цифровизация может сыграть ключевую роль в содействии развитию и преобразованию сельских общин в более конкурентоспособные и жизнеспособные среды.

Несмотря на возможности, открываемые цифровизацией, сельские сообщества в России сталкиваются с проблемами в освоении и адаптации к цифровым технологиям. Вот некоторые из них:

1. Низкая технологическая грамотность:

Сельские жители могут не обладать достаточными навыками работы с цифровыми устройствами и технологиями. Это может создавать трудности при внедрении новых систем и использовании цифровых ресурсов.

2. Отсутствие доступа к интернету:

Многие сельские районы могут сталкиваться с ограниченным или полностью отсутствующим доступом к высокоскоростному интернету. Это ограничивает возможности использования онлайн-ресурсов и сервисов.

3. Отсутствие инфраструктуры:

Некоторые сельские районы могут не иметь достаточной инфраструктуры для поддержки цифровых технологий, таких как сети передачи данных, серверы и др.

4. Экономические трудности:

Сельские общины часто сталкиваются с экономическими трудностями, и внедрение цифровых технологий может потребовать финансовых затрат, которые не всегда доступны.

5. Необходимость обучения:

Внедрение новых технологий требует обучения сельского населения. Однако ограниченные ресурсы и доступность образовательных программ могут затруднять этот процесс.

6. Отсутствие мотивации:

Некоторые сельские жители могут не видеть конкретной выгоды или необходимости в использовании цифровых технологий, что создает дополнительные преграды для их внедрения.

7. Беспокойство о приватности и безопасности:

В связи с недостатком опыта в области цифровых технологий сельские общины могут испытывать беспокойство относительно приватности и безопасности данных, что может затруднить их принятие новых технологий.

Важно понимать, что успешная интеграция цифровых технологий в сельские общины требует комплексного подхода. Это включает в себя обеспечение доступности высокоскоростного интернета, разработку образовательных программ и повышение цифровой грамотности среди населения, а также создание стимулов для развития цифровой инфраструктуры в сельских районах.

Успешные стратегии должны учитывать специфику сельской среды, уделять внимание потребностям различных групп населения и содействовать внедрению цифровых инноваций с учетом особенностей сельского образа жизни. Одновременно необходимо активно вовлекать сельских жителей в процесс цифровизации, создавая для них условия для участия и предоставляя возможности для развития собственных инициатив.

При разговоре про внедрение цифровизации в сельское хозяйство нельзя не упомянуть государственную поддержку. Государственная поддержка в цифровизации сельского хозяйства – это комплекс мер, направленных на внедрение современных цифровых технологий и инноваций в сельское хозяйство. Целью такой поддержки является повышение эффективности, конкурентоспособности и инновационности экономики, а также обеспечение устойчивого развития общества в цифровую эпоху. Этот подход не только способствует устойчивому развитию аграрного сектора, но и помогает сельским общинам в адаптации к современным технологическим вызовам. Вот несколько примеров, как государство содействует цифровизации в сельском хозяйстве:

1. Финансовая поддержка:

Государственные программы финансирования и грантов могут способствовать внедрению цифровых технологий в сельском хозяйстве. Это может включать в себя субсидии на приобретение современного оборудования, программного обеспечения и обучение персонала.

2. Образование и обучение:

Государство может поддерживать образовательные и обучающие программы для сельских жителей, чтобы им предоставили необходимые навыки для использования цифровых технологий. Обучение может включать в себя основы работы с компьютерами, программирование, использование сенсоров и других современных сельскохозяйственных

технологий.

3. Инфраструктурная поддержка:

Государство может инвестировать в инфраструктуру, необходимую для эффективного функционирования цифровых технологий. Это может включать в себя расширение сетей связи, создание цифровых центров обработки данных и обеспечение доступа к высокоскоростному интернету в сельских районах.

4. Налоговые льготы:

Государство может предоставлять налоговые льготы или другие финансовые стимулы предприятиям сельского хозяйства, которые активно внедряют цифровые решения. Это может поощрять фермеров и агропредприятия использовать инновационные технологии.

5. Стандартизация и регулирование:

Государственные органы могут разрабатывать стандарты и регулирования, способствующие цифровой трансформации в сельском хозяйстве. Это может включать в себя разработку нормативов для цифровых технологий, обеспечение безопасности данных и установление стандартов для взаимодействия между различными цифровыми системами.

Государственная поддержка, ориентированная на цифровизацию сельского хозяйства, не только помогает решить текущие проблемы, но также способствует устойчивому развитию аграрного сектора, повышению производительности и улучшению качества жизни сельского населения.

Устойчивое развитие сельского хозяйства через цифровизацию играет ключевую роль в повышении эффективности, улучшении управления ресурсами и снижении негативного воздействия на окружающую среду. Ниже представлены несколько аспектов, в которых цифровые технологии могут способствовать устойчивому развитию сельского хозяйства:

1. Мониторинг и аналитика:

- Датчики и IoT: Установка датчиков для мониторинга почвенных условий, уровня влажности, погоды и других параметров помогает фермерам получать реальные данные о состоянии полей.
- Big Data и аналитика: Анализ больших данных позволяет предсказывать урожай, оптимизировать расход удобрений и пестицидов, а также предупреждать о возможных проблемах.

2. Precision Farming (Точечное земледелие):

- Использование GPS и автономных технологий для точного распределения удобрений и воды, управления тракторами и другими машинами.
- Дроны и роботы: Применение беспилотных летательных аппаратов и роботов для мониторинга и обработки полей, что уменьшает необходимость в химических веществах и снижает нагрузку на почву.

3. Эффективное использование ресурсов:

- Автоматизация и роботизация: Замена трудоемких процессов автоматизированными системами и роботами может увеличить производительность и снизить затраты.
- Умный полив: Использование сенсоров для определения оптимальных моментов полива, что способствует экономии воды.

4. Кибербезопасность:

- Защита данных: Важно обеспечить защиту данных, так как цифровые системы могут быть уязвимыми для кибератак. Безопасные системы помогут избежать потенциальных угроз.

5. Образование и поддержка:

- Обеспечение доступа к обучающим программам и ресурсам для использования цифровых технологий.
- Государственная поддержка: Внедрение цифровых технологий может потребовать инвестиций. Государственные программы и субсидии могут помочь фермерам в этом процессе.

6. Экологическая устойчивость:

- Применение энергосберегающих технологий, таких как солнечные панели, для снижения зависимости от традиционных источников энергии.

Цифровизация сельского хозяйства не только повышает производительность, но и способствует экологической устойчивости, оптимизирует использование ресурсов и улучшает качество жизни сельских сообществ. Однако внедрение этих технологий также требует учета социальных и экономических аспектов, чтобы обеспечить справедливое и устойчивое развитие.

В заключение стоит отметить, что цифровизация сельского хозяйства в России представляет собой важный шаг в развитии отрасли, способствуя повышению эффективности, снижению затрат и улучшению качества производства. Внедрение современных информационных технологий, таких как цифровые платформы, дроны, искусственный интеллект, а также системы автоматизации, позволяет улучшить управление ресурсами, оптимизировать процессы возделывания и повысить прогнозируемость результатов. Эффективное использование данных и аналитики в сельском хозяйстве содействует принятию более обоснованных решений, учитывая факторы климата, почвы и рыночной конъюнктуры.

Это способствует более устойчивому и экологически безопасному производству сельскохозяйственной продукции. Однако, для успешной реализации цифровых технологий необходимо решение нескольких важных проблем, таких как доступность новых технологий для малых и средних фермерских хозяйств, обеспечение кибербезопасности и обучение

персонала. Поддержка государства, создание инфраструктуры и стандартов в области цифровизации также являются ключевыми факторами успеха.

В целом, цифровизация сельского хозяйства не только улучшает производственные процессы, но также способствует сбалансированному развитию аграрного сектора, повышению конкурентоспособности и обеспечивает устойчивость сельских территорий в условиях современной экономической среды.

Литература:

1. Камайкина И.С. Роль финансовых ресурсов в функционировании предприятий / И.С. Камайкина, В.Н. Галкина // Актуальные проблемы экономики, финансов в условиях глобализации. Материалы национальной межвузовской научно-практической конференции студентов, аспирантов, молодых ученых и сотрудников университета.- Балашиха: РГАЗУ, 2023.- С. 145-148.

2. <https://agrosturman.ru/blog/tpost/zs3kbc9a51-tsifrovizatsiya-selskogo-hozyaistva>

3. <https://mcx.gov.ru/upload/iblock/28f/28f56de9c3d40234dbdcbfac94787558.pdf>

4. <https://cyberleninka.ru/article/n/tsifrovaya-transformatsiya-selskih-territoriy/viewer>

5. <https://school-science.ru/18/4/53199>

6. <https://rostec.ru/news/pole-vozmozhnostey-tsifrovye-resheniya-dlya-selskogo-hozyaistva/>

ПЕРСПЕКТИВЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РОССИИ В САНКЦИОННОМ ПРОСТРАНСТВЕ

**Кашапов Н.Ф., аспирант кафедры экономики и финансов
*Российский государственный университет народного хозяйства
имени В.И. Вернадского***

Настоящая статья представляет собой углубленный анализ воздействия санкций, введенных странами Запада против России, на ее экономическое развитие. Статья сочетает в себе исследования и личный опыт, предоставляя читателям обширное понимание вызовов и возможностей, с которыми сталкивается российская экономика. Основываясь на экспертных мнениях и сравнительных анализах с другими развивающимися странами, статья предлагает инновационные стратегии для устойчивого экономического роста.

Начнем с рассмотрения влияния санкций на экономику России, выявляя ключевые моменты, которые становятся катализаторами изменений. Введение сфокусировано на представлении читателям контекста и объяснении важности анализа санкционных мер, а также обозначении основного вопроса, который будет рассмотрен в статье.

Опыт развития России в санкционной обстановке

Рассмотрим историю российской экономики с момента введения

санкций, выявляя основные этапы развития и выделяя ключевые аспекты, влияющие на ее текущее положение. Расскажем о том, как эти этапы связаны с санкциями, и какие изменения произошли в структуре экономики страны.

С началом санкций в отношении России наша страна столкнулась с серьезными вызовами в своем экономическом развитии. Рассматривая ключевые моменты и решения, мы попытаемся выявить, как страна адаптировалась к новой реальности и какие изменения произошли в структуре ее экономики.

С 2014 года, когда были введены первые санкции, Россия столкнулась с важными этапами экономического развития. Периоды эскалации санкций, такие как после событий в Крыму и в Восточной Украине, оказали значительное воздействие на российскую экономику. Санкции стали катализатором для страны, вынужденной разрабатывать новые стратегии.

Одним из ключевых аспектов адаптации стала реорганизация структуры экономики. Россия стала активно инвестировать в инновационные отрасли, такие, как: высокие технологии, цифровая экономика и экологически чистые технологии. Этот переход стал ответом на потребности изменяющегося мирового рынка и создал новые источники роста.

Санкции повлияли на ключевые экономические показатели России. Однако, несмотря на негативные последствия, страна продемонстрировала устойчивость и способность к адаптации. Периодические кризисы стали стимулом для пересмотра стратегий, и, как результат, российская экономика научилась более гибкому реагированию на внешние факторы.

Экономические санкции оказали неравномерное воздействие на различные регионы России. Некоторые регионы смогли успешно диверсифицировать свою экономику, активно привлекая инвестиции и развивая новые отрасли. В то время как другие столкнулись с вызовами и трудностями в адаптации к новым реалиям.

Сельское хозяйство, энергетика, финансы и технологии - каждая отрасль российской экономики сталкивалась с уникальными вызовами. Санкции вынудили компании и предпринимателей искать новые рынки и стратегии развития. Этот опыт адаптации стал ключевым фактором в формировании современной экономической парадигмы.

Санкции ставят перед Россией сложные задачи и вызовы, но в то же время стимулируют к инновационному развитию. Первая часть анализа позволяет понять, как опыт прошлых лет может служить отправной точкой для формулирования стратегии будущего развития.

Чтобы лучше понять, как развивающиеся страны могут справляться с санкциями, мы обратим взор на примеры других государств, таких как Китай, Иран, Бразилия и Южная Корея. Анализируя опыт этих стран, мы

выделим успешные стратегии и неудачные попытки, чтобы предложить читателям контекст для дальнейшего обсуждения.

Взглянем на опыт нескольких государств, сходных с Россией по сложившейся санкционной обстановке, чтобы извлечь уроки и вдохновение для дальнейшего развития экономики.

Китай, подвергшийся санкциям в прошлом, смог преобразовать свою экономику, сделав ставку на инновации. Инвестиции в научные исследования и технологический прогресс сделали страну мировым лидером в ряде отраслей. Россия может уроком взять поддержку инноваций как ключевого фактора роста.

Иран, сталкиваясь с санкциями в сфере энергетики, пересмотрел свою экономическую стратегию. Страна активно развивает альтернативные отрасли, такие как сельское хозяйство и производство, чтобы снизить зависимость от нефтяных доходов. Россия может взять на вооружение диверсификацию своей экономики для уменьшения рисков.

Бразилия, сталкиваясь с экологическими вызовами, пересмотрела свою политику в области природопользования. Страна активно инвестирует в устойчивые технологии и проекты по сохранению окружающей среды. Россия может поучиться балансировке между развитием и уважением к природе.

Южная Корея, столкнувшись с трудностями экономического роста, активно применила экспортно-ориентированную модель. Страна акцентирует внимание на развитии торговли, внешнеэкономических связей и инвестициях в производство. России стоит рассмотреть опыт Южной Кореи в создании конкурентоспособных экспортных отраслей.

Обобщим уроки и вдохновение из глобального контекста. Гибкость, диверсификация, инновации, устойчивость к экологическим вызовам и активная экспортно-ориентированная стратегия становятся ключевыми факторами успешного развития в условиях санкций.

Инновационные подходы к росту

Приведем примеры успешных инноваций и их влияние на ключевые показатели экономики.

В условиях санкций, где традиционные источники роста могут быть ограничены, Россия сталкивается с необходимостью перехода к инновационной экономике. Подробно рассмотрим инновационные подходы, способные стать катализаторами устойчивого развития.

Одним из ключевых моментов успешного инновационного развития является увеличение инвестиций в научные исследования. Россия должна активно финансировать R&D проекты, способствуя появлению новых технологий и инновационных решений.

Поддержка стартапов и малого бизнеса – это путь к созданию инновационной среды. Государственные программы, предоставление льгот и доступ к финансированию могут стать стимулом для предпринимателей

внедрять новые идеи и технологии.

Развитие образования, ориентированного на новые технологии, играет важную роль в формировании кадрового потенциала для инновационной экономики. Внедрение цифровых технологий в образовательный процесс способствует выработке новых знаний и навыков.

Инновационный рост неотделим от создания современной смарт-инфраструктуры. Развитие городских проектов, основанных на технологиях Интернета вещей (IoT), улучшит жизнь граждан и создаст благоприятную среду для инноваций.

Создание инновационных кластеров, где предприятия сферы высоких технологий тесно взаимодействуют с научными и исследовательскими институтами, способствует обмену знаниями и опытом, ускоряя процесс инноваций.

Примеры успеха: технологические стартапы и прорывные проекты.

Посмотрим на успешные технологические стартапы, такие как «Яндекс», «Сколково», и «Авито», которые стали яркими примерами инновационного роста в России.

Таким образом, инвестиции в R&D, поддержка стартапов, образование, смарт-инфраструктура и кластерный подход являются стратегическими шагами, которые могут помочь России успешно преодолеть вызовы санкций и обеспечить устойчивое будущее.

Контраргументы и ограничения

Рассмотрим возможные контраргументы и альтернативные точки зрения на рассматриваемую проблему. Признание ограничений поможет сбалансировать анализ и предложить объективную картину вызовов, стоящих перед российской экономикой. Рассмотрим, какие факторы могли повлиять на эффективность определенных стратегий и какие альтернативные подходы можно было бы рассмотреть.

Санкции могут серьезно ограничить доступ к передовым западным технологиям. Это может замедлить темпы инноваций и создать проблемы для российских компаний, особенно в высокотехнологичных отраслях.

Несмотря на акцент на инвестициях в R&D, реальные объемы финансирования инноваций могут оказаться недостаточными. Бюджетные ограничения могут привести к тому, что российским ученым и предпринимателям не хватит ресурсов для полноценного внедрения инновационных идей.

Санкции создают дополнительные экономические риски и неопределенность, что может ослабить интерес инвесторов к инновационным проектам. Предприятия могут быть не склонны к рискованным инвестициям в условиях политической и экономической нестабильности.

Вместе с контраргументами, необходимо учитывать и ограничения, которые могут повлиять на эффективность инновационных подходов в условиях санкций.

В условиях санкций, вопросы интеллектуальной собственности могут стать барьером для совместных исследовательских проектов с западными партнерами. Это усложняет обмен технологиями и знаниями.

Инновационный рост требует высококвалифицированных кадров. Недостаточное количество специалистов с опытом работы в инновационных областях может замедлить реализацию проектов.

Сложности с регулированием и бюрократией в России могут стать преградой для быстрого внедрения инноваций. Необходимость прохождения через множество процедур может замедлить инновационные инициативы.

Несмотря на перспективы инновационного роста, необходимо учитывать контраргументы и ограничения. Это позволяет разработать сбалансированный подход к созданию благоприятной среды для инноваций в условиях санкций.

Применение уроков Китая и Южной Кореи

Методы и стратегии, использованные Китаем и Южной Кореей для поддержания экономической резилентности в условиях санкций. Проанализируем, какие из этих подходов могли бы быть адаптированы для российской экономики и какие уроки можно извлечь из их опыта.

Китай, столкнувшись с санкциями и международными ограничениями, успешно применил стратегию стратегического планирования и масштабных инвестиций в инфраструктуру. Эти уроки могут быть вдохновением для России.

Китайские пятилетние планы стали мощным инструментом для определения приоритетов в экономике. Подобный подход позволяет стратегически планировать инновационные исследования и проекты в условиях санкций.

Китай активно инвестировал в развитие инфраструктуры, включая транспортные сети и цифровые технологии. Это способствует созданию благоприятной среды для инноваций и привлечению иностранных инвестиций.

Южная Корея эффективно использовала образование и государственную поддержку для стимулирования инноваций в условиях международных ограничений.

Южная Корея сосредоточила усилия на развитии качественной системы образования, что позволяет стране вырастить квалифицированные кадры для инновационных отраслей.

Государственные субсидии и налоговые льготы стали стимулом для корейских предприятий в сфере исследований и разработок. Этот опыт может быть важным для России, создавая более выгодные условия для

инноваций.

Опыт Китая и Южной Кореи предлагает ценные уроки для России в условиях санкций. Стратегическое планирование, инфраструктурные инвестиции, образование и государственная поддержка - ключевые составляющие успешной адаптации к санкционным ограничениям.

На основе проведенных исследований и анализа выделим инновационные стратегии и перспективы для России в условиях санкций. Акцент будет сделан на необходимости инвестиций в новые отрасли, стимулировании инноваций и развитии цифровой экономики. Эти стратегии могут служить основой для устойчивого роста, независимо от внешних давлений.

В условиях санкций, научно-технический прогресс становится ключевым элементом устойчивого развития экономики. Проактивные инновационные подходы могут служить катализатором для преодоления вызовов.

Развитие научных исследований в области технологий и инноваций станет основой для создания новых продуктов и улучшения технологической базы страны.

Государственные программы по стимулированию инноваций в частном секторе могут содействовать созданию благоприятного окружения для внедрения новых идей и технологий.

В глобальном контексте, перспективы развития России в условиях санкций включают активное вовлечение в международные отношения и поиск новых рынков.

Активное участие в международных научных и экономических проектах создает возможности для обмена знаниями и опытом, что способствует развитию инноваций.

Развитие экспортных рынков помогает диверсификации экономики и уменьшению зависимости от определенных стран и рынков.

Инновации и глобальное сотрудничество становятся краеугольными камнями для России в условиях санкций. Продвижение научных исследований, стимулирование инноваций в бизнесе, а также активное участие в международных проектах и поиске новых рынков помогут стране преодолеть экономические вызовы и создать устойчивую основу для будущего развития.

В заключительной части статьи мы сведем воедино основные выводы и рекомендации. Подчеркнем важность баланса между стимулированием внутренних ресурсов и поиска новых мировых партнеров для диверсификации экономики. Завершим заключение предложением стратегического подхода к обеспечению устойчивости российской экономики в условиях санкций.

Литература:

1. Государственный доклад: Стратегии экономического развития России.- М.: Экономика, 2020.
2. Иванов, А. (2021). Экономическое развитие России в условиях геополитических ограничений / А. Иванов // Экономические исследования.- 2021.- № 25 (3).- С. 112-128.
3. Камайкина, И.С. Банкротство предприятия: причины, понятие и сущность / И.С. Камайкина, А.Н. Галкин // Актуальные проблемы экономики, финансов в условиях глобализации. Материалы национальной межвузовской научно-практической конференции студентов, аспирантов, молодых ученых и сотрудников университета.- Балашиха: РГАЗУ, 2023.- С. 139-145.
4. Опыт инновационного развития российских регионов: анализ и перспективы / Российская академия наук.- 2018.
5. Смирнова, Е. Инновационные тенденции в российской экономике: вызовы и перспективы / Е. Смирнова // Журнал экономической динамики.- 2019.- № 14 (2).- С. 45-62.
6. Brown, M. Innovation Strategies in Times of Economic Sanctions: Lessons from Western Economies / Harvard Business Review.- 2021.- № 15 (3).- С. 112-130.
7. Economic Resilience in the Face of Sanctions: Case Studies from Western Countries. International Monetary Fund, Washington, DC.- 2019.
8. Interview with Dr. Emily Johnson, Economic Analyst at the World Bank.
9. Smith, J. The Impact of Western Sanctions on the Russian Economy: A Comparative Analysis / Journal of International Economics.- 2022.- № 40 (1).- С. 78-94.
10. The Role of Digital Transformation in Mitigating the Impact of Sanctions: Insights from Advanced Economies / Journal of Economic Policy.- 2020.- № 32 (2).- С. 245-261.

ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ БИЗНЕС-ПРОЦЕССАМИ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ АПК

**Козлов А.А., аспирант кафедры экономики и финансов
Российский государственный университет народного хозяйства
имени В.И. Вернадского**

Агропромышленный комплекс – это сложная и трудоемкая отрасль хозяйственной деятельности, в которой сельскохозяйственные предприятия сталкиваются с множеством специфических проблем и особенностей. Эти факторы оказывают значительное влияние на экономическую эффективность аграрных предприятий.

Одним из ключевых аспектов управления агропромышленными предприятиями является управление бизнес-процессами. Для повышения эффективности управления и достижения желаемых результатов необходимо строго соблюдать этапы организации материально-технического обеспечения.

Одним из решений, которые могут способствовать повышению эффективности управления бизнес-процессами в агропромышленных

предприятиях, является внедрение процессного управления. Это подход, основанный на систематическом анализе и оптимизации бизнес-процессов с целью улучшения их эффективности и результативности.

Одной из проблем, с которыми сталкиваются аграрные предприятия, является нехватка ресурсов и недостаточное материально-техническое обеспечение. Для эффективного управления бизнес-процессами необходимо уделить особое внимание организации закупок и распределению ресурсов, а также поддерживать постоянный контроль над их использованием.

В итоге, эффективное управление бизнес-процессами в агропромышленном комплексе является ключевым фактором для достижения успеха и устойчивого развития аграрных предприятий. Правильная организация материально-технического обеспечения и внедрение процессного управления позволят сократить издержки, улучшить качество продукции и повысить конкурентоспособность предприятий в сельскохозяйственном секторе.

Агропромышленное производство является ключевой отраслью народного хозяйства и играет важную роль в экономике. Однако, чтобы достичь более высокого финансового результата, необходимо применять эффективные инструменты управления. В данном контексте, управление бизнес-процессами представляет собой один из таких инструментов. Оно имеет свои особенности при применении в аграрных предприятиях.

Организация сельскохозяйственного производства имеет ряд особенностей, которые должны учитываться при управлении аграрными предприятиями. Для того чтобы эффективно управлять такими предприятиями, необходимо применять процессный подход. Процессный подход в управлении агропромышленными организациями играет важную роль исходя из актуальных причин его формирования и применения. Анализ динамики развития агропромышленного комплекса в Российской Федерации позволяет определить тенденции и перспективы развития данной отрасли. Классификация основных видов бизнес-процессов в агропромышленных организациях помогает систематизировать их и разработать эффективные изменения. Ознакомление с этими изменениями позволяет понять, как процессный подход может повысить эффективность управления аграрными предприятиями. В целом, все эти задачи важны для того, чтобы развивать и совершенствовать аграрный сектор экономики.

Управление бизнес-процессами в аграрных предприятиях - это сложная задача, которая требует выделения и решения множества проблем. Одной из таких проблем является организация материально-технического обеспечения сельскохозяйственного производства продукции. Роль управления бизнес-процессами при этом процессе необходимо тщательно проанализировать.

Организация материально-технического обеспечения аграрных предприятий включает несколько этапов, которые необходимо строго соблюдать. Важно правильно планировать потребности в материалах и технике, осуществлять закупки вовремя, эффективно распределять ресурсы и контролировать их использование.

Для повышения эффективности управления бизнес-процессами в агропромышленных предприятиях можно предложить несколько решений. Во-первых, внедрение современных информационных систем для автоматизации процессов управления и контроля. Это поможет улучшить прогнозирование потребностей, оптимизировать процессы закупок и управления ресурсами. Во-вторых, необходимо развивать навыки и компетенции управленцев в области бизнес-процессов и логистики. Обучение персонала новым методам и подходам поможет повысить качество управления и достичь лучших результатов.

В связи с неустойчивостью и высокой динамикой сельского хозяйства, процессный подход становится все более востребованным предприятиями агропромышленной сферы экономики Российской Федерации. Появление новых особенностей требует эффективной процедуры формирования системы управления бизнес-процессами аграрного предприятия, что в свою очередь способствует повышению успешности экономического субъекта.

Высокая практическая роль агропромышленного комплекса в формировании национальной экономической системы неоспорима. Объемы производства в данном секторе с каждым годом растут. За период с 2011 года по 2020 год объем сельскохозяйственной продукции вырос с 3,098 трлн рублей до 6,11 трлн рублей (рис. 1). Это говорит о значительном росте и развитии отрасли.

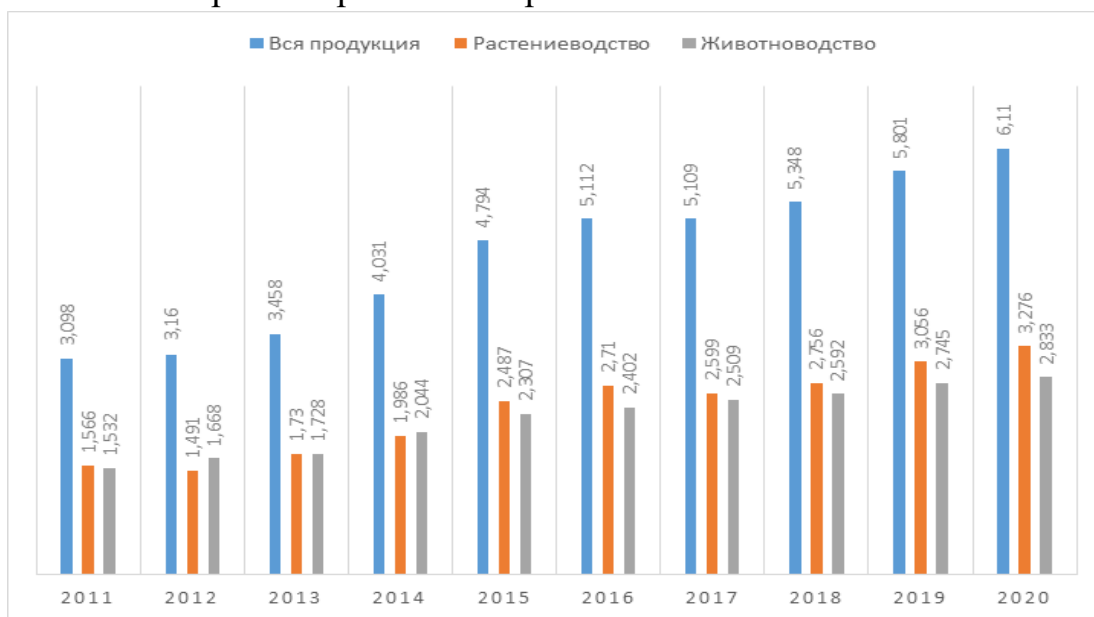


Рис. 1. Объем производства АПК России за 2011-2020 гг., в трлн. руб. [4]

Однако при такой динамике развития возникают новые вызовы и проблемы, с которыми предприятия агропромышленного комплекса должны справляться. Именно здесь процессный подход к управлению бизнес-процессами становится незаменимым инструментом. Он позволяет анализировать и оптимизировать все этапы производства, от посева и выращивания культур до сбора и переработки продукции. Такой подход помогает повысить эффективность работы предприятий и обеспечить их конкурентоспособность на рынке.

В конечном итоге, формирование системы управления бизнес-процессами становится важным фактором для успешного функционирования аграрных предприятий. Это позволяет им адаптироваться к быстро меняющимся условиям и требованиям рынка, а также эффективно использовать имеющиеся ресурсы.

В период с 2011 по 2020 годы, объем производства сельскохозяйственной продукции в России регулярно увеличивался, что подтверждается данными на рис. 1 [4]. Особенно значительный рост производства отмечен в 2014-2015 годах, когда объем увеличился с 4,031 трлн рублей до 4,794 трлн рублей, а также в 2015-2016 годах, когда производство выросло с 4,794 трлн рублей до 5,112 трлн рублей. Эти данные свидетельствуют о постепенном укреплении агропромышленных предприятий и их способности увеличивать производство сельскохозяйственной продукции.

Более того, даже в условиях глобального кризиса, вызванного пандемией Covid-19, отрасль сельского хозяйства продолжает демонстрировать стабильный рост. В 2020 году, несмотря на сложности, объем производства сельскохозяйственной продукции в России вырос с 5,801 трлн рублей до 6,11 трлн рублей [4]. Это свидетельствует о стойкости и устойчивости отрасли, а также о значительной роли, которую она играет в экономике страны (см. рис. 1).

Рисунок 1 является важным инструментом для анализа и прогнозирования развития аграрного сектора России. Он позволяет наглядно представить динамику роста производства сельскохозяйственной продукции и выявить основные тенденции и периоды наибольшего роста. Такие данные необходимы для разработки эффективных стратегий развития и принятия важных решений в сфере сельского хозяйства. Анализируя данные рис. 1, можно сделать вывод о положительной динамике развития АПК России и о перспективах дальнейшего роста отрасли.

Актуальность управления бизнес-процессами в аграрных предприятиях обусловлена изменениями, которые происходят внутри самих организаций. Сегодня мы наблюдаем увеличение производства в таких секторах, как растениеводство и животноводство. За последние годы

объемы производства сельскохозяйственной продукции значительно выросли. В рамках растениеводства производство увеличилось с 1,986 трлн руб. до 3,276 трлн руб., а в животноводстве - с 2,044 трлн руб. до 2,833 трлн руб.

Одной из причин актуальности управления бизнес-процессами в аграрных предприятиях является появление информационного фактора при производстве сельскохозяйственной продукции. Современные технологии позволяют собирать и анализировать данные о почве, погоде, урожайности и других факторах, что позволяет оптимизировать производственные процессы и повысить эффективность.

Кроме того, важным фактором, требующим эффективного управления бизнес-процессами, является рост себестоимости. Стоимость сельскохозяйственной продукции включает в себя затраты на семена, удобрения, механизацию и трудовые ресурсы. Управление бизнес-процессами позволяет оптимизировать расходы и снизить себестоимость продукции.

Еще одной причиной актуальности управления бизнес-процессами в аграрных предприятиях является снижение транзакционных издержек. В сельском хозяйстве часто возникают потребности в заключении контрактов с поставщиками и покупателями, а также в управлении финансовыми потоками. Эффективное управление бизнес-процессами позволяет сократить издержки, связанные с этими транзакциями.

Наконец, рост значения интеллектуальных ресурсов в агропромышленном производстве также требует эффективного управления бизнес-процессами. Современные аграрные предприятия все больше осознают важность знаний и навыков своих сотрудников. Управление бизнес-процессами позволяет оптимизировать использование интеллектуальных ресурсов и создать условия для их постоянного развития и роста.

Таким образом, актуальность управления бизнес-процессами в аграрных предприятиях обусловлена несколькими факторами, включая увеличение производства в секторах растениеводства и животноводства, появление информационного фактора, рост себестоимости, снижение транзакционных издержек и рост значения интеллектуальных ресурсов.

Важнейшим элементом менеджмента аграрного предприятия является система управления его бизнес-процессами. От эффективности этой системы зависит конкурентоспособность организации, ее экономическая безопасность и эффективность использования ресурсов. В рамках операционной деятельности, такой как производство и реализация сельскохозяйственной продукции, управление бизнес-процессами играет важную роль.

Бизнес-процессы агропромышленных организаций можно классифицировать на разные группы в зависимости от их основных

характеристик. Они представлены на рис. 2.



Рис. 2. Классификация бизнес-процессов агропромышленной организации

Преимуществами процессного подхода при управлении аграрными предприятиями являются:

- Более эффективное использование ресурсов. Благодаря систематическому и структурированному подходу к управлению бизнес-процессами, агропромышленные организации могут оптимизировать использование своих ресурсов, таких как земля, техника, рабочая сила и др., и добиться большей производительности.

- Увеличение конкурентоспособности. Эффективное управление бизнес-процессами позволяет аграрным предприятиям быть более гибкими и адаптивными к изменениям на рынке. Они могут быстро реагировать на новые требования и условия, а также принимать решения на основе анализа данных о своих процессах.

- Улучшение экономической безопасности. Систематическое управление бизнес-процессами позволяет аграрным предприятиям предотвращать потери и риски, связанные с неэффективным использованием ресурсов или неправильным выполнением процессов. Они могут контролировать свои операции и принимать меры для минимизации возможных негативных последствий.

Таким образом, система управления бизнес-процессами играет важную роль в развитии агропромышленных организаций. Она помогает им достичь большей эффективности и конкурентоспособности, а также обеспечить экономическую безопасность и оптимальное использование ресурсов.

Однако чтобы достичь этих целей, необходимо учитывать особенности агропромышленных организаций и их бизнес-процессов. Агропромышленное производство в сельском хозяйстве экономики Российской Федерации имеет свои характерные отличия, которые воздействуют на управление бизнес-процессами в аграрных предприятиях. Одна из особенностей сельскохозяйственного производства - это высокая зависимость от природных факторов, таких как погода, климат. Эти факторы могут оказывать непредсказуемое влияние на ход

производственных процессов и требуют гибкости в принятии управленческих решений. Кроме того, сельское хозяйство включает в себя различные этапы производственного цикла, начиная от посева и обработки почвы до сбора урожая и переработки сельскохозяйственной продукции. Все эти этапы требуют определенного управления и координации, чтобы обеспечить эффективность и качество процессов. Также важно отметить, что в сельском хозяйстве применяются различные методы и технологии производства, которые также должны быть учтены при управлении бизнес-процессами. Все эти особенности агропромышленных организаций требуют оптимизации расходов на управление, ликвидации неэффективных процессов, ориентации на качество и повышения прозрачности организационно-управленческой структуры.

Циклический процесс естественного роста и развития растений и животных, обусловленный биологическими законами, тесно переплетается с экономическим процессом воспроизводства. Этот процесс не только обеспечивает сезонность в сельском хозяйстве, но и имеет важное значение для получения финансового дохода. Однако стоит отметить, что в сельскохозяйственном производстве финансовый доход может поступить с задержкой, так как операционный цикл может занимать значительное время, превышающее один календарный год.

Важно понимать, что сельское хозяйство является отраслью, где естественный процесс роста и развития живых организмов непосредственно влияет на экономический процесс воспроизводства. Возможность получения финансового дохода в этой отрасли зависит от успешности и эффективности процессов роста и развития растений и животных. Поэтому, понимание и учет этих особенностей являются ключевыми моментами для успешного управления сельскохозяйственным предприятием.

Также следует отметить, что цикличность естественного роста и развития в сельском хозяйстве связана с сезонностью и изменениями природных условий. Например, воздействие погодных условий, климатических факторов и доступности ресурсов может влиять на процессы роста и развития растений и животных. Поэтому, управление сельскохозяйственным предприятием должно учитывать эти факторы и принимать меры для минимизации их негативного влияния.

В целом, успешное ведение сельскохозяйственного предприятия требует глубокого понимания взаимосвязи между естественным процессом роста и развития живых организмов и экономическим процессом воспроизводства. Только учитывая эту связь и особенности операционного цикла в сельском хозяйстве, можно достичь стабильного финансового дохода и эффективного развития в данной отрасли.

Эффективность сельскохозяйственного производства сильно зависит от климатических условий и погоды. В свете развития агропромышленного

сектора российской экономики и специфики сельскохозяйственного производства, возникают несколько важных проблем, связанных с обеспечением его экономической безопасности. Руководители аграрных предприятий должны учитывать эти проблемы при разработке системы управления бизнес-процессами [7].

Одной из проблем является упадок российского сектора машиностроения сельскохозяйственной техники. Это означает, что доступность и качество сельхозтехники становятся проблемой для фермеров и аграрных предприятий. Необходимо принять меры для поддержки машиностроительной отрасли и обеспечения доступности современной техники для сельского хозяйства.

Кроме того, изменение климатических условий, вызванное глобальным потеплением, создает дополнительные вызовы для сельскохозяйственного производства. Необходимо разрабатывать и внедрять новые методы обработки почвы, полива и защиты растений, которые позволят сельским хозяйствам адаптироваться к изменяющимся условиям и повысить устойчивость к неблагоприятным погодным условиям. Безусловно, одной из основных проблем является нестабильность погоды. Как уже упоминалось, эффективность сельскохозяйственного производства сильно зависит от погодных условий. Наводнения, засухи, морозы и другие катастрофические события могут нанести серьезный ущерб урожаю и доходам фермеров. Поэтому важно создать системы предупреждения и защиты от неблагоприятных погодных явлений, а также разрабатывать стратегии рискованного управления, чтобы снизить потери и обеспечить устойчивость сельского хозяйства.

Слабая развитость национальной инновационной системы является одной из основных причин формирования проблем в сельскохозяйственном секторе экономики Российской Федерации. Отсутствие достаточного объема инноваций и технологий, способных совершенствовать процессы развития агропродовольственного рынка, приводит к зависимости от импорта семян. Это в свою очередь приводит к деградации российской селекционной школы.

Однако, это не единственная проблема, с которой сталкивается сельское хозяйство России. Неразвитость инфраструктуры продовольственного рынка также играет негативную роль. Отсутствие эффективных систем хранения и транспортировки сельскохозяйственной продукции ограничивает возможности роста и развития отрасли.

Кроме того, зависимость агропродовольственного рынка от цен на энергоносители ставит под угрозу его устойчивость. Изменения в стоимости энергоресурсов могут существенно влиять на затраты на производство и цены на продукцию.

Еще одним явлением, которое влияет на сельскохозяйственный сектор, является переход крупных землевладений под контроль

иностранных инвесторов. Это создает дополнительные сложности для отечественных производителей и может ограничивать их доступ к земельным ресурсам.

Все эти факторы вместе образуют сложную проблематику, которую необходимо решать для обеспечения устойчивого развития сельского хозяйства в России. Однако, с помощью развития инновационной системы, улучшения инфраструктуры и регулирования внешней зависимости, возможно достичь прогресса и обеспечить стабильность в агропродовольственном секторе.

Динамика интенсивного развития производства сельскохозяйственной продукции зависит от организации материально-технического обеспечения аграрных предприятий. Агропромышленное производство включает в себя трудоемкие процессы, где основным ресурсом выступают технологии и материальные ресурсы. Однако, негативным фактором развития агропромышленного сектора российской экономики является высокий уровень износа основных фондов сельскохозяйственных предприятий – 47,3 %. Это значительно выше среднего показателя по отраслям российской экономики, который составляет 38,2 %. Таким образом, агропромышленный комплекс находится в кризисной ситуации, связанной с техническим обеспечением. Внедрение современных технологий и замена изношенного оборудования становятся неотложными задачами для повышения эффективности сельского хозяйства в России.

Эффективное управление бизнес-процессами материально-технического обеспечения играет ключевую роль в успешном производстве сельскохозяйственной продукции. Без него, уровень рентабельности и производства могут стать неэффективными и привести к убыткам. Под понятием «организация материально-технического обеспечения» в сельскохозяйственном производстве понимаются не только физические средства и орудия труда, такие как здания, оборудование и транспорт, но и процессы, связанные с их привлечением в процесс производства, реализации и организации потребления.

Стоит отметить, что эффективное управление материально-техническим обеспечением не только позволяет оптимизировать производственные процессы, но и способствует повышению качества сельскохозяйственной продукции. Например, использование современного оборудования позволяет повысить производительность и снизить потери, а правильное размещение зданий и сооружений обеспечивает оптимальные условия для хранения и обработки сельскохозяйственной продукции.

Однако для эффективного управления бизнес-процессами материально-технического обеспечения необходима комплексная и системная подход. Важно учитывать все аспекты производства, начиная от планирования и закупки материалов, до контроля качества и управления

складским хозяйством. Также, необходимо постоянно анализировать и оптимизировать процессы, вносить изменения и совершенствовать систему управления. Только таким образом можно добиться эффективного использования ресурсов и достичь успеха в сельскохозяйственном производстве.

В рамках процессного подхода к управлению агропромышленным предприятием, элементы инфраструктуры материально-технического обеспечения производства можно представить на рисунке 3. Этот рисунок позволяет более подробно рассмотреть взаимосвязь различных компонентов, таких как производственные здания, оборудование, сырье и материалы, транспортные средства и т.д.

Начнем с основных элементов инфраструктуры - производственных зданий. Они играют ключевую роль в обеспечении комфортных условий для работы сотрудников и хранения материалов. Кроме того, производственные здания должны быть оборудованы системами безопасности и пожарной защиты, чтобы минимизировать риски производственных аварий.

Другим важным компонентом инфраструктуры является оборудование. Оно включает в себя основные и вспомогательные машины, которые необходимы для производства продукции. Качество и эффективность оборудования существенно влияют на производительность предприятия. Поэтому постоянное обновление и модернизация оборудования являются важными задачами для улучшения производственных процессов.

Важную роль в инфраструктуре материально-технического обеспечения играют также сырье и материалы. Надежный поставщик качественного сырья - залог успешного производства. Для обеспечения постоянного снабжения предприятия необходимо разработать эффективные системы закупок и логистики.

Транспортные средства также неотъемлемая часть инфраструктуры. Они обеспечивают доставку готовой продукции на рынок и осуществляют внутренние перевозки внутри предприятия. Оптимизация транспортных процессов помогает сократить затраты и повысить эффективность работы предприятия.

Таким образом, инфраструктура материально-технического обеспечения производства агропромышленного предприятия является сложной системой, включающей в себя множество взаимосвязанных элементов. Каждый из этих элементов играет свою роль в обеспечении эффективности и успешности предприятия. Поэтому важно постоянно совершенствовать и развивать инфраструктуру, чтобы она соответствовала современным требованиям и обеспечивала оптимальные условия для производства. Элементы инфраструктуры материально-технического обеспечения производства агропромышленного предприятия в рамках

процессного подхода к управлению можно изобразить на рис. 3.

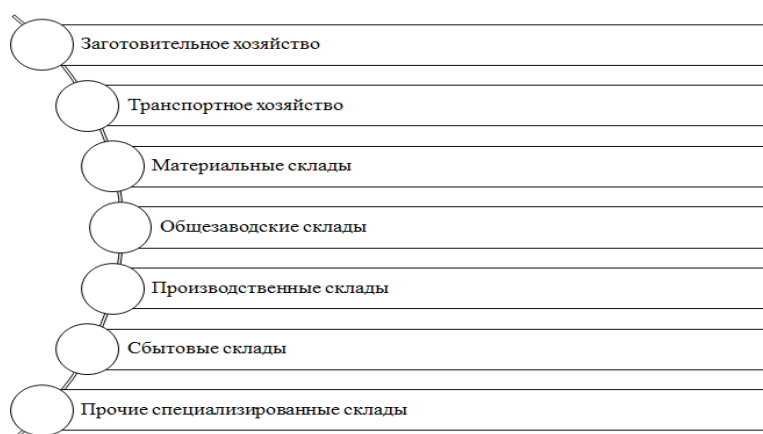


Рис. 3. Элементы инфраструктуры материально-технической базы предприятий АПК

В рамках управления бизнес-процессами в аграрных предприятиях при организации обеспечения их производства сельскохозяйственной продукции материально-техническими ресурсами, важно соблюдение следующих этапов, как:

1. Определение оптимальных параметров производственной деятельности агропромышленного предприятия с учетом ограниченных ресурсов.

2. Определение потребностей во всех видах ресурсов, необходимых для достижения оптимальных параметров производственной деятельности.

3. Определение и оценка потенциальных источников материально-технических ресурсов, оборудования и средств производства.

4. Оценка коммерческих предложений и выбор поставщиков.

5. Переговоры по условиям поставок и подписание договора с контрагентами и поставщиками.

6. Получение и организация приема поставок.

7. Организация складского хозяйства сельскохозяйственного предприятия.

8. Обеспечение операционного цикла предприятия необходимыми материально-техническими ресурсами.

Для того, чтобы повысить эффективность управления бизнес-процессами в агропромышленных предприятиях, необходимо предложить следующие управленческие решения, как:

1. Необходимо применение цифровых технологий. Тем самым, будут простимулированы условия для повышения эффективности организации материально-технического обеспечения агропромышленного производства.

Цифровая трансформация будет иметь большую степень влияния, что приведет к высокому уровню автоматизации процессов и системы управления сельскохозяйственным бизнесом.

2. Для совершенствования организации материально-технического обеспечения сельскохозяйственного производства необходимо:

- повышение профессиональной квалификации агрономов;
- оптимизация структуры посевных площадей;
- внедрение инструментов агролизинга при обновлении сельскохозяйственного транспортного парка;
- усиление контроля над сбором урожая с целью обеспечения снижения потерь, что позволит увеличить выручку и расширить воспроизводство основных средств предприятия.

Таким образом, подводя итоги научной работы, можно прийти к следующим заключениям:

1. Процессный подход, в данный момент, востребован предприятиями агропромышленной сферы экономики Российской Федерации в связи с появлением новых особенностей, характеризующихся неустойчивостью и высокой динамикой сельского хозяйства.

2. Преимуществами процессного подхода при управлении аграрными предприятиями выступают повышение гибкости при принятии управленческих решений; оптимизация расходов на управление; ликвидация неэффективных процессов; ориентация на качество; повышение прозрачности организационно-управленческой структуры предприятия.

3. Агропромышленное производство включает в себя трудоемкие процессы по производству сельскохозяйственной продукции, где основным ресурсом выступают технологии и материальные ресурсы. Соответственно, от организации материально-технического обеспечения аграрных предприятий зависит динамика интенсивного развития производства сельскохозяйственной продукции.

4. Без эффективного управления бизнес-процессами материально-технического обеспечения производство сельскохозяйственной продукции становится неэффективным, поскольку уровень рентабельности и производства становятся убыточными.

5. Для того чтобы повысить эффективность управления бизнес-процессами в агропромышленных предприятиях, необходимо применение цифровых технологий в совершенствовании бизнеса для автоматизации бизнес-процессов и системы управления, что может снизить потребности организации в людях и оптимизировать тем самым ее финансовые расходы.

Литература:

1. Давыдова, Ю.В. Особенности сельского хозяйства, влияющие на эффективность сельскохозяйственного производства / Ю.В. Давыдова // МНИЖ.-2016.- № 6-1 (48).

2. Камайкина, И.С. Принципы и методы управления и использования прибыли организации / И.С. Камайкина, М.И. Азарова // Актуальные проблемы экономики, финансов в условиях глобализации. Материалы национальной межвузовской научно-практической конференции студентов, аспирантов, молодых ученых и сотрудников университета.- Балашиха: РГАЗУ, 2023.- С. 133-139.

3. Перпеляк, А.И. Цифровая экономика: новые возможности для бизнеса / А.И. Перпеляк, Е.В. Саломатина // Научное сообщество студентов XXI столетия. Технические науки: сб. ст. по мат. II междунар. студ. науч.-практ. конф. – № 4 (51).

4. Пильщикова, А.А. Теневая экономика России / А.А. Пильщикова, А.А. Храмченко, Е.А. Коврякова // Проблемы и перспективы развития теории и практики экономического анализа: Сборник статей Международной научно-практической конференции студентов, аспирантов, преподавателей, посвященной 40-летию Учетно-финансового факультета Кубанского государственного аграрного университета.- 2018.- С. 209-214.

5. Попова, О.В. Тенденции развития агропромышленного комплекса России в контексте импортозамещения / О.В. Попова, С.А. Долгова // Среднерусский вестник общественных наук.- 2016.- № 2.

6. Степаненко, Е.И. Проблемы и тенденции развития региональной экономической политики / Е.И. Степаненко // Экономические и гуманитарные науки.- 2022.- № 11 (370).- С. 90-95.

7. Степаненко, Е.И. Проблемы развития сельского хозяйства России / Е.И. Степаненко, Н.Ф. Кашапов // Актуальные проблемы экономики, финансов в условиях глобализации: материалы национальной межвузовской научно-практической конференции студентов, аспирантов, молодых ученых и сотрудников университета.- Балашиха: РГАЗУ, 2023.- С. 312-316.

8. Храмченко, А.А. Анализ и оценка финансовых рисков сельскохозяйственных организаций Краснодарского края / А.А. Храмченко, Е.А. Болотнова, А.И. Шевченко, А.Е. Крбашян // Вестник Академии знаний.- 2019.- № 4 (33).- С. 268-273.

ЭКОНОМИЧЕСКОЕ СОДЕРЖАНИЕ И СУЩНОСТЬ ПОНЯТИЯ «ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РИСК В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ» С ТОЧКИ ЗРЕНИЯ МЕТОДОВ ЕГО АНАЛИЗА

**Кондрашова О.Н., к.э.н., доцент кафедры управления,
Королева О.В., магистрант кафедры экономики и финансов
*Российский государственный университет народного хозяйства
имени В.И. Вернадского***

По мере развития производственных отношений и сопутствующее им расширение спектра теоретических знаний относительно протекания экономических процессов, термин экономический риск стал неотъемлемой частью характеристики специфики управления на различных уровнях и

одной из обязательных составных частей перспективного анализа хозяйственной деятельности. В виду такого широкого распространения явлений относящихся практически ко всем сферам хозяйственной деятельности, которые стали предметом анализа и оценки, термин риск стал входит даже в обиходную речь. В этом смысле, как правило, подразумевается, что при осуществлении какого-либо действия может быть получен негативный результат. При этом, даже на самом прикладном и бытовом уровне, термин риск применяется к ситуациям, которые имеют в общем наибольший вес позитивного развития ситуации, а риск является долей, на которую относят явления, не поддающиеся точному знанию их протекания. Иными словами, как в быту, так и в научно-практической деятельности под риском понимается определенная степень неуверенности в общем ходе протекания совокупности явлений, формирующих то, или иное действие [1, с. 47].

С теоретической точки зрения эта степень неуверенности в общем ходе протекания совокупности явлений, образующих общий набор действий хозяйствующего субъекта, отражается в термине неопределенность.

Неопределенность – отсутствие полной информации о текущем и будущем протекании экономического явления.

Как видно из приведенного определения неопределенности, которая является фундаментальной для понимания сущности риска, основной ее характеристикой является отсутствие полной информации. Именно этот ключевой момент лежит в основе оценки и анализа риска.

Это означает, что в область характеристики с точки зрения оценки риска, входят явления, часть информации, о протекании которых является неполной, либо не поддающейся однозначному измерению. Так же это означает, что речь идет не о предвидении, а об измерении степени отклонения хода хозяйственных процессов от запланированных показателей.

Итоговой характеристикой и числовым показателем степени отклонения того или иного экономического явления от плановых параметров, является вероятность [3, с. 6].

Сущность понятия вероятность, строится на том, что неопределенность является объективной характеристикой окружающей действительности. То есть, объективно (независимо от воли человека) существует множество явлений, протекание которых является неоднозначным – неподдающимся точной оценке. Изучением и измерением таких явлений занимается фундаментальный раздел высшей математики – теория вероятности. Суть теоретических изысканий теории вероятности состоит в выявлении наличия и определении характера протекания явлений, которые не могут быть однозначно (единственным образом) измерены и оценены.

Строятся такие изыскания на фундаменте, который можно выразить как закономерность протекания явлений. В отличие от явлений, информация о которых является полной, явления, имеющие недостаточность информации (неопределенность), не могут быть охарактеризованы единообразным способом. Явления, по которым есть полная информация, подчиняются действиям законов, выявленных с помощью научных исследований. Явления, имеющие одной из своих ключевых характеристик наличие неопределенности, подчиняются действиям закономерностей. Итогом измерения явлений, имеющих полное информационное отражение, является однозначная цифровая характеристика – показатель. Итогом измерения явлений, имеющих не полное информационное отражение, является показатель вероятности. Показатель вероятности представляет собой числовую меру проявления в действительности закономерности протекания рассматриваемого явления [2, с. 2869].

Показатель вероятности, опирается на наличие выявленной закономерности, которая по сути представляет собой элементы, взаимосвязь которых имеет устойчивый характер, а значит в их функционировании можно выявить закономерность, которая, в свою очередь, может быть измерена с помощью *вероятности – числовой меры проявления закономерности в будущем периоде*.

Опираясь на эти выводы, можно сказать, что вероятность это измеренная степень неопределенности. При этом неопределенность поддается исследованию с точки зрения выявления закономерности ее проявления в действительности. В итоге можно характеризовать вероятность следующим образом.

Вероятность – это мера, основанная на статистической оценке множества схожих по своей природе событий, принимающая значение от 0 (событие невозможно) до 1 (событие достоверно произойдет в действительности).

Из последовательно рассмотренных аспектов видно, что неопределенность, измеряемая вероятностью, которая в свою очередь есть мера степени риска, являются объективными и неотъемлемыми атрибутами окружающей действительности, а значит являются такими неотъемлемыми для всего многообразия хозяйственных и экономических явлений [5, с. 11].

Таким образом, в экономической сфере риск обусловлен самой природой модели экономических отношений возникающих в рамках рыночной экономики. В частности, это обстоятельство закреплено в ряде нормативных документов. Так, например, в Гражданском кодексе Российской Федерации присутствует следующее определение: «...предпринимательской является самостоятельная, осуществляемая на свой риск деятельность, направленная на систематическое получение

прибыли от пользования имуществом, продажи товаров, выполнения работ или оказания услуг» [4]. Понятие риск присутствует и в других разделах Гражданского и Трудового кодекса Российской Федерации [4].

Объединив изложенные аспекты в логическую цепочку, можно отметить следующее:

- экономические отношения, из которых состоит экономика, формируются совокупностью разнообразных экономических явлений;

- объективным обстоятельством является наличие неопределенности в протекании экономических явлений;

- в протекании экономических явлений можно выделить законны (основаны на измеренных и выраженных в числовом выражении экономических данных, формирующих наиболее полную информационную базу, отражающую условия функционирования) и закономерности (основаны на измеренной устойчивой взаимосвязи между отдельными элементами экономического явления);

- к риску следует относить ту часть в неопределенности взаимосвязи между отдельными элементами экономического явления, которую можно измерить и оценить через вероятность, которая служит мерой (степенью) достоверности проявления закономерности в действительности;

- риск представляет собой возможность отклонений (положительных и отрицательных) результатов деятельности и реализации решений от ожидаемых значений.

Обобщая рассмотренные смысловые аспекты понятий, сопряженных с категорией «риск», можно сформулировать следующее определение.

Экономический риск в деятельности предприятия – это объективная экономическая категория, существование которой обусловлено экономической и производственно-хозяйственной неопределенностью в деятельности предприятия, означающая возможность (в результате реализации выбранного из различных альтернативных вариантов решения) понести экономические потери (дополнительные расходы выше ожидаемых) либо получить экономические выгоды ниже ожидаемых, вероятность которых может быть оценена и снижена за счет использования имеющихся ресурсных возможностей.

Таким образом, необходимость оценки риска обусловлена объективной сущностью экономических отношений. Экономические отношения состоят и множества экономических явлений, имеющих, в том числе, объективную характеристику – неопределенность. Неопределенность проявляется в действительности под действием закономерностей, которые отражают устойчивую связь явлений, составляющих экономическое действие. Исходя из этого непосредственно к риску, как анализируемой характеристике, относят только часть неопределенности поддающейся измерению через вероятность.

Вероятность как измеренная степень проявления неопределенности, является числовым значением возможности отклонения хода и итогов протекания экономических явлений. Именно эти аспекты составляют аналитическую основу анализа и оценки экономических рисков в деятельности предприятия.

Многие характеристики предмета исследования, которые формируют аналитическую базу, можно выделить исходя из теоретических представлений о его сущности. В частности, рассмотрение с прикладной точки зрения определение экономического риска в деятельности предприятия позволяет сформулировать следующие тезисные аспекты:

- экономическая и производственно-хозяйственная деятельность предприятия многообразна и имеет составной характер – образуется множественной совокупностью явлений и действий;

- являясь объективной экономической категорией экономический риск в деятельности предприятия обладает всеми атрибутами характерными для множества экономических явлений;

- являясь объективной экономической категорией, экономический риск в деятельности предприятия характеризует ту часть экономических явлений, которые, несмотря на недостаточность информации их описывающей, являются неотъемлемой частью объективной реальности;

- недостаточность информации обуславливает неопределенность, как в протекании, так и в результатах экономических явлений;

- неопределенность, суть которой состоит в недостаточной однозначной информации, в современных условиях хозяйствования присуща множеству экономических действий;

- предприятия в своей хозяйственной деятельности постоянно сталкиваются с множеством альтернативных вариантов осуществления экономических действий;

- наличие альтернативных вариантов делает необходимым осуществление обоснованного выбора;

- при условии объективной природы неопределенности, обоснование выбора должно включать в себя и оценку неопределенности, доля которой в различной степени содержится в рассматриваемых альтернативных вариантах;

- оценка неопределенности может быть осуществлена через ее измерение в виде вероятности;

- вероятность как оценка степени неопределенности содержащейся в анализируемом варианте экономических действий, позволяет обоснованно предвидеть экономические потери, уровень которых может быть выше ожидаемых (ожидаемых означает тех, которые можно рассчитать однозначным образом, иначе можно сказать планируемых);

- своевременная оценка неопределенности позволяет сделать альтернативный выбор экономических действий более обоснованным, а

также снизить вероятность и размер негативных результатов, за счет имеющихся внутренних ресурсов.

Наиболее распространенным подходом к оценке риска является его анализ с точки зрения влияния на результат. С экономической точки зрения основная результативность предприятия состоит в увеличении положительного роста экономических выгод, основным источником которого является прибыль. Это означает, что прежде всего нужно оценивать альтернативные варианты экономических действий, с точки зрения вероятности снижения прибыли.

Кроме непосредственного влияния на прибыль, риск может состоять в вероятном увеличении стоимости (затрат) на получение прибыли [6, с. 195].

Таким образом, одной из основных задач оценки экономического риска является анализ неопределенности содержащейся в альтернативных вариантах экономических действий, как с точки зрения их влияния на положительный экономический эффект, так и с точки зрения затрат ресурсов, необходимых для получения положительного экономического эффекта желаемого (планируемого) уровня.

Исходя из этого, можно сделать вывод, что экономический риск, как предмет анализа, обладает следующими характеристиками, учет которых необходим при его оценке: многообразие видов деятельности предприятия; многообразие хозяйственных действий; многообразие экономических и управленческих действий регулирующих виды деятельности и хозяйственные действия. Учитывая эти характеристики можно сказать, что при анализе экономического риска необходимо выявить и оценить неопределенность, содержащуюся в этих характеристиках.

Выявление наличия неопределенности получило название идентификации рисков.

Идентификация экономических рисков – это процесс определения их существования в действительности с последующим анализом, оценкой и измерением.

В связи с многогранностью и многообразием хозяйственных процессов и экономических рисков потенциально присутствующих в них, для упрощения их идентификации используется довольно распространенный прием – классификация.

Ветвление классифицируемых рисков определяется выбранным критерием. В частности по природе возникновения риск подразделяется на объективный и субъективный. Наибольший интерес на уровне предприятия представляют собой риски, классифицируемые по видам деятельности. Также при определении обоснованности выбора в альтернативной совокупности действий важно учитывать степень управляемости предполагаемых рисков. Риски, классифицируемые по временному критерию являются необходимым дополнением к

количественных характеристикам, определяемым по рискам, классифицированных на основе других критериев. Одним из наиболее важных критериев является критерий допустимости. Нужно отметить, что этот критерий является не только классификационным, он также сам является критерием оценки приемлемости рисков.

Можно проводить различные более детальные или более обобщенные классификации экономических рисков, однако с точки зрения их анализа *классификация экономических рисков – это отбор из общей совокупности определенного (ограниченного) числа конкретных видов рисков, соответствующих конкретным хозяйственным процессам, в соответствии с принципами классификации и по отношению к выбранным классификационным признакам.*

Таким образом, классификация и идентификация экономических рисков представляют собой практический переход к последующему их анализу и оценке основанными на теоретических принципах. Согласно этим принципам выявление содержания неопределенности, а также оценка ее уровня в процессе идентификации представляет собой анализ, построенный на критериальной основе. Прежде всего, для упрощения и сужения аналитической области используется классификация рисков. При этом риски классифицируются по критериям, считающимся наиболее актуальными. Это позволяет ограничить круг рассматриваемых альтернативных экономических действий. Для идентификации рисков, содержащихся в отобранных классифицированных альтернативных действиях, также используются критерии. Эти критерии в основном призваны определить существенность риска, то есть степень его влияния на итоги экономических явлений, регулируемых с помощью экономических действий. Эти аспекты являются определяющими при выборе методов анализа и оценки экономических рисков.

Методы анализа и оценки экономических рисков основаны на теоретических представлениях о сущности затрагиваемых категорий и прикладных характеристик, образующих аналитическую область. Специфика аналитической информационной составляющей оценки экономических рисков состоит в том, что для ее формирования используются как традиционные методы (использующие традиционные методы исчисления и показатели) так и специфические (относящиеся к идентификации и оценке рисков).

Основным носителем специфики предмета исследования является неопределенность, которую нужно выявить, оценить и измерить. После этого действия, в составе которых была выявлена та или иная неопределенность, экономические действия подлежат критериальной оценке. В качестве критериев при этом выступают влияние на уменьшение положительного экономического эффекта и увеличение стоимости получения этого эффекта. Еще одним основным критерием являются

границы допустимости, переход за которые идентифицируется как нежелательный и ведущий к кризисным явлениям.

Основополагающая роль неопределенности, является предметом идентификации. Идентификация представляет собой выявление неопределенности, ее оценка, и по сопоставлению с критериями получение вывода относительно наличия риска. Также на схеме отражена тесная взаимосвязь, между многообразием анализируемых действий (в частности образующих различные виды деятельности), критериальными факторами и имеющимися альтернативами, как по достижению поставленных целей, так и по недопущению перехода итоговых результатов за критериальные границы.

Оценка неопределенности, содержащаяся в альтернативных будущих действиях, состоит в следующем. Мерой неопределенности является вероятность. Вероятность – ключевая категория теории вероятности и ее раздела математической статистики. Основу этих дисциплин составляют представления о неопределенных явлениях как о явлениях, о течении которых недостаточно информации. Ввиду этого результат протекания этих явлений является не явным. Это не означает, что этот результат не поддается оценке, и возможно только предвидение. Это означает, что результат может быть оценен с определенной степенью вероятности – числовой характеристики возможности получения этого результата в действительности. В случае оценки экономического риска, чаще требуется определить не вероятность достижения определенного уровня результата, а вероятность колебаний, являющихся критическими как для результата, так и для деятельности предприятия.

Оценка вероятности построена на основе выявления закономерностей в изменении показателей путем анализа статистических последовательностей. Вероятность в данном случае представляет собой частоту проявления рассматриваемого явления в предыдущие периоды, экстраполированную на будущие периоды. В случае с оценкой риска, к этому можно добавить некоторую допустимую изменчивость явления в допустимых границах, определяемых критериями.

Наличие неопределенности, как неотъемлемой составляющей предмета анализа, предопределяет использование специфического инструмента – идентификации рисков. Эта необходимость разделяет анализ экономического риска на качественную и количественную составляющие, независимо от методов, используемых для оценки риска.

Качественная составляющая в основном формируется идентификацией рисков. Основными элементами идентификации являются: определение набора факторов риска, который осуществляется, как правило, методом классификации по требуемым критериям; определение уровня неопределенности, присутствующей в этих факторах; определение степени риска, в качестве которой могут рассматриваться как

потери, так и отклонения от целевых параметров. Качественная составляющая ориентирована главным образом на методы, позволяющие использовать критериальные признаки и диапазоны их изменения [7, с. 79].

Количественная составляющая формируется методами, позволяющими измерить в числовом выражении результаты проявления в действительности действие факторов риска, которые в ходе качественной оценки были идентифицированы как имеющие существенное значение.

Методы, используемые на различных стадиях анализа и оценки экономических рисков, могут в различной степени комбинироваться. Тем не менее существует их разделение, в качестве примера которого можно отнести следующие группы методов:

- методы оценки экономического риска без использования вероятностных моделей;
- методы, учитывающие распределение вероятностей и использующие вероятностные модели;
- выборочные методы;
- аналитические методы;
- имитационные методы оценки результатов влияния экономических рисков.

Методы оценки экономического риска без использования вероятностных моделей имеют широкое распространение в виду их доступности. При использовании этого метода осуществляется так называемое сгущение эффекта риска по переменному значению модели, задаваемому вне этой модели, т. е. значению экономического риска. Этот метод позволяет использовать различные методики анализа, разработанные для экономических исследований изменения показателей в условиях определенности [5, с. 14].

Вероятностные методы оценки экономического риска основаны на принципах теории вероятности и математической статистики. Результатами расчетов, в отличие от методов, не использующих вероятностные модели, является не одни или несколько показателей случайной переменной, а распределение вероятностей ее значений. Выборочные методы используются для проведения расчетов влияния отдельных видов экономических рисков по частичным выборкам данных.

Аналитические методы оценивают экономический риск по отношению к значению экзогенных переменных. Экзогенные переменные - это независимые переменные модели анализа, задаваемые и формируемые вне нее, и изменяемые независимым образом.

Имитационные методы анализа и оценки экономических рисков состоят в пошаговом проведении расчетов. На каждом этапе, шаге, происходит корректировка результирующего показателя. Этот метод требует проведения значительных объемов расчетов, но в то же время позволяет экспериментировать, используя различные математические

модели, описывающие многоуровневые связи элементов предприятия как хозяйственной системы. Конкретизировать теоретические положения с точки зрения качественной и количественной составляющей оценки экономических рисков можно в виде следующего определения [3, с. 1].

Экономический риск в деятельности предприятия, с точки зрения оценки и анализа – это неопределенность, которую можно классифицировать, идентифицировать, количественно и (или) качественно оценить как вероятность потери (увеличения) части активов, снижения (увеличения) доходов и расходов при осуществлении различных видов деятельности.

Такое представление об оценке и анализе риска является наиболее распространенным. Методы для его проведения выбираются исходя из аналитических возможностей, конкретных задач и объектов исследования. Очевидно, что наилучшие результаты достигаются комбинированием различных методов. Это позволяет повысить достоверность получаемых результатов, что в свою очередь обеспечивает повышение обоснованности выбора среди имеющихся альтернативных экономических действий.

Литература:

1. Бердникова, Л.Ф. Анализ предпринимательских рисков в системе экономической безопасности организации / Л.Ф. Бердникова // КНЖ.- 2017.- № 2 (19).- С. 47–50.
2. Буттаева, С.М. Финансовые риски предприятия – участника ВЭД: анализ и управление / С.М. Буттаева // Столыпинский вестник.- 2023.- № 5.- С. 2869-2881.
3. Ведев, А.А. Вызовы и риски сценарного прогноза на 2019-2024 гг. / А.А. Ведев, С.Н. Дробышевский // Экономическое развитие России.- 2018.- № 10.- С. 3–6.
4. Гражданский кодекс Российской Федерации (первая часть, вторая часть) от 30.11.1994 № 51-ФЗ (ред. от 31.07.2020) – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_5142/
5. Грачева, М.В. Управление риском на предприятиях России: обзор результатов опроса 2018 г. / М.В. Грачева, А.А. Кобылко // РЭБ.- 2018.- № 3–4.- С. 11-25.
6. Камайкина, И.С. Камайкина И.С. Банкротство и финансовая реструктуризация организации / И.С. Камайкина, А.Н. Галкин // Актуальные проблемы экономики, финансов в условиях глобализации. Материалы национальной межвузовской научно-практической конференции студентов, аспирантов, молодых ученых и сотрудников университета.- Балашиха: РГАЗУ, 2023.- С. 117-122.
7. Караваева, В.И. Ученые об оценке рисков и угроз экономической безопасности современной России / В.И. Караваева, И.А. Колпакова // Вестник Института экономики РАН.- 2018.- № 6.- С. 195–203.
8. Стафиевская, М.В. Прогнозирование рисков / М.В. Стафиевская, В.О. Сосков // Вестник Марийского государственного университета. Серия «Сельскохозяйственные науки. Экономические науки».- 2017.- № 3 (11).- С. 79–84.
9. Степаненко, Е.И. Проблемы управления финансовыми рисками предприятия / Е.И. Степаненко, Е.В. Сапронова // Актуальные проблемы экономики, финансов и образования в условиях цифровизации: материалы национальной межвузовской научно-практической конференции студентов, аспирантов и молодых ученых.- Балашиха: РГАЗУ, 2022.- С. 200-208.

ПОНЯТИЕ И МЕТОДЫ ОЦЕНКИ ДОХОДОВ ПРЕДПРИЯТИЯ

**Кондрашова О.Н., к.э.н., доцент кафедры управления,
Терешкова С.А., магистрант кафедры экономики и финансов
*Российский государственный университет народного хозяйства
имени В.И. Вернадского***

Понятие доходы несколько обойдено вниманием с точки зрения предмета исследования. Действительно, в большинстве случаев предметом анализа становятся более комплексные показатели, например, такие как прибыль. Между тем и природа прибыли и ее исчисления являются следующими по объективной последовательности теоретическими понятиями и практическими величинами. Как известно прибыль представляет собой разницу между доходами и расходами, что означает объективное базирование одного из основных финансовых показателей на образовании доходов и расходов. Поэтому для того, чтобы иметь полное представление об итогах деятельности предприятия, нужно понимать производными от каких категорий они являются.

Первоначально нужно определиться с местом занимаемым доходами в смысловой структуре положительных результатов деятельности предприятия. Так как предпринимательство это деятельность граждан направленная на получение прибыли, можно сказать, что в рыночных условиях прибыль является одной из основных целей. В свою очередь это означает, что все категории, которые по отношению к прибыли являются первоочередными, также являются целевыми с точки зрения осуществления предприятием его деятельности. Поэтому доходы можно выразить как базовую цель получения желаемого размера прибыли.

Чтобы понять сущность понятия доходы, необходимо по аналогии с прибылью обратиться к понятиям производным которых является понятие доходы. Чтобы лучше обрисовать объективную составляющую базовых элементов доходов, нужно обратиться не столько к понятиям, сколько к пониманию механизма функционирования как отдельно взятого предприятия, так и экономики в целом.

Прибыль является одной из основных итоговых характеристик деятельности предприятия, которая основана на получении доходов. Это объясняется тем, что предприятия функционируют в рамках сложившейся экономической системы. Поэтому, чтобы понять сущность образования доходов, нужно рассмотреть модель функционирования экономической системы.

Рассматривая текущую экономическую систему в диапазоне, относящимся к образованию доходов, можно отметить следующее.

Деятельность человека направленная на получении прибыли и образующих ее доходов основана на производстве экономических благ. В

данном контексте экономические блага можно охарактеризовать как полезные материальные (товары) и нематериальные (услуги, интеллектуальные продукты и т.д.) результаты труда. Во время процесса труда происходит соединение человека, орудий труда и предметов труда. Используя орудия труда человек преобразует предмет труда придавая ему новые качества. Эти новые качества должны быть полезными обществу, именно это является источником их ценности. В условиях рыночной экономики ценность измеряется в денежном эквиваленте. Именно поэтому финансовые результаты являются мерой достижения предприятием целей и задач [1, с. 31].

Описывая парадигму предпринимательства с точки зрения образования доходов, можно сказать, что человек на свой страх и риск занимается преобразованием предметов труда, с целью придания им новых качеств, которые могут быть оценены обществом как полезные. Степень полезности будет выражена сначала в доходах, а затем с учетом расходов и прибылью. То есть, в условиях рыночной экономики полезность и ценность продуктов труда определяется обществом посредством согласия их использования, а в качестве вознаграждения выступает цена, по которой приобретается продукт труда. Таким образом, доходы являются неотъемлемой частью текущей экономической системы, как в оптике макроэкономики, так и по отношению к отдельным предприятиям.

Определившись с местом, занимаемым доходами в смысловой структуре положительных результатов деятельности предприятия, нужно обратиться непосредственно к элементам образующим сущность этой категории.

Источником образования доходов является труд, в процессе которого происходит воздействие человеком орудиями труда на предмет труда. Так как полезность преобразования предмета труда оценивается в денежном измерении, все элементы и их взаимодействие при формировании доходов также должны сопоставимо измеряться. Это означает, что денежное измерение (которое еще называют стоимостным) является универсальным, переводящим описание образование доходов в финансовую плоскость [2, с. 63].

С этой точки зрения образование доходов может быть представлено следующим образом. Так как стоимостное выражение является универсальным измерителем (в условиях рыночной экономики), весь процесс взаимодействия человека, орудий и предметов труда должен быть описан через стоимостное измерение. Это означает, что нужно измерять не только результаты, но и все процессы, а также элементы задействованные в этих процессах. Измерение этих процессов фиксируется в финансовой отчетности. И здесь нужно отметить следующую специфику.

С одной стороны, предприятию важны результаты которые измеряются в денежном эквиваленте. С другой стороны весь процесс

получения результатов должен быть описан таким же образом. Это означает, что приобретает важность не только результат, но и то, с помощью чего этот результат был получен. Иными словами получение доходов объективно неразрывно связано с расходами, что обуславливает необходимость рассмотрения их образования.

Образование расходов тесно связано с понятием ресурсов. Ресурсами в контексте существующей экономической системы называют все что используется человеком для получения доходов и прибыли. Кроме этого сам человек, через его способность к труду, также является ресурсом. Это означает, ресурсы должны точно также быть измерены универсальным стоимостным измерителем. При этом природа образования стоимости ресурсов схожа с природой образования доходов и прибыли. И в том и в другом случае стоимость обуславливается полезность. В случае доходов и прибыли эта полезность соотносится с товаром (продуктом труда), в случае ресурсов полезность соотносится с их возможностями приносить пользу при придании товарам полезных свойств.

Поэтому с точки зрения общества (общественного производства) ресурсы, используемые в рыночной экономике – это совокупность средств, способных приносить общественную пользу в результате их использования.

С точки зрения хозяйствующего субъекта, ресурсы, используемые им в рамках рыночной экономики – это совокупность средств (имущества хозяйствующего субъекта) способных приносить прибыль. Ресурсы, находящиеся в распоряжении хозяйствующего субъекта (предприятия) и способные приносить прибыль называют активами предприятия.

Таким образом, использование активов предприятия при производстве продукции, приводит к изменению их размеров. Отрицательное изменение размеров активов является расходом, положительное доходом. Опираясь на это образование доходов можно описать следующим образом. При производстве и реализации товара, полезность которого измеряется в денежном эквиваленте, происходит изменение размеров активов. Все процессы и элементы этих изменений учитываются также в денежном эквиваленте. Стоимостное отражение изменений размеров ресурсов именуется финансовыми потоками. При этом, сами финансы являются ресурсом, который также подвержен изменениям. Обобщая теоретические предпосылки образования доходов, можно сказать следующее.

Доходы предприятия – это финансовые потоки в виде поступления денежных средств и другого ликвидного имущества (имеющего способность быстро выступать в качестве средства платежа) в денежном измерителе, увеличивающие активы предприятия.

Как видно из представленного выше определения, в нем используется понятие ликвидность.

Ликвидность – это способность ресурсов (средств, активов) выступать в качестве платежа.

Как видно из определения, с теоретической точки зрения доходы отличаются от расходов главным образом вектором изменения ресурсов предприятия. Это отражает одну из сторон сущности существующей экономической системы. Если предприятие эффективно использует ресурсы (полностью реализует их полезные свойства, состоящие в способности приносить доходы превышающие расходы, при этом, не допуская необоснованного отрицательного изменения ресурсов) производя при этом полезные товары, оно получает денежный поток, увеличивающий размеры его активов, что является залогом перспективного роста доходов и прибыли [3, с. 20].

Таким образом, доходы как экономическая категория отражает сущность их образования, а как финансовая – сущность и порядок измерения доходов, которые объединены в понятии формирование доходов предприятия.

При рассмотрении сущности понятия доходы предприятия, во многом приходилось опираться на их образование. Образование доходов отражает их экономическую сущность, при этом на практике, в виду необходимости использования числовой информации, чаще всего используется понятие формирование доходов. Теоретические подходы к формированию и измерению доходов разделяются на экономический, учетно-бухгалтерский и учетно-экономический подходы.

Экономический подход под формированием доходов предполагает такое поступление средств, которое становится частью хозяйственного оборота. Иными словами, это означает приращение ресурсов.

Учетно-бухгалтерский подход, переводит формирование доходов в финансовую плоскость и рассматривает под формированием такое поступление активов, которое способствует увеличению экономических выгод, под которым в свою очередь понимается положительное изменение финансовых результатов [4, с. 57].

Учетно-экономический подход основан на прикладных возможностях учетно-бухгалтерского подхода с охватом предметов измерения экономического подхода, но только тех которые можно оценить с точки зрения экономических выгод.

Более точно разграничить отличия в экономическом и бухгалтерском подходах к формированию доходов, которое, по сути, отражает увеличение выгод, можно в виде следующих определений.

С экономической точки зрения, выгода от действий предприятия по использованию активов состоит в том, что по итогам этих действий размер активов увеличивается.

С финансовой точки зрения выгода от действий предприятия по использованию активов состоит в превышении доходов над расходами.

Если рассматривать эти определения более базисно, то становится очевидным, что отличия экономической и финансовой точек зрения являются минимальными. Главным различием является то, что с экономической точки зрения выгодой является повышение возможностей предприятия по дальнейшему наращиванию результатов использования активов. С финансовой же точки зрения выгода является результатом положительного превышения доходов над расходами. С финансовой точки зрения выгода является более явной, так как представляет собой исчисляемое значение. В то время как с экономической точки зрения приращение активов еще должно быть должным образом реализовано.

Переходя непосредственно к формированию доходов, можно отметить следующие общеэкономические аспекты. В условиях рыночной экономики универсальной мерой полезности является стоимость, измеряемая в денежном выражении. Движение денежных средств, так же как и движение любого другого вида ресурсов создает финансовые потоки. Эти потоки, если можно так выразиться, являются явными, то есть относятся непосредственно к ресурсу которым они сами являются (натуральное и стоимостное измерение совпадают). В то же время, с помощью денежного измерителя оценивают все остальные ресурсы предприятия. В этом случае также возникают финансовые потоки. Но в этом случае эти потоки представляют собой стоимостную оценку изменений размеров активов. Поэтому можно сказать, что формирование доходов, является положительно направленной частью финансовых потоков, отражающих совокупные действия предприятия.

Наиболее емко формирование доходов предприятия отражено в законодательных и нормативных документах. Так в Положении по бухгалтерскому учету под доходами предприятия «...признается увеличение экономических выгод в результате поступления активов (денежных средств, иного имущества) и (или) погашения обязательств, приводящее к увеличению капитала этой организации, за исключением вкладов участников (собственников имущества)» [7].

Так же различные положения, касающиеся доходов предприятия, законодательно закреплены в следующих документах: Налоговый кодекс РФ [5]; Федеральный закон № 402 от 06.12.2011 г. № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете» [10]; Положение по бухгалтерскому учету 10/99 «Расходы организации» [6]; Положение по бухгалтерскому учету 18/02 «Учет расходов по налогу на прибыль организации» [8].

Формирование доходов предприятия осуществляется посредством их признания таковыми.

Признание – процесс отражения в финансовой отчетности фактических значений и изменений элементов активов предприятия.

Это означает, что увеличение активов предприятия признается доходом, если эти изменения соответствуют критериям заработанности и

реализованности. Сущность этих критериев можно проиллюстрировать через принципы признания доходов от основной деятельности (выручки):

«...а) организация имеет право на получение этой выручки, вытекающее из конкретного договора или подтвержденное иным соответствующим образом;

б) сумма выручки может быть определена;

в) имеется уверенность в том, что в результате конкретной операции произойдет увеличение экономических выгод организации. Уверенность в том, что в результате конкретной операции произойдет увеличение экономических выгод организации, имеется в случае, когда организация получила в оплату актив либо отсутствует неопределенность в отношении получения актива;

г) право собственности (владения, пользования и распоряжения) на продукцию (товар) перешло от организации к покупателю или работа принята заказчиком (услуга оказана);

д) расходы, которые произведены или будут произведены в связи с этой операцией, могут быть определены» [7].

Очевидно, что в нормативных документах основной акцент делается на учетно-бухгалтерском подходе к формированию и измерению доходов. Это несколько сужает анализируемое поле, которое можно расширить используя акценты экономического подхода.

В частности, обобщенно воспринимая деятельность предприятия как действия по преобразованию предметов труда, можно отметить, что эти преобразования приводят и к трансформациям активов. Это означает по сути ресурсную базу формирования доходов – в результате деятельности предприятия, которая может быть представлена в виде трансформации ресурсов с целью получения полезных свойств готовой продукции, происходит изменение размеров ресурсов, итоговые колебания которых являются положительными.

Положительность изменений размеров ресурсов обеспечивается полезностью производимой продукции, которая оценивается в денежной форме потребителями. Для сопоставимой адекватной оценки положительной степени изменения ресурсов, эти изменения должны также как и полезность оцениваться в денежной форме.

То есть изменения ресурсов, которое можно ассоциировать с их движением, после стоимостной оценки образуют (формируют) движения денежных средств:

- движение денежных средств имеет два основных направления - приток и отток;

- приток денежных средств является источником для увеличения активов, то есть доходов предприятия, отток – расходов;

- доходы и расходы предприятия являются неотъемлемыми атрибутами трансформации активов и неразрывно связаны между собой –

возникновение доходов обусловлено расходами;

- движение денежных средств является стоимостным выражением движения активов в процессе их трансформации.

Обобщая рассмотренные аспекты можно сказать, что формирование доходов предприятия – это последовательность измерения и расчета (реализуемая посредством экономических, бухгалтерских, финансовых и учетных методов) изменения экономических выгод, увеличивающих финансовый результат деятельности предприятия и признанных таковыми (принятых к учету) бухгалтерским учетом.

Таким образом, формирование доходов это результат измерения и оценки изменений активов, производимых по определенным правилам и в определенной последовательности. Эти результаты формируются в основной информационной базе – бухгалтерской (финансовой) отчетности и являются объектом оценки и анализа.

Опираясь на то, что доходы формируются положительными денежными потоками, которые в свою очередь являются результатом измерения изменений активов предприятия, можно сказать, что последовательность формирования доходов, как предмета исследования во многом предопределяется последовательностью осуществления предприятием своей деятельности.

Основные стадии осуществления основной деятельности в разной степени базируются на использовании различных видов ресурсов. Это означает изменение размеров активов предприятия, лежащих в основе формирования доходов, которые становятся объектом оценки и анализа.

Очевидно, что при осуществлении основной деятельности происходит отрицательное изменение активов предприятия и ресурсов, с помощью которых происходит обеспечение непрерывного производственного цикла. Поэтому для компенсации отрицательного изменения размеров активов предприятие осуществляет их пополнение. Происходит постоянное потребление и поступление различных видов ресурсов. Так как эти потоки отражаются в денежном эквиваленте, и фиксируются в отчетности, они и формируют положительные и отрицательные денежные потоки, которые являются объектом оценки и анализа [9].

Поэтому, можно сказать, что доходы предприятия – это финансовые потоки в виде поступления денежных средств и другого ликвидного имущества (имеющего способность быстро выступить в качестве средства платежа) в денежном измерителе, увеличивающие активы предприятия – принадлежащие предприятию ресурсы в результате осуществления своей деятельности в прошлые периоды и способные принести экономические выгоды в будущем.

При формировании представления о доходах как об объекте оценки и анализа нужно иметь расширенное представление о различных видах

потоков, образованных использованием предприятием своих активов. Эти потоки довольно многообразны. Если объединить их по степени принадлежности к предприятию, можно выделить следующие: внешние и внутренние. Внешние и внутренние потоки состоят из материальных, информационных и финансовых потоков.

Сельскохозяйственное предприятие тесно связано с рыночной средой различными потоками и, к основным из них, относятся финансовые. Кроме этого из схемы видно, что по аналогии с денежными потоками, в основе которых лежит изменение активов в результате использования их предприятием для производства товаров, функционирование рыночной среды, также связано финансовыми потоками между ее элементами. На предприятии доходы формируются в составе совокупного денежного потока.

Непосредственно на предприятии, исходя из рассмотренных аспектов образования денежных потоков, можно сказать, что формирование доходов представляет собой последовательное измерение и оценку изменений активов (происходящих в процессе их использования) в денежной форме. Таким образом использование активов для получения экономических выгод выражается в движении активов, измерение и оценка которого выражается в движении денежных средств. Общая совокупность движений денежных средств представляет собой совокупный денежный поток.

Совокупный денежный поток формируется множеством потоков, которые можно объединить в денежные потоки от основной, инвестиционной и финансовой деятельности. Эти потоки представляют собой измеренные в денежной форме движения активов, которое имеет основные направления: положительные (увеличение размеров) и отрицательные (сокращение размеров). Соответственно денежные потоки отражающие движение активов подразделяются на приток (положительный денежный поток) и отток (отрицательный денежный поток) денежных средств. Доходы формируются внутри совокупного денежного потока, который представляет собой совокупность денежных потоков – положительных и отрицательных, доходов и расходов. Это означает, что анализ доходов должен учитывать анализ расходов, которые непосредственным образом их обуславливают.

Исходя из этого представление о доходах как объекте оценки и анализа можно сформулировать следующим определением.

Доходы как объект оценки и анализа представляют собой совокупность положительных и отрицательных денежных потоков формируемых в отчетности на основе экономических, бухгалтерских и финансовых учетных методов.

Теоретические аспекты, отражающие сущность доходов, их формирования и образования, позволяют сформировать подходы к оценке

и анализу. Именно специфика образования доходов предопределяет предмет исследования, которым является их формирование. Формирование доходов состоит в последовательном измерении, расчета и фиксации денежных потоков, являющихся стоимостным отражением деятельности предприятия. Поэтому предмет анализа представляет собой довольно обширную информационную базу, формирование из которой аналитической базы строится по принципу системности и комплексности.

Исходя из такого представления доходов как объекта оценки и анализа, инструменты и последовательность их проведения может быть осуществлена следующим образом:

- анализ формирования доходов и расходов предприятия методом вертикального анализа бухгалтерской отчетности;
- анализ баланса денежных доходов и расходов (балансовый метод);
- анализ формирования и состава прибыли (метод вертикального анализа бухгалтерской отчетности);
- анализ состава, структуры и динамики денежных потоков (расчетно-табличный метод);
- расчет и анализ показателей качества управления доходами (вертикальный и горизонтальный анализ бухгалтерской отчетности, коэффициентный метод);
- определение степени влияния основных факторов на изменение рентабельности положительного дохода по основной деятельности предприятия (метод факторного анализа);
- определение текущих финансовых потребностей предприятия (расчетный и коэффициентный методы);
- определение степени влияния основных факторов на результаты производственно-хозяйственной деятельности (метод комплексного факторного анализа).

Таким образом, рассмотрение сущности понятия доходы предприятия позволяет сказать, что эта категория затрагивает ключевые экономические механизмы функционирования предприятия и отражает не только ее результаты, но и все стадии их получения, которые в измеренном и исчисленном виде отражаются (формируются) в финансовой отчетности. Тесная взаимосвязь экономической и финансовой сущности доходов подразумевает совокупный анализ доходов и расходов в виде положительных и отрицательных денежных потоков их образующих, которые взаимно обуславливают увеличение размера активов (доход с экономической точки зрения) и финансовый результат (доход с финансово-бухгалтерской точки зрения).

Литература:

1. Бондина, Н.И. Результативность как основа устойчивого развития сельскохозяйственного производства / Н.И. Бондина // МСХ.- 2017.- № 1.- С. 31–33.
2. Габдулина, Д.Е. Оценка финансово-экономического состояния предприятия /

Д.Е. Габдулина // Вопросы науки и образования.- 2017.- № 5.- С. 63–66.

3. Герасименко, А.А. К вопросу о стабилизации финансовых результатов деятельности сельскохозяйственных организаций / А.А. Герасименко // Инновационная наука.- 2017.- № 1.- С. 20–24.

4. Камайкина, И.С. Принципы и методы управления и использования прибыли организации / И.С. Камайкина, М.И. Азарова // Актуальные проблемы экономики, финансов в условиях глобализации. Материалы национальной межвузовской научно-практической конференции студентов, аспирантов, молодых ученых и сотрудников университета.- Балашиха: РГАЗУ, 2023.- С. 133-139.

5. Максудов, М.А. К вопросам эффективного использования финансовых ресурсов на предприятии / М.А. Максудов, И.Т. Ёрматов // Экономика и бизнес: теория и практика.- 2019.- № 6.- С. 57–61.

6. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая) от 31.07.1998 № 146-ФЗ (ред. от 29.09.2019, с изм. от 31.10.2019) – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_19671/

7. Приказ Минфина России от 06 мая 1999 г. № 33н (ред. от 06.04.2015) «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Расходы организации» ПБУ 10/99» – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_12508/

8. Приказ Минфина России от 06.05.1999 N 32н (ред. от 06.04.2015) «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Доходы организации» ПБУ 9/99» – URL:

http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_6208/193344800d8595ed4845df4ab6dd24e69062f17d/#dst100075

9. Приказ Минфина России от 19 ноября 2002 г. № 114н (ред. от 06.04.2015) «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Учет расчетов по налогу на прибыль организаций» ПБУ 18/02» – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_40313/

10. Степаненко, Е.И. Теория и методология системы показателей финансово-экономической деятельности организаций агропромышленного комплекса: монография / Е.И. Степаненко.- М.: Маркетинг, 2007.- 300 с.

11. Федеральный Закон от 06.12.2011г. № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете» – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_122855/

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ САНКЦИОННОГО ДАВЛЕНИЯ ДЛЯ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ СТРАНЫ

**Литвина Н.И., к.э.н., доцент кафедры экономики и финансов,
Александровская И.Л., аспирант
*Российский государственный университет народного хозяйства
имени В.И. Вернадского***

В современных условиях санкционного давления осуществляется реализация комплекса мер и механизмов по нейтрализации рисков социально-экономического развития России и реализации открывшихся возможностей.

Экономические санкции сформировали такие условия, при которых

создавать и изобретать отечественные инновации и технологии становится выгоднее, чем приобретать за рубежом. Особенно это актуально, если учесть, что в последние годы отечественная промышленность развивалась в режиме импортозамещения.

Санкции не являются новым инструментом государственной политики. Исследованию последствий их введения в отношении различных стран посвящено значительное количество научных работ, результаты которых демонстрируют широкий спектр мнений: от признания высокой эффективности такого инструмента политического и экономического давления до полного отрицания полезности и даже восприятия санкций как серьезного стимула для развития экономики страны. Каждый случай введения санкций является уникальным, а его последствия зависят от выработанного механизма реагирования на них и имеющегося потенциала [3].

События февраля 2022 года произвели ошеломляющий санкционный эффект. Экономические ограничения, пытающиеся сдержать развитие России, вылились в санкционный арсенал: приостановлен товарооборот, введены ограничения на воздушные и морские перевозки, экспортный и импортный контроль, удар по финансовому и инвестиционному секторам [2]. Однако нашей стране удалось выработать и реализовать систему антисанкционной защиты. Сегодня очевидно, что каждый последующий санкционный режим наносит ущерба меньше, чем предыдущий.



Рис. 1. Оценка потерь иностранного бизнеса от прекращения деятельности в России в 2022 г.

Исключить Россию из процесса мировой торговли не представляется возможным. Россия – ключевой поставщик нефти и газа, металлов и изделий из них, продукции химической промышленности,

продовольственных товаров и сырья для их производства. А в условиях жестких санкций Россия, имея партнерские отношения с другими странами, активно переориентирует свои экспортные доходы для пополнения бюджета.

Ограничение деятельности или уход для большинства зарубежных организаций был сопряжен с ощутимыми финансовыми издержками. По оценке Центра стратегических разработок, совокупные потери иностранного бизнеса в 2022 году составили от 200 до 240 млрд долларов [6] (рис. 1).

Резервы России вместе с поступлениями от энергетического и металлургического секторов позволяют экономике лавировать в сложных условиях, резкий взлет цен на удобрения и продовольствие вместе с ростом пошлин для стран, одобряющих санкции, и увеличением пошлин на экспорт продовольствия принесут дополнительные средства в бюджет.

Изменение направлений экспорта нефти и газа из России в январе 2023 года относительно 2021 года представлено на рис. 2.

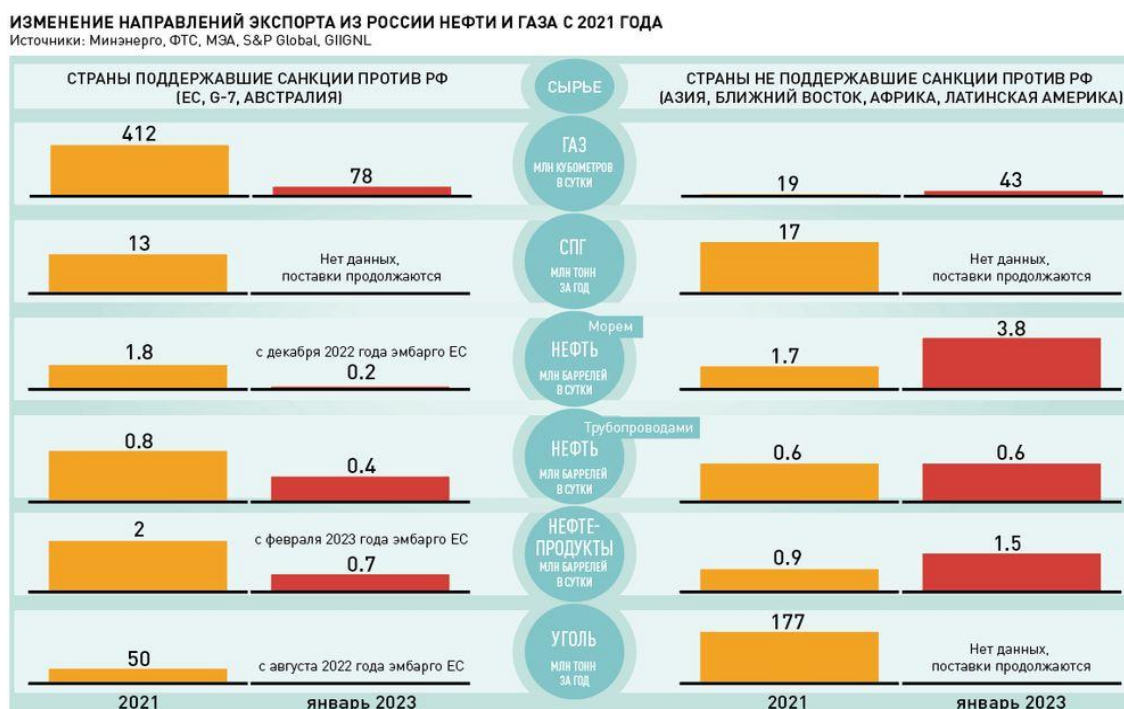


Рис. 2. Изменение направлений экспорта нефти и газа из России с 2021 года

Для поддержки отраслей экономики запущены меры бюджетной поддержки объемом до 8 трлн рублей без угрозы разгона инфляции. В первую очередь, это ряд кредитных программ с субсидируемыми ставками для сфер промышленности и торговли, строительства, IT и туризма, новые программы импортозамещения. Так, предприятиям промышленности и торговли предоставляют льготные кредиты по ставке 11%. Аналогичную программу запустили для системообразующих организаций и в сельском хозяйстве (льготные кредиты под 10%). В IT-секторе компаниям доступны

льготные кредиты по ставке не выше 3% на реализацию новых проектов и разработку новых продуктов, а также кредиты по ставке 11% на обеспечение текущей деятельности [5].

В частности, чтобы добиться структурных изменений в российской экономике в среднесрочной перспективе, предлагается усилить традиционные сектора и реальное производство. Активное создание новых производств с целью импортозамещения не только снизит зависимость от импорта, но и приведет к резкому увеличению новых рабочих мест.

Экономисты считают, что в современных условиях наука и производство должны стать самой привлекательной сферой для вложения капитала с целью ускорения научно-технологического развития и преодоления технологического разрыва.

После ухода из страны части иностранных компаний пустующие ниши были заняты местными производителями, вызов в виде санкций и ограничений многим удается конвертировать в успех. Предприниматели перенастраивали производственные цепочки, систему поставок, рынки, ориентируясь на внутреннее производство. Именно гибкость бизнеса во многом позволяет экономике адаптироваться [4]. Эффективными являются меры, которые предпринимаются по поддержке кредитования бизнеса, ипотеки и доходов населения через выплаты многодетным семьям, пособий мобилизованным, повышение денежного довольствия, что позволило избежать существенного падения доходов населения.

Текущие непростые условия компенсируются возвратом ресурсов в экономику, фокусом компаний на собственной капитализации.

На рис. 3 представлено состояние продовольственной обеспеченности России, а также уровень импортозависимости средств производства и сырья, используемого для производства продуктов питания.

В 2022 году российский АПК, в отличие от многих отраслей, показал внушительный рост в 10,2%, прежде всего за счет рекордного за всю историю урожая зерна в 153,8 млн тонн [1]. Однако, агробизнес столкнулся с новыми вызовами. Импортозамещением средств производства, откладывающимся последние 30 лет, теперь приходится заниматься в ускоренном темпе.

По оценке экспертов, отечественная сельскохозяйственная техника занимает только чуть больше половины в общем объеме, при этом и для ее производства зачастую используются западные комплектующие. Высокая импортозависимость сохраняется в селекции и генетике. К этому добавились скрытые санкции на экспорт зерна и минеральных удобрений, проблемы с расчетами, страховками, фрахтом. Вместе с тем, по итогам 2022 года экспорт продовольствия оказался рекордным (40 млрд долларов), и Россия осталась мировым лидером по поставкам пшеницы и нетто-экспортером продовольствия [1].

ЧЕГО РОССИИ НЕ ХВАТАЕТ ДЛЯ ПРОИЗВОДСТВА ПРОДУКТОВ

Источник: Минсельхоз, ВШЭ, Российский союз производителей химических средств защиты растений, Росспецмаш

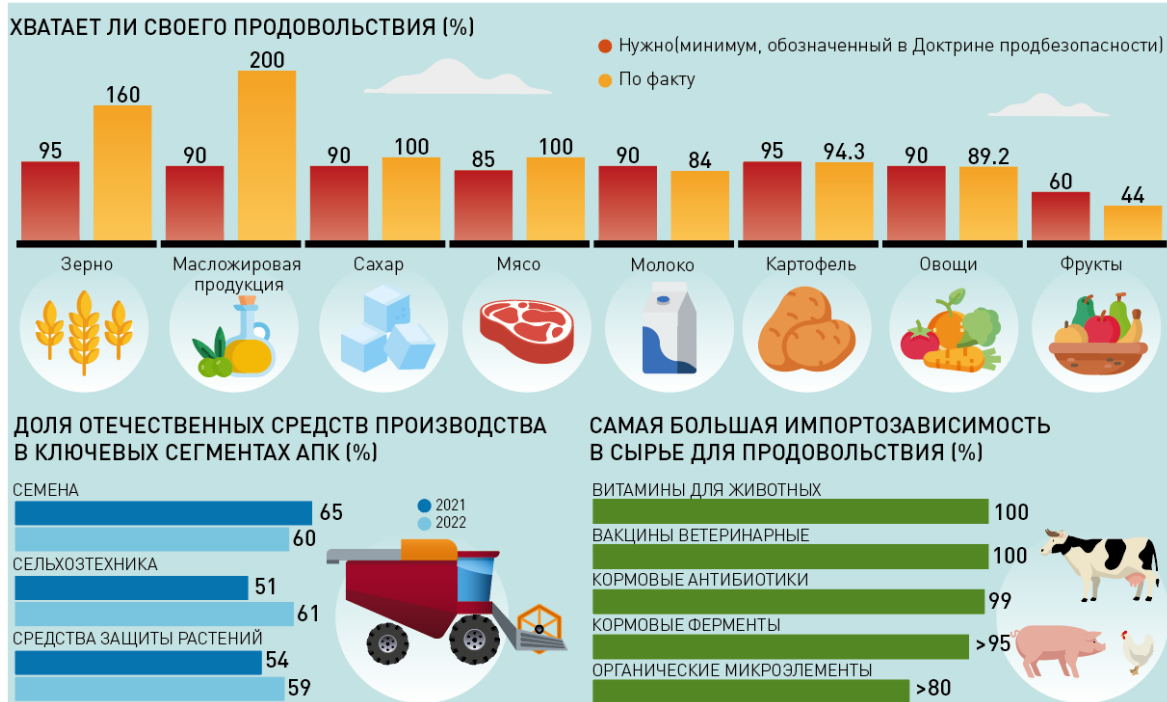


Рис. 3. Продовольственная обеспеченность и импортозависимость России от сырья и средств производства

За несколько месяцев западной технике отчасти нашли замену в Китае и Индии. Одни комплектующие учатся делать российские заводы, другие завозятся через третьи страны. Зерно в основном продается за рубли. Для стимулирования развития отечественного семеноводства, принято решение квотировать импорт семян из недружественных стран, осуществлен пересмотр взаимодействия бизнеса и научной сферы.

Таким образом, санкции в большей степени стали стимулом для развития российской промышленности, разработки и внедрения собственных технологий.

Литература:

1. По итогам 2022 года АПК России продемонстрировал значительный рост.- URL: <https://rg.ru/2023/02/26/prodovolstviem-sebia-obespechili.html>
2. Прасолов, В.И. Санкционное давление и его последствия для российской экономики / В.И. Прасолов // Экономические науки. – 2022. – № 216. – С. 149-152.
3. Риски и возможности развития регионов России в условиях санкционного давления / Под ред. Ю.Г. Лавриковой. – Екатеринбург: Институт экономики УрО РАН, 2022. – 644 с.
4. Экономика России показала уникальный рост под санкциями.- URL: <https://vz.ru/economy/2023/9/27/1232202.html?ysclid=ln4o55jnib944448806>
5. Экономика страны справляется с давлением недружественных государств.- URL: <https://iz.ru/1321182/oksana-belkina/ne-nado-pechalitsia-rossiia-preodolevaet-sankcionnoe-davlenie>
6. Эксперты оценили потери ушедших из России компаний в \$240 млрд.- URL: <https://www.rbc.ru/economics/07/10/2022/633e94809a79475aa5d84f00>

РОЛЬ КЛЮЧЕВОЙ СТАВКИ ЦЕНТРАЛЬНОГО БАНКА РФ В РЕГУЛИРОВАНИИ ЭКОНОМИКИ

**Литвина Н.И., к.э.н., доцент кафедры экономики и финансов,
Сорокина К.А., магистрант,
Веселов Е.О., магистрант**
*Российский государственный университет народного хозяйства
имени В.И. Вернадского*

Ключевая ставка – это минимальный процент кредитования Банком России коммерческих банков и, одновременно, максимальная ставка для принятия их депозитов, вводимая для минимизации роста инфляции и подержании его в прогнозируемом диапазоне. Ключевая ставка введена Советом директоров ЦБ РФ в экономику нашей страны 13 сентября 2013 года (составляла 5,5%), как инструмент кредитно-денежной политики в рамках перехода к режиму таргетирования инфляции (под таргетированием понимается совокупность мер, направленных на постановку экономических целей, решение которых позволяет достичь прогнозируемый уровень инфляции) [1].

Ключевая ставка является основным инструментом денежно-кредитной политики. При изменении ключевой ставки (в зависимости от уровня инфляции) осуществляется постепенная/поэтапная «подстройка» всех процентных ставок в экономической системе в целом. Так при снижении ставок проще финансировать текущие расходы (это осуществляется за счет займов), однако не совсем привлекательно сбережение денежных средств. При повышении, наоборот, более востребованными становятся депозиты и понижается роль кредитования.

Процентная политика ЦБ РФ, как один из важных инструментов монетарной политики, довольно эффективно влияет на инфляцию даже в период кризисов, однако для достижения целевых показателей необходимо задействовать и другие инструменты, как например, обязательное резервирование, операции ЦБ РФ на открытом рынке, валютные интервенции [3].

Изменение ключевой ставки влияет на рынок ценных бумаг и валюты. Ее повышение отрицательно сказывается на рынке акций. При низкой ставке в стране большое количество «дешевых» денег, которые люди активнее инвестируют вопреки рискам. Из-за этого спрос на акции повышается и котировки увеличиваются. Соответственно, когда внешний источник финансирования бизнеса приносит хороший результат, компания развивается, растет и доверие вкладчиков. При повышении ключевой ставки с акциями происходит обратная ситуация. Также при увеличении данного показателя будет выгоднее покупать новые облигации, потому что доходность по ним выше, чем по старым. Это происходит из-за того, что

кредиты дорожают и компаниям приходится привлекать средства на менее выгодных условиях. А при снижении ключевой ставки прибыльнее будут платежи от старых облигаций, потому что по ним выплачиваются большие проценты. Обладая финансовой грамотностью, можно при использовании определенных инструментов защититься от инвестиционных рисков [2].

На рисунке представлено изменение ключевой ставки в России в 2013-2023 годы [5].

Ключевая ставка в июле 2020 года находилась на историческом минимуме – 4,25% и продержалась на этом уровне 8 месяцев (до марта 2021 года). С 17 марта 2021 года ставка с частой периодичностью поднималась, 28 февраля 2022 года ставка была повышена до максимальных 20% (такая высокая ставка была около 20 лет назад в феврале 2003 года, она находилась на уровне 21%), которая была зафиксирована более месяца. На повышение ставки ЦБ РФ повлиял обвал рынков из-за военной операции России на Украине и введения санкций против крупных российских банков и, в том числе самого ЦБ РФ.

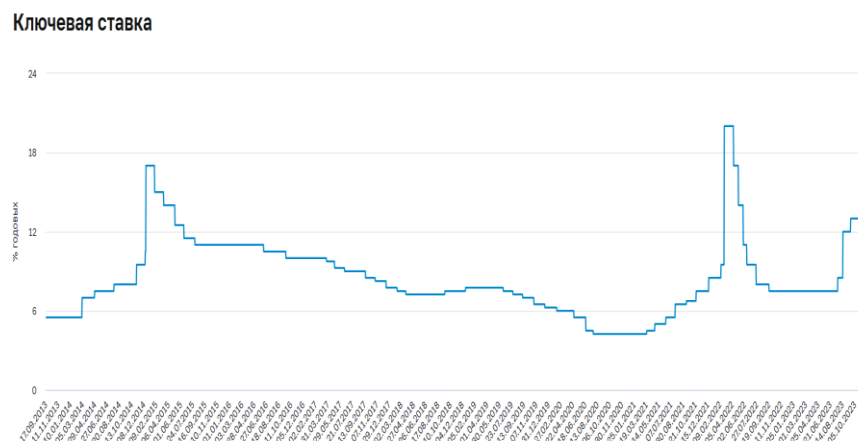


Рис. Изменение ключевой ставки в России в 2013-2023 гг.

Удержание ставки на высоком уровне привело к негативным последствиям как в финансовом, так и реальном секторе экономики. В сельском хозяйстве довольно небольшой процент высокоприбыльных предприятий, которые могут «обслужить» дорогие кредиты, а это приводит к замедлению экономического роста, так как аграрии не в состоянии получить деньги на приобретение необходимых производственных ресурсов (корма, семена, удобрения, дизельное топливо и т.д.), вовремя расплатиться с ресурсоснабжающими организациями за потребленную энергию, водоснабжение. Фактор дифференциации ценообразования в сельском хозяйстве повлиял на производителей, переработчиков продукции и розничных продавцов. Предприятия по переработке с целью получения прибыли установили закупочные цены, исходя из своих потребностей, лишив производителей сельскохозяйственной продукции значительной доли выручки и прибыли [4]. В апреле 2022 года ЦБ РФ начал снижение ставки и к сентябрю опустил ее до 7,5% годовых, затем в течении шести

следующих заседаний подряд сохранял данную ставку на прежнем уровне до 24 июля 2023 года (10 месяцев).

Начиная с июля 2023 года ЦБ РФ начинает повышение ставок:

- 21 июля она была повышена до 8,5% (повышение ключевой ставки обусловлено текущими темпами роста цен);

- 15 августа внеплановое повышение прошло с широким шагом – сразу на 3,5% до 12%; (главной причиной экстренного заседания ЦБ РФ стало резкое ослабление курса рубля);

- 15 сентября ключевая ставка повышена еще на 1% – до 13% (вследствие предыдущего повышения ставки в августе ситуация изменилась несущественно);

- 27 октября ключевая ставка установлена на уровне 15% (повышение ставки обусловлено необходимостью сдерживать инфляцию в пределах 4% по итогам следующего года) [6].

Ключевая ставка оказывает влияние на кредитную активность и уровень инфляции путем изменения стоимости активов (ценные бумаги/сберегательные сертификаты, недвижимое имущество), применяемых в роли финансового обеспечения по кредитам/займам. При этом увеличение стоимости активов банков повышает уровень (диапазон) кредитования. Описанный механизм в настоящее время применяется значительно реже; особое внимание уделяется мониторингу/прогнозированию инфляционных ожиданий, на основании которых строятся/модернизируются существующие методы воздействия кредитно-денежной политики на экономику страны в целом и функционирование ее структурных компонентов.

Влияние данного финансового инструмента ощущает любой участник экономических отношений, поэтому как обычным гражданам, так и предпринимателям важно разбираться в действии ключевой ставки. Повышение ЦБ РФ ключевой ставки всегда приводит к увеличению процентов по кредитам, в том числе ипотечным и потребительским. Так же есть и положительные стороны от увеличения ключевой ставки – это рост процентных ставок по банковским депозитам. Банкам очень важно привлечь денежные средства своих потенциальных клиентов, в случае если банк не поднимает процентную ставку, большая вероятность потерять вкладчиков, которые найдут более привлекательное предложение у конкурентов.

Изменение ключевой ставки позволяет регулировать инвестиционные затраты в экономике. Повышение ставки может ограничить объем инвестиций и снизить инфляционные давления, связанные с ростом спроса на товары и услуги. Политика дешевых денег применяется с целью простимулировать деловую активность в стране, что в свою очередь влияет на уровень экономического роста и на снижение уровня безработицы [7].

В заключение следует отметить, что увеличение ключевой ставки оказывает отрицательное действие на экономическую активность, покупательскую способность населения и финансовую устойчивость заемщиков. Поэтому для повышения ключевой ставки и ужесточения кредитно-денежной политики ЦБ РФ нужны веские причины. При высокой ставке ЦБ РФ появляется возможность увеличить свои сбережения, открыв вклад в банке, при этом брать потребительские кредиты и ипотеку становится не выгодно, из-за высокого процента переплаты.

Ключевая ставка влияет на всю экономическую систему страны. Мониторинг ключевой ставки необходим для принятия эффективных инвестиционных решений.

Литература:

1. Костюкова, Е.Д. Анализ влияния величины ключевой ставки на тенденции продовольственного ценообразования / Е.Д. Костюкова // Вестник молодых ученых Самарского государственного экономического университета. – 2023. – № 1 (47). – С. 16-20.
2. Наумова, Е.А. Ключевая ставка - вопросы установления и использования / Е.А. Наумова, Е.А. Ляшенко // Актуальные проблемы экономики и управления. – 2022. – № 1 (11). – С. 342-346.
3. Середа, С.Н. Ключевая ставка как регулятор инфляции в условиях санкций / С.Н. Середа, А.С. Середа // Первый экономический журнал. – 2023. – № 6 (336). – С. 148-154.
4. Скорodelов, В.Е. Ключевая ставка и ее влияние на экономику АПК / В.Е. Скорodelов, Е.В. Хроль, Д.Э. Давоян // Образование и наука без границ: социально-гуманитарные науки. – 2022. – № 17. – С. 182-185.
5. Центральный банк РФ.- URL: <https://cbr.ru>
6. Что такое ключевая ставка.- URL: <https://quote.rbc.ru/news/article/5e3a99f59a79471fa29e3cae>
7. Янкина, М.В. Оценка влияния внешних факторов на динамику ключевой ставки банка России / М.В. Янкина, Д.А. Шелестова // Форум молодых ученых. – 2023. – № 1 (77). – С. 241-246.

ОСОБЕННОСТИ ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО АНАЛИЗА СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ

**Макеева Т.Ю., к.э.н., доцент кафедры экономики и финансов,
Казачек М.Ю., аспирант
Российский государственный университет народного хозяйства
имени В.И. Вернадского**

Переход к рыночной экономике потребовал новых подходов к управлению финансами как в целом по стране, так и в сфере сельскохозяйственного производства. Управление финансовыми потоками на предприятиях агропромышленного комплекса предполагает регулярный

анализ финансового состояния предприятия и постепенное отслеживание тенденций его изменения как в краткосрочной, так и долгосрочной перспективе. Это позволяет иметь представление о том, в какое состояние должно прийти сельскохозяйственное предприятие к концу года, и регулярно контролируя траекторию движения, можно подвести его к желаемому уровню с высокой степенью вероятности.

В настоящее время основу экономического анализа представляют собой методики анализа промышленных предприятий. В то же время, необходимость задействования аграрного сектора в национальной экономике привела к применению данных методик и в анализе сельскохозяйственных организаций [4].

Разные научные школы предлагают разные методики финансово-экономического анализа. Детализация процедурной стороны методики этого анализа зависит от поставленных целей, а также различных факторов информационного, временного, методического и технического обеспечения (рис. 1).

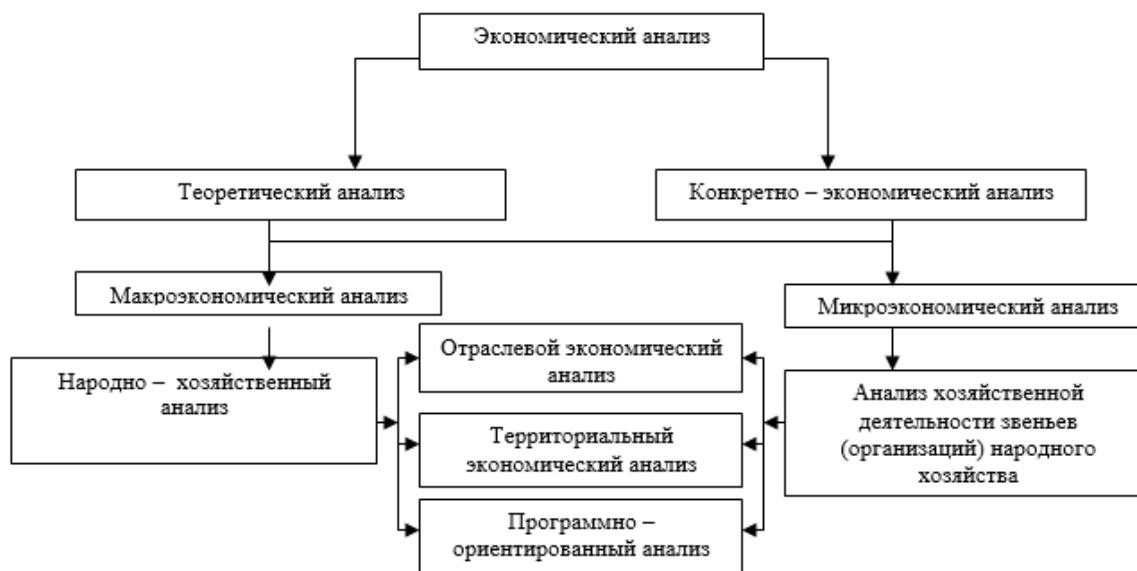


Рис. 1. Схема экономического анализа

В настоящее время западными специалистами выделяется четыре подхода в становлении и развитии финансового анализа сельскохозяйственных организаций [1]. Однако это деление является достаточно условным, так как в той или иной степени эти подходы пересекаются и взаимодополняют друг друга (табл. 1).

Дальнейшие перспективы развития финансово-экономического анализа сельскохозяйственных производителей связывают с разработкой новых аналитических коэффициентов, а также с расширением информационной базы анализа. Очевидно, что аналитические расчеты перспективного характера, могут быть выполнены по данным только бухгалтерского учета и отчетности.

Школы финансового анализа [2]

Название школы анализа	Способы анализа	Основная сфера исследования	Представители
Школа эмпирических прагматиков (Empirical Pragmatists School).	Анализ на основе индикаторов - относительных показателей	Платежеспособность	Роберт Фоулк и др.
Школа статистического финансового анализа (Ratio Statisticians School).	Анализ на основе аналитических коэффициентов, с применением нормативов, рассчитываемых в разрезе групп однотипных компаний	Кредитоспособность	Александр Уолл и др.
Школа мульти-вариантных аналитиков (Multivariate Modellers School).	Построение пирамиды (системы) показателей, а так же построение компьютерных имитационных моделей взаимосвязи аналитических коэффициентов и цены акций	Финансовое состояние и эффективность текущей деятельности компании	Джеймс Блисс, Артур Винакор и др.
Школа аналитиков возможного банкротства компаний (Distress Predictors School).	Финансовые модели, обеспечивающие предсказуемость возможного банкротства компании	Финансовую устойчивость компании (стратегический аспект)	А. Винакор, Рэймонд, Э. Альтман и др.

При оценке деятельности сельскохозяйственного предприятия в современных рыночных условиях возникает потребность в наличии своевременной и полной информации для принятия эффективных решений в области управления предприятием и распоряжения его финансовыми средствами. В этих целях каждому предприятию агропромышленного комплекса необходимо проводить анализ текущего состояния предприятия, оценивать его производственный и финансовый потенциал, а так же своевременно выявлять и устранять недостатки в финансовой деятельности и находить резервы улучшения финансового состояния предприятия и его платежеспособности. Сельскохозяйственные предприятия для расчета финансово-экономических показателей пользуются годовой отчетностью, которая в значительной степени отличается от годовой отчетности промышленных предприятий.

Финансовое состояние предприятия агропромышленного комплекса может быть устойчивым, неустойчивым и кризисным. Способность предприятия своевременно производить платежи, финансировать свою деятельность на расширенной основе свидетельствует о его хорошем (устойчивом) финансовом состоянии.

Для развития в условиях рыночной экономики чтобы не допустить банкротства сельскохозяйственным предприятиям необходимо управлять финансами. Для этого следует анализировать структуру капитала по составу и источникам образования, собственные средства, а так же заемные. Необходимо знать и такие понятия рыночной экономики, как финансовая устойчивость, платежеспособность, деловая активность, рентабельность и др.

Главная цель анализа финансового состояния предприятий агропромышленного комплекса — своевременно выявлять и устранять недостатки в финансовой деятельности и находить резервы улучшения финансового состояния предприятия и его платежеспособности (рис. 2) [3].



Задачи финансово-экономического анализа

Рис. 2. Цель и задачи финансово-экономического анализа

Анализом финансового состояния сельскохозяйственного предприятия занимаются не только руководители и соответствующие службы предприятия, но и его учредители, инвесторы - с целью изучения эффективности использования ресурсов. В соответствии с этим анализ делится на внутренний и внешний.

Внутренний анализ проводится службами предприятия, его результаты используются для планирования, контроля и прогнозирования финансового состояния предприятия. Его цель - обеспечить планомерное поступление денежных средств и разместить собственные и заемные

средства таким образом, чтобы получить максимальную прибыль и исключить банкротство.

Внешний анализ осуществляется инвесторами, поставщиками материальных и финансовых ресурсов, контролирующими органами на основе публикуемой отчетности. Его цель - установить возможность выгодного вложения средств, чтобы обеспечить максимум прибыли и исключить потери.

Финансовое состояние сельскохозяйственной организации характеризуется системой показателей, отражающих наличие, размещение и использование финансовых ресурсов организации. Предприятия агропромышленного комплекса регулярно проводят расчет финансовых показателей предприятия, с целью отслеживания тенденций их изменения как в краткосрочной, так и долгосрочной перспективе.

Расчет финансово-экономических показателей позволяет иметь представление о том, в какое состояние должно прийти сельскохозяйственное предприятие к концу года и при планировании этих показателей выявлять тенденции к их увеличению.

Для расчета данных показателей предприятия агропромышленного комплекса пользуются годовой отчетностью. Эта отчетность сельскохозяйственных предприятий состоит из большого количества форм, раскрывающих в большом объеме специфику деятельности предприятий агропромышленного комплекса.

Таким образом, при оценке деятельности предприятия в современных рыночных условиях возникает потребность в наличии своевременной и полной информации для принятия эффективных решений в области управления предприятием и распоряжения его финансовыми средствами. В этих целях предприятиям агропромышленного комплекса необходимо проводить анализ текущего состояния, оценивать его производственный и финансовый потенциал, а так же своевременно выявлять и устранять недостатки в финансовой деятельности и находить резервы улучшения финансового состояния предприятия и его платежеспособности.

Для наиболее полного анализа деятельности предприятия агропромышленного комплекса рассчитывают финансово-экономические коэффициенты, при расчете которых сельскохозяйственные предприятия берут информацию из годовой бухгалтерской отчетности. Расчет финансово-экономических показателей позволяет получать информацию для стратегического планирования деятельности организации.

Литература:

1. Камайкина, И.С. Роль финансовых ресурсов в функционировании предприятий / И.С. Камайкина, В.Н. Галкина // Актуальные проблемы экономики, финансов в условиях глобализации. Материалы национальной межвузовской научно-практической конференции студентов, аспирантов, молодых ученых и сотрудников

университета.- Балашиха: РГАЗУ, 2023.- С. 145-148.

2. Современные проблемы бухгалтерского учета, экономического анализа и статистики: монография / Л.И. Хоружий, А.И. Павлычев, Е.И. Степаненко и др.- М.: Перо, 2017.- Гл. 4.- С. 97-126.

3. Степаненко, Е.И. Особенности комплексного финансово-экономического анализа деятельности сельскохозяйственных организаций / Е.И. Степаненко // Управленческий учет.- 2010.- № 5.- С. 52-57.

4. Степаненко, Е.И. Учетно-аналитическое обеспечение формирования инвестиционной стратегии сельскохозяйственных организаций / Е.И. Степаненко, С.А. Чеврычкин // Экономические и гуманитарные науки.- 2017.- № 12 (311).- С. 26-32.

5. Enhancement of Accounting of the Agro-Industrial Sector / R. Livanova, E. Stepanenko, L. Postnikova, B. Lukyanov, J. Chutcheva // European Research Studies Journal, vol. XXI, Issue 3, 2018, pp. 476-487.

КОРПОРАТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ И ПОВЕДЕНЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ФИНАНСОВ

Макеева Т.Ю., к.э.н., доцент кафедры экономики и финансов,

Кулев А.Ю., магистрант,

Кулева Е.Д., магистрант

*Российский государственный университет народного хозяйства
имени В.И. Вернадского*

Корпоративное управление - это уникальная система, пронизывающая все сферы деятельности современных корпораций и воплощающая в себе сложный механизм распределения прав и обязанностей между различными участниками корпоративных отношений. Оно представляет собой фундаментальный элемент современной корпоративной структуры, ориентированный на обеспечение эффективного управления, прозрачности и достижения долгосрочной устойчивости компании. В данном контексте, актуальность исследования корпоративного управления и его взаимодействия с поведенческими аспектами в корпоративных финансах становятся неоспоримой.

Современная бизнес-среда подвергается постоянным изменениям и вызовам, таким как глобализация, технологические инновации и экономические кризисы. В этом контексте, эффективное корпоративное управление играет критическую роль в обеспечении стабильности и конкурентоспособности компаний. Понимание поведенческих аспектов в корпоративных финансах является ключевым для современных организаций, поскольку оно позволяет учитывать человеческие факторы в процессе принятия стратегических и финансовых решений [3].

Поведенческие финансы, в частности, их поддисциплина, известная как поведенческие корпоративные финансы, бросают вызов общепринятым представлениям о корпоративных финансах,

предполагающих наличие рациональных менеджеров и эффективных рынков. Когда речь идет о принятии финансовых и инвестиционных решений в компании, традиционное мышление предполагает, что рациональные менеджеры действуют в соответствии с предположением об эффективности рынка. Однако что, если рынки не всегда настолько эффективны, как нам кажется? Более того, что если менеджеры сами демонстрируют иррациональное поведение, приводящее к предсказуемо необъективному принятию решений? Эти фундаментальные вопросы лежат в основе поведенческих корпоративных финансов - активно развивающейся научной дисциплины, которая заставляет нас пересмотреть традиционные концепции корпоративных финансов и стратегий вознаграждения.

Поведенческие финансы, уходящие своими корнями в новаторские работы психологов Дэниела Канемана и Амоса Тверски, преодолевают разрыв между психологией и экономикой, позволяя тщательно изучить человеческие суждения и предубеждения при принятии решений в условиях неопределенности. Этот междисциплинарный подход заставил нас пересмотреть давно устоявшиеся представления об эффективности рынка и рациональности инвесторов. За свой новаторский вклад профессор Канеман был удостоен Нобелевской премии по экономике в 2002 году [4].

Применение теории поведенческих финансов к корпоративным финансам вызывает все больший интерес у группы ученых, многие из которых связаны с Джереми Стайном, известным профессором экономики Гарвардского университета. Поведенческие корпоративные финансы предполагают, что корпорации во многом выступают в роли естественных арбитражеров. Исследование, проведенное Малкольмом Бейкером из Гарвардской школы бизнеса и Джеффом Вурглером из Нью-Йоркского университета, выявило интригующий феномен: финансовому директору относительно проще выпустить больше акций, когда компания переоценена, чем менеджеру хедж-фонда сократить пакет переоцененных акций. Более того, профессор Бейкер и профессор Вурглер представили данные, свидетельствующие о том, что эмиссия акций часто совпадает с периодами высокой рыночной оценки.

Знаменитое эмпирическое исследование, проведенное Антуанеттой Шоар, доцентом кафедры финансов Школы менеджмента Слоана Массачусетского технологического института, и Марианной Бертран, профессором экономики Высшей школы бизнеса Чикагского университета, под названием «Управление со стилем: влияние менеджеров на политику фирмы», пролили свет на существование явления, известного как «эффект генерального директора» в контексте корпоративной финансовой стратегии. Основной вывод этого исследования заключается в том, что решения генерального директора о капитальной структуре компании отражают не только предпочтения фирмы, но и личный стиль и установки

руководителя [1].

Шоар и Бертран выявили, что руководители с финансово агрессивным стилем используют больше финансовых рычагов и предпочитают держать меньше денежных средств на балансе, а также стремятся к активным стратегиям слияний и поглощений. С другой стороны, менее агрессивные руководители предпочитают более консервативные стратегии, имеют больше денежных средств на балансе и ориентированы на внутренние инвестиции.

Эти различия в стилях управления капиталом оказывают существенное воздействие на финансовую производительность компании. Результаты исследования Шоара и Бертрана указывают на то, что консервативные руководители, несмотря на более осторожный подход, обеспечивают более низкую норму прибыли на активы. В то время как агрессивные руководители, за исключением тех, кто совершает много сделок слияний и поглощений, имеют более высокую прибыль, однако эффективность их активов может снижаться.

Также стоит отметить, что стиль управления капиталом связан с поколенческими особенностями руководителей. Руководители старшего возраста, как правило, оказываются более консервативными, с меньшим уровнем задолженности и большими денежными ресурсами на балансе. Это подчеркивает важность понимания и учета личных стилей и особенностей менеджеров при разработке стратегии фирмы и принятии финансовых решений.

На основе анализа многочисленных работ, таких авторов, как Антуанетты Шоар, Марианны Бертран, Малкольма Бейкера и Джеффа Вурглера автором данной статьи были составлены следующие особенности поведенческих финансов в корпоративных финансах (таблица).

Эта таблица предоставляет обзор основных особенностей поведенческих финансов в контексте корпоративных финансов. Давайте прокомментируем каждую из этих особенностей.

Иррациональное поведение инвесторов: Поведенческие финансы подчеркивают, что инвесторы не всегда действуют рационально. Они могут быть подвержены эмоциям, когнитивным искажениям и принимать решения, которые не всегда соответствуют ожидаемой рациональной логике. Это может привести к неэффективным решениям и волатильности на финансовых рынках.

Эффекты, связанные с психологией инвесторов: Психологические эффекты, такие как эффект потери и эффект утверждения, могут оказать влияние на инвестиционные решения. Например, инвесторы могут избегать убытков сильнее, чем стремиться к прибылям, и это может повлиять на их стратегии инвестирования.

Особенности поведенческих финансов в корпоративных финансах

Особенность	Описание
Иррациональное поведение инвесторов	Поведенческие финансы подчеркивают, что инвесторы могут принимать решения, не всегда опираясь на логику и рациональность, что может влиять на цены акций и структуру капитала.
Эффекты, связанные с психологией инвесторов	Включает в себя различные психологические эффекты, такие как эффект потери, эффект утверждения, эмоциональные реакции на рыночную волатильность и др.
Влияние структуры управления на финансовые решения	Стиль управления генерального директора и его предпочтения могут оказать значительное воздействие на финансовые решения, включая выбор финансовых инструментов и стратегий.
Аномалии на финансовых рынках	Поведенческие финансы исследуют аномалии на финансовых рынках, такие как аномальная доходность акций, связанная с психологическими факторами и нерациональным поведением инвесторов.
Роль эмоций и моральных аспектов	Исследования уделяют внимание влиянию эмоций и моральных аспектов на финансовые решения компаний, включая решения о риске, социальной ответственности и устойчивости.
Пересмотр традиционных представлений	Поведенческие финансы заставляют пересмотреть традиционные представления о корпоративном управлении и вознаграждении генеральных директоров, включая использование опционов на акции.

Влияние структуры управления на финансовые решения: Руководители компаний могут иметь разные стили управления и предпочтения, которые могут оказывать значительное воздействие на финансовые решения компании. Например, финансово агрессивные руководители могут использовать больше финансовых рычагов и стремиться к сделкам слияний и поглощений, в то время как более консервативные руководители могут предпочесть более осторожные стратегии.

Аномалии на финансовых рынках: Поведенческие финансы исследуют аномалии на финансовых рынках, такие как аномальная доходность акций, которая не всегда может быть объяснена традиционными моделями. Эти аномалии могут быть связаны с психологическими факторами и нерациональным поведением инвесторов.

Роль эмоций и моральных аспектов: Исследования уделяют внимание тому, как эмоции и моральные аспекты могут влиять на финансовые решения компаний. Например, решения о социальной ответственности или риске могут быть в значительной степени зависеть от этих факторов.

Пересмотр традиционных представлений: Поведенческие финансы заставляют пересмотреть традиционные представления о корпоративном управлении и вознаграждении генеральных директоров. Они подчеркивают важность учета психологических и поведенческих аспектов при разработке стратегий управления и вознаграждения в компаниях.

Эти особенности подчеркивают, что поведенческие финансы добавляют глубину и комплексность в понимание корпоративных финансов, учитывая человеческий фактор и его влияние на решения в финансовой сфере [4].

Исследование Андрея Валерьевича Лукашова под названием «Поведенческие корпоративные финансы и дивидендная политика фирмы» поднимает важные аспекты поведенческой финансовой психологии и их применение в контексте корпоративных финансов. Рассмотрим основные моменты его работы:

Ошибка подтверждения (confirmation bias): Лукашов исследует ошибку подтверждения, которая проявляется в том, что люди склонны искать и уделять большее внимание информации, подтверждающей их существующие убеждения или гипотезы, и игнорировать противоречащие данные. В контексте корпоративных финансов это может означать, что руководители фирмы могут уделять больше внимания положительным аспектам своей стратегии, игнорируя отрицательные сигналы.

Консерватизм (conservatism): Лукашов описывает явление консерватизма, при котором люди с тенденцией уделять большее внимание начальным данным или первоначальным убеждениям, даже при наличии новой информации. В контексте корпоративных финансов это может означать, что аналитики могут не всегда адекватно реагировать на изменения в финансовых данных компании, оставаясь при своих первоначальных прогнозах.

Зависимость от формы (эффект обрамления): Исследование Лукашова также выявляет, что форма, в которой представлена информация, может влиять на решения в области корпоративных финансов. Эффект обрамления указывает на то, что представление данных в различных формах может привести к разным оценкам и решениям.

Эти аспекты поведенческой финансовой психологии, рассмотренные Андреем Валерьевичем Лукашовым, подчеркивают важность учета человеческого фактора при принятии решений в корпоративных финансах и позволяют лучше понимать, как когнитивные искажения могут влиять на финансовые стратегии и политику фирмы [2].

В заключение, исследование поведенческих аспектов в контексте корпоративного управления и корпоративных финансов подчеркивает необходимость учета человеческого фактора в процессе принятия стратегических решений. Мы обнаружили, что поведенческие финансы играют важную роль в формировании финансовых стратегий, структуре

капитала и дивидендной политике компаний.

Важными аспектами, выявленными в данном исследовании, являются эвристические ошибки, доступность информации, репрезентативность и эффект якорения. Эти психологические феномены могут привести к систематическим ошибкам в оценке рисков и доходности, а также в принятии решений о структуре капитала и дивидендной политике.

Однако поведенческие аспекты также открывают новые возможности для более глубокого понимания финансовых рынков и принципов корпоративного управления. Они призывают руководителей и управленцев учитывать не только рациональные экономические модели, но и человеческие особенности, предпочтения и предубеждения при разработке стратегии управления.

Таким образом, исследование поведенческих финансов подчеркивает важность создания более гибких и адаптивных моделей корпоративного управления, способных учитывать неопределенность и человеческий фактор. Оно также призывает к дальнейшим исследованиям и разработке инновационных подходов к управлению рисками и финансовой стратегии в современном корпоративном мире.

Литература:

1. Абдукаримов, И.Т. Анализ финансового состояния и финансовых результатов предпринимательских структур: учеб. пособие / И.Т. Абдукаримов, М.В. Беспалов. – М.: ИНФРА-М, 2022. – 214 с.
2. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учебник / под ред. А.П. Гарнова. – М.: ИНФРА-М, 2022. – 366 с.
3. Камайкина, И.С. Роль финансовых ресурсов в функционировании предприятий / И.С. Камайкина, В.Н. Галкина // Актуальные проблемы экономики, финансов в условиях глобализации. Материалы национальной межвузовской научно-практической конференции студентов, аспирантов, молодых ученых и сотрудников университета.- Балашиха: РГАЗУ, 2023.- С. 145-148.
4. Куприянова, Л.М. Финансовый анализ: учеб. пособие / Л.М. Куприянова. – М.: ИНФРА-М, 2021. – 157 с.
5. Лукашов, А.В. Поведенческие корпоративные финансы и дивидендная политика фирмы / А.В. Лукашов // Управление корпоративными финансами.- 2019.- № 3.- https://www.cfin.ru/investor/ao/corporate_finance.shtml
6. Шадрина, Г.В. Управленческий и финансовый анализ: учебник и практикум для вузов / Г.В. Шадрина. – М.: Юрайт, 2021. – 316 с.

СИСТЕМА БЮДЖЕТИРОВАНИЯ КАК ИНСТРУМЕНТ ВОЗДЕЙСТВИЯ НА ЭФФЕКТИВНОСТЬ РАБОТЫ ПРЕДПРИЯТИЯ

**Макеева Т.Ю., к.э.н., доцент кафедры экономики и финансов,
Лабузов М.А., магистрант
Российский государственный университет народного хозяйства
имени В.И. Вернадского**

В каждой компании существует перечень доходов и расходов. Управление денежными потоками и осуществление их планирования, построенные на основных экономических показателях компании, являются наиболее важными функциями организации и представляют собой суть бюджетирования.

Благодаря правильно выстроенной системе бюджетирования для компании открывается возможность составлять прогнозы по изменению состояния рынка, осуществлять планирование важных показателей, определяющих эффективность работы организации.

Процесс бюджетирования представляет собой составление перечня доходов и расходов, их распределение по компании, а также корректировку в случае возникновения отклонений от плановых значений. Ключевым элементом бюджетирования является *бюджет*, как совокупность всех доходов и расходов, финансовый план действий, влияющий на деятельность всей компании.

У понятия бюджетирования также существует достаточное множество определений. *Бюджетирование* – это процесс разработки конкретных бюджетов в соответствии с целями оперативного планирования, а также это управление бизнесом, основанное на планировании, направленное на достижение целей компании и часть внутрифирменного планирования, система краткосрочного планирования, корпоративного управления организацией по центрам ответственности с помощью бюджетов, которые позволяют анализировать экономические показатели [1].

Таким образом, бюджетирование относится к финансовому менеджменту, являясь при этом универсальным механизмом управления, внедряемого для повышения эффективности работы компании [2].

Целей применения системы бюджетирования на предприятия может быть несколько, а именно:

- регулирование работы на всех уровнях компании для максимизации финансовых результатов деятельности;
- проведение оценки конъюнктуры организации в текущем периоде, для определения эффективности ее функционирования, и необходимости проведения мероприятий по корректировке ее деятельности;

- соблюдение требований законодательства и договорных обязательств с партнерами;
- регулярный анализ расходов компании, который позволяет сэкономленные средства перенаправлять на приоритетные цели организации;
- осуществление эффективной инвестиционной деятельности, с внедрением инструментов, приносящих максимальную дополнительную прибыль.

Процесс бюджетирования на предприятии представляет собой цикл регулярно повторяющихся взаимосвязанных работ:

- 1) разработка и планирование бюджета;
- 2) исполнение бюджета и контроль его осуществления;
- 3) анализ текущего состояния бюджета и его корректировка.

Каждый из этапов цикла включает несколько стадий, которые определяются конкретными задачами, стоящими перед руководством организации.

Разработка и планирование бюджета является важным элементом для достижения целей компании. Основываясь на текущем состоянии показателей деятельности можно провести корректировку отдельных неэффективных направлений организации и определить варианты решений различных вопросов. На этом этапе важно определить список возможных рисков и мероприятия по их минимизации.

Исполнение бюджета представляет собой совокупность действий, которые обеспечивают выполнение поставленных на стадии планирования задач. Необходимо придерживаться разработанного плана и своевременно его корректировать, что позволит снизить затраты при достижении целей в поставленные сроки. На этом этапе особенно важен контроль со стороны руководства. Исполнение бюджета также может быть разбито во временном периоде на отрезки выполнения, в пределах которых могут стоять свои собственные планы.

Анализ исполнения бюджета предполагает проведение оценки достигнутых результатов предыдущих этапов. Проводится сравнительный анализ целевых и фактических показателей. Если обнаруживаются существенные отклонения, это свидетельствует о неэффективной работе компании. На основании полученных результатов и обнаруженных отклонений можно провести планирование на следующий период для достижения поставленных целей организации [3].

Бюджетирование относится к системе финансового управления компании, позволяет достичь ее стратегических целей развития на заданный временной интервал.

Система бюджетирования представляет собой инструмент, с помощью которого можно обозначить предоставление финансовой информации, отражение потоков движения денежных средств,

финансовых ресурсов и активов компании в удобной форме для конкретного пользователя, а также предоставить результирующие показатели деятельности компании в таком виде, что они позволяют принимать эффективные управленческие решения.

Бюджетирование в компании предназначено для обеспечения улучшения эффективности использования ресурсов как самой компании в целом, так и ее отдельных подразделений.

Система бюджетирования обеспечивает проведение оценки инвестиционной привлекательности организации и позволяет обосновывать выделение дополнительных ресурсов (финансовых и нефинансовых) для достижения целей компании.

Вместе с тем при внедрении системы бюджетирования, предприятие может столкнуться с проблемами, которые обусловлены тем, что каждая компания обладает своими уникальными специфическими свойствами, это накладывает отпечаток на подходы к формированию бюджетных планов; сложно применять единые инструменты и методы планирования денежных средств при организации управленческого учета и проведении анализа показателей деятельности.

В связи с этим оптимизация и совершенствование системы бюджетирования на предприятии, которая позволит улучшить на качественном уровне управление показателями деятельности, становится особенно актуальной.

При отсутствии на предприятии четко выстроенной системы бюджетирования проявляются различные негативные аспекты, такие как: несогласованность в принятии решений, сложность планирование и управления результатами деятельности предприятия и отдельных направлений (проектов, бизнесов и т.п.), бесконтрольность или слабый контроль расходов предприятия, отсутствие структурированности в решении задач и т.д.

Как отмечалось выше, существуют различные подходы к определению задач бюджетирования. Каждая компания разрабатывает свои индивидуальные задачи, которые хочет решить путём внедрения механизма контроля денежных потоков в целом. При этом, функции бюджетирования имеют общую направленность для любого предприятия.

Система бюджетирования компании является комплексом отлаженных функций, направленных на повышение эффективности деятельности компании. Она позволяет компании в более короткие сроки достичь поставленных целей. Формируется система бюджетирования постепенно и напрямую зависит от индивидуальных особенностей компании.

Управление системой бюджетирования включает в себя чётко скоординированную деятельность разных подразделений, проектов, служб

компании, которая направлена на повышение экономических показателей и выводу компании на новый уровень развития.

Эффективная система бюджетирования дает компании ряд преимуществ, позволяет устранить многие сложности функционирования:

- выявление «узких мест» в деятельности предприятия: по группе показателей за конкретный рассматриваемый период можно оценить деятельность компании на различных уровнях определить те, которые требуют доработки;

- оценка работы менеджеров подразделений: каждый показатель можно трактовать как уровень квалификации отдельных сотрудников и скоординировать их деятельность, а при необходимости организовать обучение;

- создание базы для мотивации и стимулирования сотрудников: сформированные конкретные задачи по отдельным статьям доходов и расходов помогут быстрее справиться с проблемными зонами в компании;

- улучшение взаимопонимания и взаимодействия сотрудников, занимающих различные должности в компании: решение общих задач вместе ведёт к сплочению коллектива компании и соответствует ускорению процесса достижения целей;

- информирование всех подразделений компании: при наличии четко выстроенной системы, новые задачи быстро доводятся до исполнителей, что способствует оперативному решению общей большой задачи одновременно на всех уровнях.

Выстраивание системы бюджетирования - трудоемкий процесс, требующий совместных усилий, как экономического блока, ответственного за данный процесс, так и остальных подразделений-участников. Однако, именно эффективная система бюджетирования во многом определяет успешность дальнейшей деятельности предприятия.

Литература:

1. Бочаров, В.В. Коммерческое бюджетирование / В.В. Бочаров.- СПб.: Питер, 2019.- 378 с.

2. Самочкин, В.А. Учет риска при принятии управленческих решений на этапе формирования бюджета / В.А. Самочкин, О.А. Тимофеева, А.А. Калюкин, Р.А. Захаров // Менеджмент в России и за рубежом.- 2017.- № 3.- С. 21–30.

3. Степаненко, Е.И. Бюджетирование как элемент системы управленческого учета организации / Е.И. Степаненко // Аграрная наука, творчество, рост: материалы IV международной научно-практической конференции.- Ставрополь: АГРУС Ставропольского гос. аграрного ун-та, 2014.- Т. 1.- С. 112-115.

4. Стоянова, Е.С. Финансовый менеджмент: теория и практика / Е.С. Стоянова.- М.: Перспектива, 2020.- 656 с.

АНАЛИЗ ВЗАИМОСВЯЗЕЙ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ И УРОВНЯ РИСКА ПРЕДПРИЯТИЯ

**Макеева Т.Ю., к.э.н., доцент кафедры экономики и финансов,
Савин И.М., магистрант
*Российский государственный университет народного хозяйства
имени В.И. Вернадского***

В рыночных условиях каждому хозяйствующему субъекту необходимо поддерживать эффективное функционирование своей деятельности. Залогом выживаемости и основой стабильного положения предприятия служит его финансовая устойчивость. Она отражает такое состояние финансовых ресурсов, при котором предприятие, свободно маневрируя финансами, способно путем эффективного их использования обеспечить бесперебойный процесс производства и реализации продукции, а также затраты по его расширению и обновлению.

Определение границ финансовой устойчивости предприятий относится к числу наиболее важных экономических проблем в условиях перехода к рынку, поскольку недостаточная финансовая устойчивость может привести к отсутствию у предприятий средств для развития производства, их неплатежеспособности и, в конечном счете, к банкротству, а избыточная устойчивость будет препятствовать развитию, отягощая затраты предприятия излишними запасами и резервами [1].

В данной статье предлагается подход к пониманию динамики финансовых показателей российских предприятий, анализируется связь между риском задолженности и платежеспособности и другими областями деятельности компании (например, ликвидностью, эффективностью активов и прибыльностью) [1].

Сложившаяся экономическая ситуация, связанная с условиями нестабильности, диктует организациям целесообразность проверки их платёжеспособности и финансовой устойчивости. Это необходимо каждому хозяйствующему субъекту, желающему добиться максимальной эффективности результатов в принимаемых решениях [2].

Анализ и оценка платёжеспособности и финансовой устойчивости субъекта экономики всегда очень важны для фирмы, так как позволяют определить наличие ее ресурсов для погашения обязательств перед кредиторами.

Можно выделить три основные проблемы в финансовом состоянии компании, независимо от его отраслевой принадлежности, масштаба и этапа развития.

1. Дефицит денежных средств. Низкая платежеспособность. Экономическая суть проблемы состоит в том, что у компании в ближайшее время может не хватить или уже не хватает средств для своевременного

погашения текущих обязательств.

Индикатором проблемы может быть снижение коэффициентов ликвидности (использована фраза «может быть», но не «является», так как не всегда снижение показателей означает ухудшение состояния компании). Об ухудшении состояния компании можно говорить, если фактическое значение показателя опустилось ниже допустимого уровня. Также индикаторами проблемы являются сверхнормативные задолженности перед бюджетом, персоналом, кредиторами, угрожающий рост привлекаемых кредитов, а также сокращение чистого оборотного капитала (ниже допустимой его величины) и, безусловно, его отрицательная величина.

2. Недостаточное удовлетворение интересов собственника. Низкая рентабельность капитала. На практике это означает, что собственник получает доходы, неадекватно малые своим вложениям. Возможные последствия такой ситуации - негативная оценка работы менеджмента организации, выход собственника из компании. О недостаточной отдаче на вложенный в предприятие капитал свидетельствуют низкие показатели рентабельности. При этом наибольший интерес проявляется к рентабельности собственного капитала как индикатору удовлетворения интересов собственников организации.

3. Снижение финансовой независимости или низкая финансовая устойчивость. На практике низкая финансовая устойчивость означает возможные проблемы в погашении обязательств в будущем, иными словами – зависимостью компании от кредиторов, потерей самостоятельности. По сути, проблема состоит в недостаточном уровне финансирования текущей деятельности за счет собственных средств.

О недостаточной финансовой устойчивости свидетельствует снижение абсолютной величины собственного капитала компании и, тем более, отрицательная величина собственного капитала. О растущей зависимости компании от кредиторов возможно задуматься при снижении коэффициентов автономии или, как их иногда называют, коэффициентов финансовой независимости (так же, как в случае с коэффициентами ликвидности, использована фраза «может быть» в связи с тем, что снижение показателей автономии будет означать снижение финансовой устойчивости, если фактические значения опустились ниже допустимого уровня). Также индикатором проблемы является сокращение чистого оборотного капитала (ниже допустимой его величины) и, тем более, его отрицательная величина.

Помимо подтверждения наличия или отсутствия проблем в финансовом положении компании, необходимо дать оценку степени критичности этих проблем. Для решения данной задачи желательно рассчитать уровень показателей, достаточный для рассматриваемой компании в сложившихся условиях работы (о данных расчетах речь пойдет

далее). От того, какая оценка будет дана финансовому состоянию компании – устойчивое, неустойчивое, критическое – зависит, если можно так выразиться, радикальность рекомендуемых компании оптимизационных мер.

Таким образом, при проведении диагностики финансового положения компании необходимо проанализировать:

- прибыль компании,
- принципы управления оборотным капиталом,
- инвестиционную деятельность (приобретение и реализация внеоборотных активов),
- также использование прибыли по направлениям, напрямую не связанным с производственной и инвестиционной деятельностью (доля и направления).

Именно эти составляющие определяют финансовое положение компании, являются причиной изменения финансовых показателей и рычагами их оптимизации (их - финансового положения компании и индикаторов положения, финансовых коэффициентов). Очевидно, что «набор причин» изменения финансового положения конечен и невелик по количеству, поэтому проведение первоначальной финансовой диагностики любой компании является достаточно прозрачным (рис.).

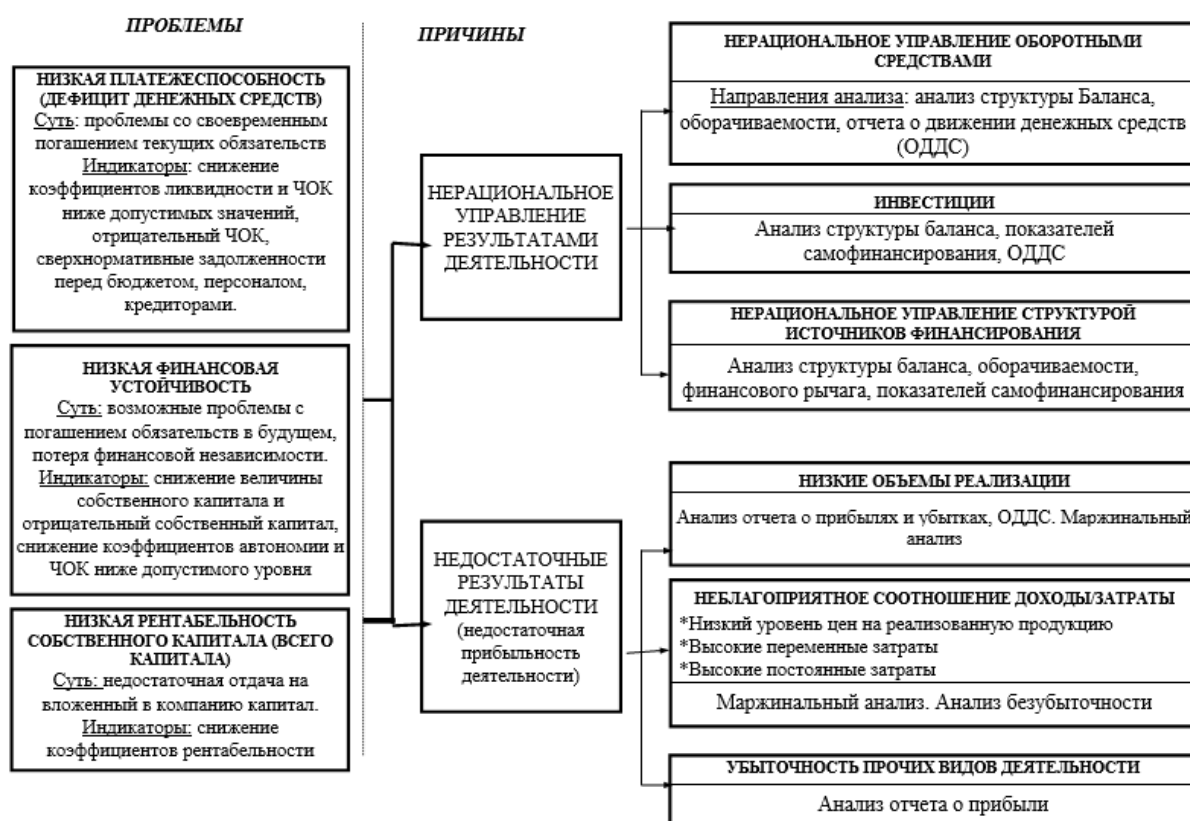


Рис. Определение причин ухудшения финансового положения компании

Основные составляющие, от которых зависит объем прибыли предприятия, - это цены и объемы реализации продукции, уровень производственных издержек и доходы от прочих видов деятельности.

Анализ доходов и затрат от основной и прочих видов деятельности проводится с использованием отчета о прибылях и убытках, показателей прибыльности, величины накопленного капитала. Для оценки уровня переменных и постоянных затрат, а также соотношения цен на потребляемые ресурсы и реализуемую продукцию проводится маржинальный анализ. Потенциальная возможность предприятия сохранять (достигать) приемлемое финансовое состояние определяется объемом получаемой прибыли. Необходимо отметить, что прибыльность деятельности влияет на все без исключения показатели финансового состояния компании и является одним из ключевых условий ее стабильного финансового положения.

Однако определить, в какой из перечисленных областей лежит причина снижения финансовых показателей - не означает провести полноценный финансовый анализ. Необходимо дальнейшее уточнение причин и конкретные управленческие рекомендации по улучшению состояния предприятия.

Литература:

1. Агекян, Л.С. Содержание анализа финансового состояния организации и решения, принимаемые на его основе / Л.С. Агекян // Молодой ученый. — 2018. — № 4. — С. 329.
2. Григорьева, Т.И. Финансовый анализ для менеджеров: оценка, прогноз: учебник для магистров / Т.И. Григорьева. - М.: Юрайт, 2018. - 462 с.
3. Камайкина, И.С. Банкротство предприятия: причины, понятие и сущность / И.С. Камайкина, А.Н. Галкин // Актуальные проблемы экономики, финансов в условиях глобализации. Материалы национальной межвузовской научно-практической конференции студентов, аспирантов, молодых ученых и сотрудников университета.- Балашиха: РГАЗУ, 2023.- С. 139-145.
4. Макеева, Т.Ю. Некоторые особенности оптимизации затрат в возведении зданий и сооружений / Т.Ю. Макеева, И.М. Савин // Актуальные проблемы экономики, финансов и образования в условиях цифровизации: материалы национальной межвузовской научно-практической конференции студентов, аспирантов и молодых ученых.- Балашиха: РГАЗУ, 2022.- С. 161-165.
5. Степаненко, Е.И. Проблемы управления финансовыми рисками предприятия / Е.И. Степаненко, Е.В. Сапронова // Актуальные проблемы экономики, финансов и образования в условиях цифровизации: материалы национальной межвузовской научно-практической конференции студентов, аспирантов и молодых ученых.- Балашиха: РГАЗУ, 2022.- С. 200-208.
6. Степаненко, Е.И. Финансовая несостоятельность (банкротство) компании: сущность, проблемы, меры предупреждения / Е.И. Степаненко, А.А. Першина // Актуальные проблемы экономики, финансов и бухгалтерского учета в сельском хозяйстве: материалы национальной межвузовской научно-практической конференции студентов, аспирантов и молодых ученых.- Балашиха: РГАЗУ, 2021.- С. 211-214.

ОСНОВНЫЕ МЕТОДЫ И ИСТОЧНИКИ ФИНАНСИРОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ

**Макичян А.С., магистрант кафедры
проектного и функционального менеджмента
Государственный университет просвещения**

Важным этапом перед началом реализации инвестиционного проекта является поиск метода и источника финансирования. «Под методом финансирования инвестиционного проекта следует понимать способ привлечения инвестиционных ресурсов в целях обеспечения финансовой реализуемости проекта.

В качестве методов финансирования инвестиционных проектов могут рассматриваться:

- самофинансирование;
- акционирование;
- кредитное финансирование (инвестиционные банковские кредиты, выпуск облигаций);
- лизинг;
- бюджетное финансирование;
- проектное финансирование».

В экономической литературе существуют разные мнения относительно термина «проектное финансирование». В широком смысле под этим термином принято понимать совокупность форм и методов финансового обеспечения реализации инвестиционного проекта. В узком смысле «проектное финансирование» - это метод финансирования инвестиционного проекта, при котором возврат долга обеспечивается за счет денежных потоков, генерируемых инвестиционным проектом. В рамках данной работы под «проектным финансированием» будет пониматься определение в узком смысле.

Под источниками финансирования инвестиционных проектов следует понимать денежные средства, которые используются в качестве инвестиционных ресурсов. Принято выделять два вида источников финансирования инвестиционных проектов: внутреннее финансирование (осуществляется за счет собственных средств предприятия) и внешнее финансирование (осуществляется путем мобилизации привлеченных (долевое финансирование) и заемных (кредитное финансирование) средств).

Под долевым финансированием принято понимать привлечение финансирования путем проведения дополнительной эмиссии акций, привлечения дополнительных средств учредителей или создание нового предприятия специально под проект (SPV, Special Purpose Vehicle).

Внешнее финансирование включает в себя целевые облигационные займы и инвестиционные кредиты банков.

Под целевыми облигационными займами принято понимать выпуск инициатором проекта корпоративных облигаций, призванных обеспечить финансирование инвестиционного проекта. Считается, что размещение облигаций более выгодно по сравнению с банковским кредитом, так как, во-первых, процент по облигациям, как правило, ниже, во-вторых, для привлечения финансирования не требуется предоставлять залоговое обеспечение, в-третьих, погашение долга происходит после окончания реализации инвестиционного проекта. Однако привлечение данного источника финансирования имеет и недостатки: серьезные требования к компании-эмитенту, процедура эмиссии облигаций довольно трудоемкая и требует привлечения дорогостоящих финансовых посредников, также необходимо нести затраты на государственную регистрацию выпуска данных ценных бумаг. В целом существует мнение, что использовать корпоративные облигации для привлечения финансирования в инвестиционные проекты целесообразно только для очень крупных проектов. В России этот метод привлечения финансирования нельзя назвать популярным, однако в последнее время все большую популярность набирают так называемые инфраструктурные облигации - облигации, которые размещаются на финансовом рынке с целью финансирования строительства (реконструкции) объектов строительства. В Европе, как и в США, этот вид облигаций активно используется, причем впервые они были выпущены Францией для финансирования проектов строительства стадиона к чемпионату мира по футболу 1998 года. Возвращаясь к вопросу об инфраструктурных облигациях в России, стоит отметить, что оформленный механизм инфраструктурных облигация появился в России совсем недавно - 31.12.2020 Правительством Российской Федерации приняты Правила финансирования строительства (реконструкции) объектов инфраструктуры с использованием облигаций специализированных обществ проектного финансирования. Как известно, инвестиционные кредиты считаются одной из наиболее эффективных форм внешнего финансирования инвестиционного проекта. Основными отличительными чертами, присущими данному источнику финансирования, являются гибкость условий, которые могут быть предложены банком, наличие периода отсрочки погашения основного долга, необходимость предоставления бизнес-плана кредитору для анализа, наличие необходимости предоставления заемщиком дополнительного обеспечения в виде залога недвижимости, прав на проект, залога долей заемщика, предоставления поручительств. Также в качестве особенностей данной формы внешнего финансирования может выступать наличие гарантийных обязательств у заемщика - это ковенанты, содержащиеся в кредитном договоре, и обеспечения контроля со стороны

кредитора за целевым расходованием денежных средств по проекту.

Следующей широко используемой формой внешнего финансирования является проектное финансирование. Основной чертой данного вида финансирования инвестиционных проектов является то, что возвратность кредита обеспечивается денежными потоками, которые компания получит в будущем.

Основными отличиями инвестиционного кредитования от проектного финансирования, во-первых, является то, что при инвестиционном кредитовании в качестве источника погашения кредита выступают как выручка от нового проекта, так и прибыль от текущей деятельности компании, при этом проект обычно реализуется уже действующим предприятием, в то время как при проектном финансировании заемщиком является SPV, а, во-вторых, если проект по какой-то причине станет убыточным, заемщик будет готов погасить долг перед банком за счет текущей прибыли, в то время как при проектном финансировании долг при таких обстоятельствах скорее всего будет не возвращен.

Однако кредитование SPV-компании все же может быть довольно выгодно для банка, так как, во-первых, отпадает необходимость проводить глубокий финансовый анализ отчетности заемщика, а, во-вторых, SPV-компания, в отличие от действующей компании, у которой может быть большое количество займов и кредитов, фактически защищена от возможного банкротства по причине исков кредиторов. Проектное финансирование обычно предлагается в случаях, когда строится новый отдельный бизнес (жилой комплекс, завод, торговый центр, гостиница и т.д.).

Проектное финансирование по сравнению с инвестиционным кредитом обходится дороже заемщику, но при этом за счет этого источника финансирования бизнес может расширяться быстрее. Однако банкам более выгодно предоставлять проектное финансирование заемщика, так как из-за высокого риска такой вид кредита является более доходным из-за повышенной ставки. В целях диверсификации своего портфеля и своего риска банки часто используют такие организационные схемы в проектном финансировании, которые позволяют им разделить риски друг с другом. Так, часто в роли кредитора инвестиционного проекта могут выступать сразу несколько банков, чаще всего это оформляется отдельными кредитными договорами, но иногда создается банковский консорциум (синдикат), с которым заемщик подписывает один кредитный договор.

Существует несколько видов проектного финансирования по доле риска, которую принимает на себя кредитор:

- с полным регрессом на заемщика - кредитор не принимает на себя риски, связанные с проектом;

- с ограниченным регрессом на заемщика - кредитор частично берет на себя проектные риски;
- без регресса на заемщика - кредитор полностью берет на себя все риски.

В банках обычно существуют целые подразделения, занимающиеся проектным финансированием, в которых одновременно работают отделы строительной экспертизы, правовой экспертизы, кредитного анализа и т. д., то есть таким образом банк может целиком проанализировать инвестиционный проект, максимально изучив и минимизировав все риски.

Проектное финансирование часто включает в себя еще один вид финансирования - мезонинное. Распространение мезонинного финансирования в мире началось еще в 1980-х годах в США.

Основные этапы работы банка в общем виде представлены на рисунке.

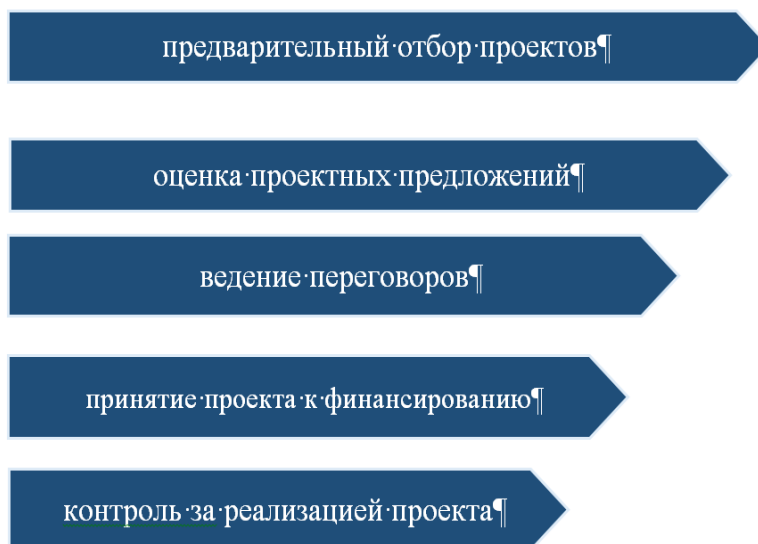


Рис. Этапы анализа инвестиционного проекта в банке

Однако в России данный инструмент начал завоевывать популярность чуть более 10 лет назад. Одной из первых сделок было подписание кредитного соглашения калининградского ретейлера «Вестер» со Сбербанком на сумму 30 млн. долларов, соглашение предусматривало, что в течение четырех лет банк сможет приобрести до 10% акций предприятия.

Так, мезонинное финансирование - это способ финансирования проекта, при котором инвестором предоставляются средства в виде долгового финансирования при одновременном приобретении им права на покупку акций заемщика (опцион, варрант) в будущем по определенной цене, а также при наступлении определенных условий. То есть можно утверждать, что мезонин дает кредитору возможность участвовать в будущем успехе проекта. Мезонинное финансирование позволяет привлекать средства дешевле, чем на рынке акционерного капитала.

Кредитор, предоставляя мезонин, берет на себя более высокие риски и поэтому привлечение мезонинного финансирования обходится дороже, чем привлечение обычного банковского кредита.

Так, при использовании мезонина банками, они являются не только основными кредиторами, но и акционерами. Это позволяет им получать «доходность на вложенный капитал на уровне между доходностью акционерных и долговых денег».

Механизм мезонинного финансирования таков: сначала кредитором предоставляется мезонинный кредит. Мезонинная доходность обеспечивается за счет приобретения доли в капитале специально созданной компании кредитором по номинальной стоимости или за небольшую сумму одновременно с заключением кредитного договора. Когда наступает срок погашения или когда генерируемых денежных потоков от проекта становится недостаточно, вступает в действие опцион, дающий право на приобретение определенного числа акций или облигаций SPV. На практике банк может выбрать два варианта: первый - продолжить участие в проекте и, воспользовавшись опционом на покупку акций предприятия, сменить статус кредитора на статус инвестора или требовать погашения кредита.

Также в рамках рассмотрения данной темы следует кратко рассмотреть механизм государственно-частного партнерства (ГЧП), под которым понимается совокупность форм средне- и долгосрочного взаимодействия государства и бизнеса в целях решения общественно значимых задач, таких как, например, строительство объекта здравоохранения, автомобильной дороги и т. д., на взаимовыгодных условиях.

Существует 2 основных способа реализации механизма ГЧП: соглашение о ГЧП (публичная и частная сторона объединяют свои ресурсы и в последствии разделяют результаты деятельности) и концессия (частная сторона строит за свой счет объект, а взамен получает право временного пользования предметом договора, после завершения срока эксплуатации передается в собственность государству).

Литература:

1. Агапова, И.И. Институциональная экономика: учеб. пособие / И.И. Агапова. - М.: Магистр, 2017. - 144 с.
2. Инвестиции: учебник / Л.Л. Игонина. – М.: Магистр: Инфра-М, 2021. - 725 с.
3. Камайкина, И.С.оборотный капитал предприятия как объект инвестирования / И.С. Камайкина. В.Н. Галкина // Актуальные проблемы экономики, финансов в условиях глобализации. Материалы национальной межвузовской научно-практической конференции студентов, аспирантов, молодых ученых и сотрудников университета.- Балашиха: РГАЗУ, 2023.- С. 122-130.
4. Мамаева, Л.Н. Институциональная экономика / Л.Н. Мамаева, А.Н. Олейник. - М.: Дашков и К°, 2017. - 320 с.

5. Минные поля проектного финансирования: Пособие по выживанию для кредитных работников и инвесторов / Т. Беликов. - М.: Альпина Бизнес Букс. - 2009. - 221 с.

6. Степаненко, Е.И. Учетно-аналитическое обеспечение формирования инвестиционной стратегии сельскохозяйственных организаций / Е.И. Степаненко, С.А. Чеврычкин // Экономические и гуманитарные науки.- 2017.- № 12 (311).- С. 26-32.

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ИНСТИТУТЫ И ИХ РОЛЬ В СОВРЕМЕННОЙ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКЕ

**Макичян А.С., магистрант кафедры
проектного и функционального менеджмента
Государственный университет просвещения**

Экономические институты занимают значительно важную роль в современных рыночных отношениях, что отражает актуальность данной темы. Они организуют набор альтернатив в экономическом поведении, что выступает фактором в совершении рыночных сделок или в заключении контрактов. Термин «экономические институты» был введен учеными, которые активно занимались институционально-социологическим направлением экономической теории (Торстейн Веблен, Уэсли Митчелл, Джон Гэлбрейт и т.д.). Их труды активно используются по сей день в экономике. Существует два основных метода их трактовки в зависимости от использования термина, рассмотрим каждый из них.

Во-первых, экономические институты - это государственная или частная организация, которая занимается анализированием и сбором экономической информации, а также оказывает услугу, которая является «центральной» для экономики конкретной страны. Например, агентства по сбору налогов или различные экономические бюро.

Во-вторых, это система сформулированных обществом формальных и неформальных правил и норм, которые непосредственно являются ограничением (запретом) для экономических агентов, а также контролируют их соблюдение и безопасность.

К основным формам и элементам функционирования экономических институтов относят:

- совокупность управления, контроля и планирования деятельности институтов;
- производство систематических расчётов производственных результатов каждого института;
- эффективность работы механизма ценообразования;
- активное государственное вмешательство в проблемы, связанные с безработицей, экологией и проблемами войны и мира.

Также стоит отметить, что все экономические институты по своей функциональности делятся по уровню хозяйствования на:

экономику организации, предприятия или учреждения;

- домашнее хозяйство, а именно экономика семьи и экономический институт семьи;

- экономика межинституциональных отношений в контексте окружного (регионального) и государственного территориального устройства.

Все эти виды тесно связаны между собой общими признаками. Они функционируют исключительно на основе принципа договорных отношений, а также они относятся к системе разделения труда. Исходя из правил, благодаря которым образован тот или иной институт, развитие экономических институтов происходит на разных уровнях, а именно:

- 1) Формально (создание обществом правил, которые принимают стабильное узаконенное значение, то есть права собственности, законодательства, конституции, подзаконные акты);

- 2) Неформально (формирование различных условностей, которые со временем принимают форму кодексов поведения, то есть обычаи, традиции, привычки, стереотипы поведения).

Исходя из видов развития можно сделать вывод, что формальные институты чаще всего формируются для того, чтобы прислуживать мнению тех экономических агентов, кто осуществляет контроль за институциональными изменениями в рыночной экономике.

Однако, из-за такой «погони» за интересами одной конкретной группы у других может сформироваться негативное мнение, что может привести к конфликтам, бунтам и т.д.

Что не скажешь о неформальных институтах, которые зачастую исполняют духовные и идеологические потребности общества, тем самым влияя на экономическую ситуацию в конкретной стране. В данном случае манипуляции государства над такими институтами оказываются неэффективными, а в некоторых ситуациях вовсе безуспешными. Поэтому государственное влияние должно быть аккуратным и присутствовать только там, где оно крайне необходимо.

Что касается роли экономических институтов в современной рыночной экономике, то следует выделить несколько основных примеров:

Во-первых, экономические институты эффективно уменьшают неопределенность на рынке и структурируют жизнь, а также отношения между экономическими агентами, разрешая возникшие между ними вопросы и проблемы.

Во-вторых, экономические институты иногда создают такие границы для рыночных отношений, которые позволяют не только избежать обмана в совершении сделки между экономическими агентами, но и вовсе помогают устранить мошенников из экономики.

В-третьих, благодаря экономическим институтам индивиды могут повышать свою финансовую грамотность, выделять для себя необходимые опыт, а также давать возможность реализовать себя в рыночной экономике как юридическое лицо (организация).

Но, несмотря на большое количество положительных функций экономических институтов, всё же выделяют несколько негативных влияний на рынок:

Во-первых, так как рынок не гарантирует высокий доход и продвижение, то у экономических институтов могут возникнуть проблемы с экономическими агентами, которые подверглись неравенству.

Во-вторых, рынок - это конкуренция, с которой, недавно вошедшие в список участников отношений, юридические лица, могут не справиться и потерять как материальные, так и духовные средства, затраченные на своё производство. Эта ситуация также может негативно повлиять на рыночные отношения со стороны экономических институтов.

Для избежание негативного влияния экономических институтов на современную рыночную экономику, необходимо иметь стратегические пути решения на случай возникновения таких проблем. Что касается сложных ситуаций, вызванных кризисом, то следует обратиться в государственные фонды и организации, регулирующие поведение рынка и отношений между экономическими агентами. Именно они помогут грамотно урегулировать проблему и возместят убытки. В качестве заключения хотелось бы отметить, что экономические институты являются неотъемлемой частью современных рыночных отношений, в которые в той или иной степени завязаны все экономические агенты. Они оказывают как положительную, так и отрицательную роль на экономику, но, несомненно, являются частью экономической жизни общества.

Литература:

1. Агапова, И.И. Институциональная экономика: учеб. пособие / И.И. Агапова. - М.: Магистр, 2017. - 144 с.
2. Баранова, А.А. Образование как среда формирования человеческого капитала / А.А. Баранова, Л.Б. Лучицкая // Наука и образование: сохраняя прошлое, создаём будущее. - 2018. - С. 82-86.
3. Гатина, И.С. Образование как инвестиция в человеческий капитал / И.С. Гатина // Педагогические проблемы в образовании: теория, практика внедрения стандарта WORLDSKILLS в учебный процесс. - 2019. - С. 114-117.
4. Иванова, П.К. Образование и «человеческий капитал» / П.К. Иванова, Л.В. Бугрим // Человеческий капитал как фактор инновационного развития общества. - 2018. - С. 73-74.
5. Мамаева, Л.Н. Институциональная экономика: курс лекций / Л.Н. Мамаева. - М.: Дашков и К°, 2017. - 320 с.
6. Олейник, А.Н. Институциональная экономика / А.Н. Олейник. - М.: ИНФРА-М, 2017. - 416 с.

ОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ СРЕДА КАК ОСНОВА ФОРМИРОВАНИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА В СОВРЕМЕННОМ РОССИЙСКОМ ОБЩЕСТВЕ

**Макичян А.С., магистрант кафедры
проектного и функционального менеджмента,
Макичян А.С., студент кафедры
государственного и муниципального управления
*Государственный университет просвещения***

Образовательная среда играет ключевую роль в формировании человеческого капитала в современном российском обществе. В эпоху информационных технологий и глобализации, знания и компетенции становятся основными факторами развития и процветания. Образование предоставляет людям возможность получить качественные знания, развить навыки и стать конкурентоспособными на рынке труда. В современном информационном обществе, где знания и навыки играют решающую роль, формирование человеческого капитала становится неотъемлемой частью развития нации. Образовательная среда, как важный элемент образовательной системы, играет ключевую роль в этом процессе. В данной статье рассмотрим, как образовательная среда в России способствует формированию человеческого капитала. Образовательная среда – это комплекс условий, поддерживающих целостность образовательного процесса и способствующих развитию личности. Она включает не только учебные заведения, но и культурные, социальные и технологические ресурсы, которые обеспечивают обучение, развитие и формирование человеческого капитала. Образовательная среда в России активно способствует формированию качественного образования. Стремление к улучшению учебных программ, внедрение новых педагогических методов и современных технологий позволяют обеспечить высокий уровень знаний и навыков учащихся. Примером успешной образовательной программы является Федеральный государственный образовательный стандарт, который ставит перед учащимися высокие требования, развивает критическое мышление и творческий потенциал.

Образовательная среда способствует развитию различных навыков и компетенций учащихся. Через активное использование интерактивных учебных материалов, проведение проектной деятельности и стимулирование коллективной работы, образовательная среда развивает коммуникационные навыки, способность к сотрудничеству и творчеству. Такие навыки являются важными в современном обществе и способствуют успешной адаптации в будущей профессиональной деятельности. Важно понимать, что современная образовательная среда также активно внедряет инновационные подходы и технологии. Онлайн-обучение, интерактивные

образовательные платформы и компьютерные технологии создают новые возможности для учащихся и педагогов. Они позволяют индивидуализировать образовательный процесс, сделать его более доступным и интересным, развивая при этом навыки цифровой грамотности и самообучения. Обозначим роль педагогов в обществе: педагоги играют важную роль в формировании образовательной среды. Они создают стимулирующую и поддерживающую атмосферу, где учащиеся могут развиваться и раскрывать свой потенциал. Применение инновационных методов обучения, дифференцированный подход к ученикам и постоянное повышение своей квалификации – все это способствует успешному формированию человеческого капитала в Российском обществе.

Экономическая эффективность образования проявляется как на индивидуальном, так и общественном уровне. На индивидуальном уровне она способствует увеличению заработной платы носителя образовательного потенциала в случае каждого повышения им квалификации. Личностная ценность образования заключается в предоставлении каждому человеку возможностей развивать свои способности, приобретать новые знания, получить профессию, реализоваться в профессиональной деятельности, обеспечить соответствующий уровень благосостояния. На общественном уровне такая эффективность проявляется в росте экономической «отдачи» от использования образовательного потенциала. Необходимо различать два аспекта экономической эффективности образования: внешний и внутренний. Внешняя (макроэкономическая эффективность) образования проявляется в повышении производительности общественного труда и, соответственно, росте национального дохода вследствие совершенствования профессионально - квалификационной структуры рабочей силы, улучшения количественных и качественных характеристик образовательного потенциала общества. Образование влияет на производительность труда и развитие несколькими путями. Более образованный человек быстрее воспринимает новую информацию и эффективнее применяет неизвестные ранее средства производства и новые процессы. Когда внедряется новый продукт или процесс, необходимо много знать о том, как он работает и как его применить в специфических обстоятельствах и среде. В нестабильной динамичной среде технологических изменений работники имеют образованнее больше преимуществ. Следовательно, образовательная подготовка является решающим фактором качества труда. От нее зависит то, какие виды работ способен выполнять человек, и то, насколько удачно она будет это делать. В общем виде внешняя эффективность образования определяется двумя обстоятельствами:

- 1) Образование превращает человека в главную производительную

силу, способствует накоплению основного экономического ресурса современности – знание.

2) Труд человека с высоким уровнем образовательного потенциала дает дополнительный продукт.

Человеческий капитал, приобретенный в ходе обучения в высшем учебном заведении, приносит его владельцу не только экономическую выгоду, но и влияет на качество жизни.

Конкурентные преимущества экономики в современных условиях напрямую связаны с накопленным в стране и задействованным человеческим капиталом. Именно люди с образованием, квалификацией, профессиональным опытом определяют возможности и параметры необходимых изменений. Следовательно, в наиболее высокотехнологичных, престижных и высоко оплачиваемых профессиональных сферах предпочтение будет отдаваться выпускникам ВУЗов.

Рассмотрим одну из образовательных организаций в качестве примера. Школа является основным институтом образования, где дети и подростки проводят большую часть своего времени. Она предоставляет учащимся возможность общения, взаимодействия и сотрудничества с другими людьми. В школе формируются социальные навыки и ценностные ориентации, развивается критическое мышление и творческий подход к решению проблем. Кроме того, школа предоставляет учащимся базовые знания и навыки, необходимые для успешной адаптации в обществе. Безусловно образовательная среда не ограничивается только школой. Важную роль играют и другие институты образования, такие как университеты, колледжи, профессиональные школы и техникумы. Они предоставляют возможность получения высшего и профессионального образования, что в свою очередь способствует повышению уровня квалификации и конкурентоспособности на рынке труда. Важно понимать, что образовательная среда должна быть доступной и инклюзивной для всех членов общества. Важно, чтобы каждый человек имел равные возможности для получения образования, независимо от своего социального и экономического статуса. Это поможет снизить неравенство в обществе и способствовать социальной мобильности. Современная образовательная среда должна быть адаптирована к изменяющимся требованиям и вызовам современного мира. В условиях быстрого развития технологий и изменения вида деятельности, необходимо обеспечить учащихся актуальными знаниями и навыками, которые будут востребованы на рынке труда. Это поможет увеличить продуктивность и конкурентоспособность национальной экономики. Для создания успешной образовательной среды необходимо уделять внимание не только академическому образованию, но и развитию социальных и эмоциональных навыков. Учащиеся должны быть способными работать в

команде, принимать решения, решать проблемы и быть эффективными коммуникаторами. Поддержка и развитие таких навыков способствуют формированию личности и созданию устойчивого человеческого капитала. Важно также учесть потребности и интересы учащихся, чтобы образовательная среда была мотивирующей и стимулирующей. Разнообразные методы обучения, использование инновационных технологий и интерактивных форм образования способствуют повышению интереса и мотивации учащихся к обучению.

Роль государства и общества: Государство и общество также активно поддерживают развитие образовательной среды в России. Программы модернизации образования, финансовая поддержка образовательных учреждений, создание национальных проектов в сфере образования – все это способствует повышению качества образования и формированию высококвалифицированных специалистов. Российский опыт преобразований в сфере развития и накопления человеческого капитала, в том числе в сфере образования, связан с радикальными изменениями, происходящими в обществе, и не может рассматриваться в отрыве от основного контекста изменений в целом. В связи с этим целесообразно обозначить основные факторы, детерминирующие возникновение проблем в процессе развития человеческого капитала. В первую очередь, следует рассмотреть объективные факторы, которые обуславливает социальная среда, внешняя по отношению к среде образовательной. Одной из основополагающих детерминант является происходящая в российском обществе социально-экономическая и социокультурная трансформация, сопряженная с многообразием реформ и социальных катаклизмов. Трансформационные процессы вызывают кризисные явления во всех социальных институтах, в том числе и тех, которые в наибольшей степени связаны с институтом образования: политике, экономике, семье, науке, морали и нравственности, СМИ.

Также необходимо отметить неопределенности перспектив общественного развития молодые люди в современных условиях, ведь они во все большей мере становятся активными субъектами социальных преобразований, способными создавать новые более прогрессивные формы социальной жизни. Вместе с тем, вследствие действия ряда субъективных и объективных факторов студенты могут проявлять себя как достаточно беспокойная часть населения, особенно если она попадает под действие каких-либо сил, включая деструктивные. Вследствие негативных процессов в образовательной и социальной средах все болезненнее проявляет себя противоречие между устремлениями, ожиданиями молодых людей относительно своего будущего и реально сложившейся ситуацией, существенно ограничивающей или делающей невозможным достижение желаемого социального статуса, реализацию намеченных жизненных планов. Наличие значительных трудностей в процессе накопления и/или

реализации человеческого капитала молодыми людьми неотвратимым образом ведет их к неудовлетворенности своим положением. Нарушается механизм социализации, под угрозой встают социальные ориентации и основные ценности общества. Все это может приводить к общественной дезинтеграции и, в конечном счете, к социальной и политической нестабильности. Негативным последствием является также изменение не в лучшую сторону трудовой и образовательной мотивации, да и в целом самих возможностей постоянного повышения уровня образования. Вместе с тем, требованием современной социальной реальности является необходимость непрерывного образования, самообразование.

Образовательная среда является неотъемлемой частью формирования человеческого капитала в современном Российском обществе. Образовательная среда играет важную роль в формировании человеческого капитала в современном российском обществе. Она предоставляет возможность получения качественного образования, развития навыков и ценностей, необходимых для успешной адаптации и профессионального роста.

Создание доступной, инклюзивной и современной образовательной среды способствует повышению уровня квалификации и конкурентоспособности национальной экономики. Качественное образование, развитие навыков и компетенций, инновационные подходы в образовании, роль педагогов, поддержка государства и общества – все это создает благоприятную среду для развития личности и успешного включения в современное общество. Развитие образовательной среды должно быть приоритетом всех участников образовательного процесса, чтобы обеспечить будущее развитие России.

Образование – это один из важнейших социальных институтов, способный противостоять разрушительным тенденциям современности и пресекать их. Вместе с тем, его глубинная связь с обществом обуславливает важность комплексного решения существующих в нем проблем в контексте социальных преобразований и преодоления кризисных явлений во всех сферах российского общества и, более того, в общецивилизационном масштабе.

Положительные результаты реформирования и модернизации российской образовательной системы зависят от активного участия в развитии образования семьи и родительской общественности, профессионально-педагогического и научного сообщества, различных общественных организаций, работодателей, органов местного самоуправления и государства.

Гуманизация образовательной среды, необходимая для качественного развития человеческого капитала, и гуманность всего человечества неразрывно связаны с преодолением резкой поляризации общества, выравниванием уровня развития регионов, модернизацией

экономики, усилением заботы о подрастающем поколении, возрождением благоприятной социокультурной и духовно-нравственной среды.

Литература:

1. Баранова, А.А. Образование как среда формирования человеческого капитала / А.А. Баранова, Л.Б. Лучицкая // Наука и образование: сохраняя прошлое, создаём будущее. - 2018. - С. 82-86.
2. Гатина, И.С. Образование как инвестиция в человеческий капитал / И.С. Гатина // Педагогические проблемы в образовании: теория, практика внедрения стандарта WORLDSKILLS в учебный процесс. - 2019. - С. 114-117.
3. Иванова, П.К. Образование и «человеческий капитал» / П.К. Иванова, Л.В. Бугрим // Человеческий капитал как фактор инновационного развития общества. - 2018. - С. 73-74.
4. Калинина, А.А. Образование как ключевой фактор дальнейшего развития человеческого капитала / А.А. Калинина // Диалог цивилизаций: Восток - Запад. - 2018. - С. 278-287.
5. Матершева, В.В. Важность образования при формировании человеческого капитала / В.В. Матершева, Н.Г. Куркина // Динамика отраслевых рынков и перспективы их развития в экономике современной России. - 2018, - С. 131-133.
6. Положихина, М.А. Развитие системы образования в России с точки зрения формирования человеческого капитала / М.А. Положихина // Россия: Тенденции и перспективы развития. - 2019. - С. 708-712.

АНАЛИЗ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ И ОЦЕНКА ЕГО КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ В УСЛОВИЯХ САНКЦИЙ

**Мозжилина Е.А., магистрант кафедры экономики и финансов
Российский государственный университет народного хозяйства
имени В.И. Вернадского**

Повышение конкурентоспособности предприятий необходимо для их успешного функционирования в условиях рыночной экономики и предполагает постоянный анализ ряда влияющих факторов с целью поиска путей ее повышения в тактической и стратегической перспективе.

Предметом научной статьи является конкурентоспособность внешнеторгового предприятия, объектом научной статьи является Публичное акционерное общество «Трубная Металлургическая Компания» (ПАО «ТМК») – ведущий поставщик стальных труб, трубных решений и сопутствующих сервисов для различных секторов экономики.

В 2022 г. около 74% трубной продукции ТМК было продано потребителям в нефтегазовой отрасли. Значительный объем продукции поставляется крупным российским нефтегазовым компаниям, таким как Газпром, Газпром нефть, ЛУКОЙЛ, Роснефть и Сургутнефтегаз. Доля продаж этим пяти крупнейшим российским покупателям продукции ТМК в 2022 г. составила 41% от общего объема реализованной продукции.

ТМК имеет сильные позиции на рынке бесшовных труб OCTG. На конец 2022 г. доля компании на мировом рынке по данному виду продукции составила 15%. Компания является лидером на российском рынке труб: 23% всего рынка стальных труб и 63% рынка OCTG.

У ТМК была широкая география продаж до февраля 2022 года. Последние полтора года российский бизнес живет в новой реальности. Основным рынком компании всегда была Россия, поэтому ТМК оказалась в лучшей ситуации, чем компании, которые ориентировались на экспорт. У ТМК с сырьем трудностей нет, поскольку оно полностью российское. Что касается оборудования, то основные инвестиции в него были сделаны 7–8 лет назад, сейчас большие стройки не ведутся, поэтому большой потребности в новом оборудовании нет.

После проведения финансово-хозяйственного анализа ПАО «ТМК» были сделаны следующие выводы. Структура активов (рис. 1) состоит на 53% из дебиторской задолженности, 33% внеоборотных активов. Запасы составили примерно 1,6%, прочие оборотные активы - 12%.

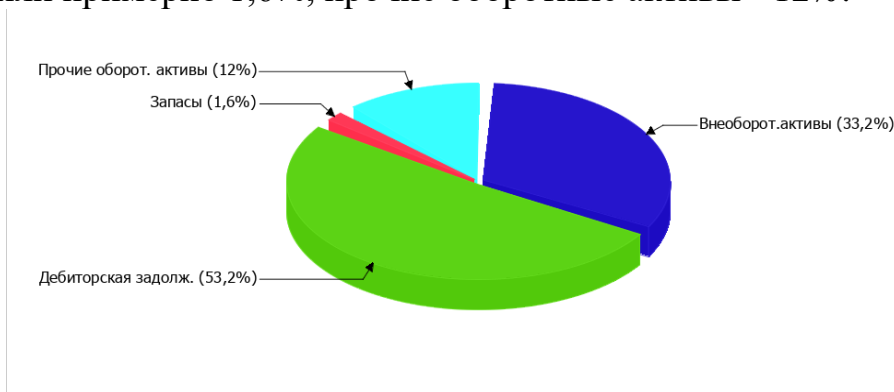


Рис. 1. Структура активов ПАО «ТМК»

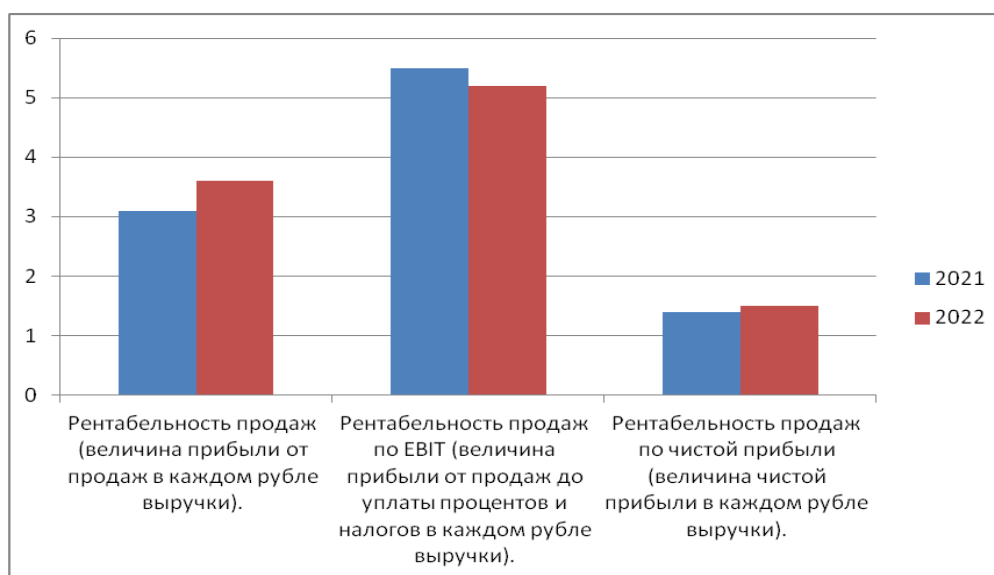


Рис. 2. Динамика показателей рентабельности продаж, копеек прибыли на 1 рубль выручки

Чистые активы организации на 31 декабря 2022 г. существенно (на 141,6%) превышают уставный капитал. Данное соотношение положительно характеризует финансовое положение, полностью удовлетворяя требованиям нормативных актов к величине чистых активов организации.

Три показателя рентабельности за 2022 год представлены на рис. 2. Они имеют положительные значения, поскольку организацией получена как прибыль от продаж, так и в целом прибыль от финансово-хозяйственной деятельности за данный период.

В табл. 1 представлена рейтинговая оценка финансового состояния организации.

Таблица 1

Рейтинговая оценка финансового состояния организации

Финансовые результаты за период 01.01.22–31.12.22	Финансовое положение на 31.12.2022									
	AA A	A A	A A	BB B	B B	B B	CC C	C C	C C	D D
Отличные (AAA)							*			
Очень хорошие (AA)							*			
Хорошие (A)							*			
Положительные (BBB)	*	*	*	*	*	*	V	*	*	*
Нормальные (BB)							*			
Удовлетворительные (B)							*			
Неудовлетворительные (CCC)							*			
Плохие (CC)							*			
Очень плохие (C)							*			
Критические (D)							*			

Итоговый рейтинг финансового состояния ПАО «Трубная Металлургическая Компания» по итогам анализа за период с 01.01.2022 по 31.12.2022 (шаг анализа - год):
BB
(нормальное)

Согласно рейтинговой шкале, финансовое положение ПАО «ТМК» - CCC (неудовлетворительное положение), финансовые результаты BBB (положительные результаты) соответственно. Данные оценки произведены с учетом как значений ключевых показателей на конец анализируемого периода, так и динамики показателей, включая их прогнозируемые значения на последующий год. На основе двух указанных оценок рассчитана итоговая рейтинговая оценка финансового состояния ПАО «Трубная Металлургическая Компания». Финансовому состоянию присвоена оценка BB – нормальное.

Таким образом, рейтинг «BB» отражает финансовое состояние организации, при котором основная масса показателей укладывается в нормативные значения. Имеющие данный рейтинг организации могут

рассматриваться в качестве контрагентов, во взаимоотношении с которыми необходим осмотрительный подход к управлению рисками. Организация может претендовать на получение кредитов, но решение во многом зависит от анализа дополнительных факторов (нейтральная кредитоспособность) [2].

Анализируя конкурентоспособность ПАО «ТМК», среди главных конкурентов можно выделить две компании, которые занимаются похожим бизнесом: Объединенная металлургическая компания и Загорский трубный завод. Но эти компании выпускали только облигации, акции не эмитировали. Поэтому для сравнения возьмем компании на мировом рынке: Tenaris и Vallourec, которые близки по структуре бизнеса и уровню капитализации.

Общий объем продаж трубной продукции (тыс. тонн) ТМК и конкурентов представлены на рис. 3.

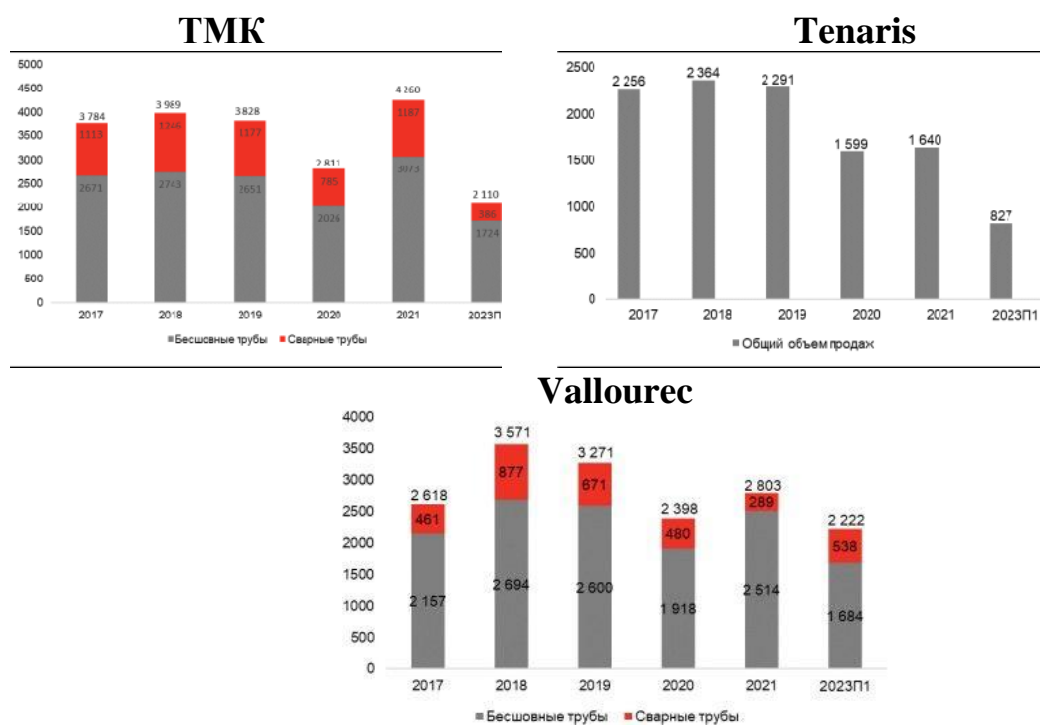


Рис. 3. Общий объем продаж трубной продукции (тыс. тонн) ТМК

Таким образом, среди конкурентов по объему продаж продукции за последние годы по бесшовным трубам является ПАО «ТМК». Компания Tenaris не выпускает сварные трубы, сравнивая ТМК с Vallourec по данному виду продукции, можно также сделать вывод о лидирующих позициях исследуемого предприятия ПАО «ТМК».

Для дальнейшего анализа конкурентоспособности внешнеторгового предприятия необходимо провести SWOT-анализ (табл. 2) [1].

SWOT-анализ ПАО «ТМК»

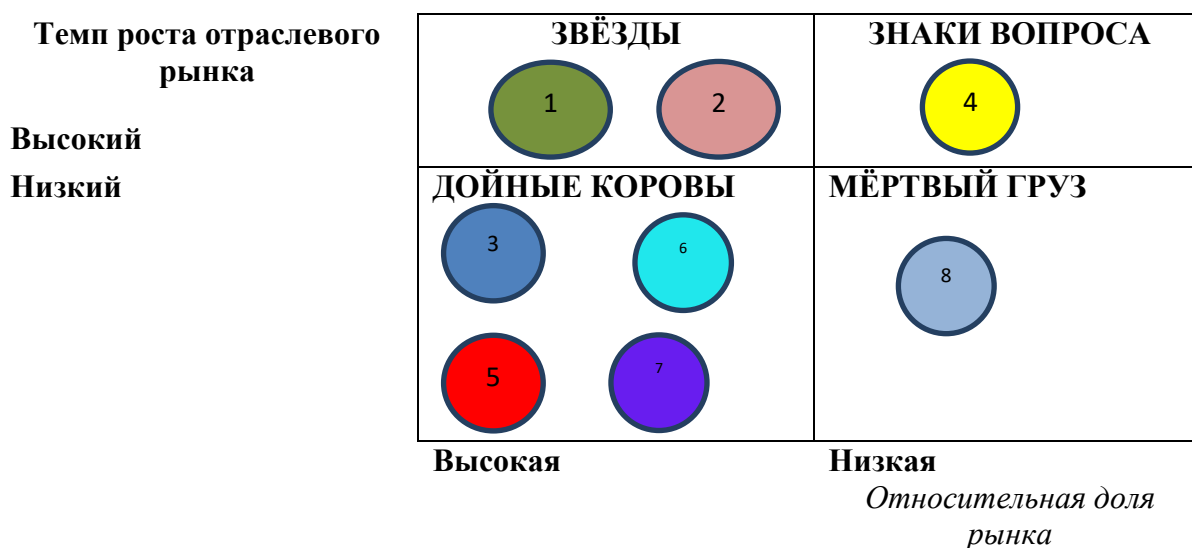
Strengths (Сильные стороны)	Weaknesses (Слабые стороны)
<ul style="list-style-type: none"> ✓ Лидер отрасли - 53% доля рынка в российской нефтегазовой отрасли ✓ Сбалансированная бизнес-модель. 100-ый уровень вертикальной интеграции в металлолом и стальную заготовку ✓ Компания деконсолидировала сегмент труб широкого диаметра (ТБД) из отчетности, где наблюдается ✓ наибольшая конкуренция и дефицит подката (толстого листа) ✓ Мощная R&D платформа и лучшие практики в области корпоративного управления (ESG) ✓ Привлекательная дивидендная политика 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Приобретение ряда непрофильных активов с низкой рентабельностью в процесс объединения с Chelpipe ✓ Высокая волатильность цен на листовой прокат ✓ Значительные потребности в рефинансировании и привлечении нового заемного капитала в среднесрочной перспективе
Opportunities (Возможности)	Threats (Опасения)
<ul style="list-style-type: none"> ✓ Рост спроса на премиальную продукцию компании (ОСТГ с премиальными соединениями) за счет особенностей развития нефтегазовой отрасли ✓ Рост спроса на трубы в строительном секторе ✓ Активное участие в импортозамещении, прежде всего, в шельфовых проектах по добыче углеводородов ✓ Потенциал роста экспорта продукции в “дружественные” страны 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Возможность давления на цены со стороны крупнейших потребителей ✓ Введение дополнительных мощностей конкурентами (ОМК и Уральская Сталь) в сегменте бесшовных труб ✓ Рост конкуренции со стороны пластиковых труб в строительном секторе и ЖКХ. Технологии ✓ использования полимерных труб для замены ОСТГ. ✓ Риск роста налоговой нагрузки

Воспользуемся БКГ-анализ, чтобы определить наиболее важные группы товаров (рис. 4).

Бесшовные нарезные трубы нефтяного сортамента, несомненно, являются «звездами», поскольку занимают довольно высокую долю рынка и превосходят все другие сегменты по темпам роста. Сварные и бесшовные линейные трубы являются товарами – «дойными коровами», поскольку, несмотря на их стабильную прибыль, темпы роста рынка в этом сегменте невысоки из-за того, что уже построены магистральные трубопроводы и такое масштабное строительство, как в России во второй половине XX века не ведется.

Бесшовные трубы промышленного назначения используются на тепловых электростанциях, котельных, атомных электростанциях, при производстве нефтепродуктов, машин и оборудования и т.д. Данный сегмент стремительно развивается и относится к категории «звезды».

Сварные трубы промышленного назначения теряют свои позиции и классифицируются как «мертвый груз». Это связано с их низкой производительностью по сравнению с бесшовными трубами, применяемыми в промышленности.



- 1 – бесшовные нарезные трубы нефтяного сортамента;
- 2 – бесшовные трубы промышленного назначения;
- 3 – сварные трубы большого диаметра
- 4 – сварные трубы нефтяного сортамента;
- 5 – бесшовные линейные трубы
- 6 – сварные линейные трубы
- 7 – заготовка
- 8 – сварные трубы промышленного назначения

Рис. 4. Портфельный БКГ-анализ продукции ПАО «ТМК»

Заготовка для производства бесшовных труб так же относится к категории товаров – «дойных коров», так как спрос на нее стабильный. Однако компания не стремится продвигать данный вид продукции, так как частично снабжает конкурентов сырьем для изготовления трубной продукции, но при избыточном производстве заготовки ее излишки попадают на рынок. Сварные трубы большого диаметра классифицируются как «звезды», поскольку недавно было начато строительство нескольких новых трубопроводов и нефтепроводов, в том числе и морских [3].

Так же в портфеле присутствуют товары – «знаки вопроса», к которым относятся сварные трубы нефтяного сортамента. Использование сварных труб для добычи углеводородов, а именно в качестве обсадных труб начало развиваться сравнительно недавно. В категорию «мертвого груза» начинают переходить сварные трубы промышленного назначения. В этой связи Компания постепенно уменьшает объемы их производства. Однако не исключает полностью из портфеля, чтобы иметь возможность удовлетворить потребности потребителей, если они

возникнут.

Таким образом, можно сделать вывод, что ПАО «ТМК» конкурентоспособно как на внутреннем, так и на внешнем рынке. Не зависимо от введения западных санкций, предприятие находится в стабильно хорошем положении. В планах компании – нарастить экспорт в страны СНГ. Фирма давно поставляем трубы в арабские страны, экспортирует продукцию во Вьетнам и Индию. ТМК хотелось бы выйти на китайский рынок, но там трубная промышленность и так хорошо развита, так что соперничать с местными производителями сложно.

Литература:

1. Арзуманян, А.Г. Оценка конкурентоспособности российской экономики / А.Г. Арзуманян // Эпомен. — 2021. — № 58. — С. 46-50.
2. Виноградова, Т.Г. Конкурентоспособность: методы и оценка / Т.Г. Виноградова // Известия СПбГАУ. — 2019. — № 43. – С. 84-86
3. Горбашко, Е.А. Управление конкурентоспособностью: учебник для вузов для вузов; под редакцией Е.А. Горбашко, И.А. Максимцева.- М.: Юрайт, 2021. — 407 с.
4. Егоров, А.С. Конкуренция и конкурентоспособность предприятий / А.С. Егоров // Российский экономический барометр. — 2021. — № 3 (83). — С. 3-16.
5. Камайкина, И.С. Банкротство предприятия: причины, понятие и сущность / И.С. Камайкина, А.Н. Галкин // Актуальные проблемы экономики, финансов в условиях глобализации. Материалы национальной межвузовской научно-практической конференции студентов, аспирантов, молодых ученых и сотрудников университета.- Балашиха: РГАЗУ, 2023.- С. 139-145.
6. Леушкина, В.В. Конкурентоспособность и методы оценки конкурентоспособности сельскохозяйственных предприятий / В.В. Леушкина // Актуальные вопросы современной экономики. — 2021. — № 12. — С. 1010-1014.
7. Степаненко, Е.И. О проблемах развития методологии учета и анализа финансово-экономических показателей организаций агропромышленного комплекса в условиях имплементационного периода при переходе на МСФО / Е.И. Степаненко // Управленческий учет.- 2010.- № 4.- С. 102-107.
8. Степаненко, Е.И. Особенности комплексного финансово-экономического анализа деятельности сельскохозяйственных организаций / Е.И. Степаненко // Управленческий учет.- 2010.- № 5.- С. 52-57.

ВОЗНИКНОВЕНИЕ И РАЗВИТИЕ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ КООПЕРАТИВОВ В ФРГ

**Нажмутдинова З.К., к.э.н., доцент кафедры экономики и финансов,
Абакумов П.Е., аспирант**
*Российский государственный университет народного хозяйства
имени В.И. Вернадского*

На современном этапе развития мирового агропромышленного комплекса сельскохозяйственные кооперативы самая массовая экономическая форма организации фермерских хозяйств. В таких странах

как, Швеция, Дания, Норвегия, Финляндия, Нидерланды, Япония различные виды кооперативов охватывают практически сто процентов населения занимающимся агропромышленном производством. Во Франции и ФРГ кооперативы объединяют не менее восьмидесяти процентов всех сельских предприятий.

Несмотря на целенаправленное развитие в различных странах мира кооперативной теории и полученные в исследованиях содержательные результаты по вопросам функционирования сельскохозяйственных кооперативов в условиях современной среды, всё же можно констатировать, что имеющиеся теоретико-эмпирические достижения используются как в западной, так и отечественной кооперативной практике недостаточно широко, на что сегодня особо указывают и учёные, и политики, и специалисты-аграрии [2].

Согласно оценкам Международного кооперативного альянса, сегодня в мире действует свыше трёх миллионов кооперативных организаций самых различных видов и разновидностей (более 120), объединяющих свыше 1 млрд членов. Эти цифры наглядно демонстрируют, что кооперативы не являются маргинальным явлением, подтверждая мысль известного учёного в области экономической теории кооперации И.В. Емельянова, что «разнообразие кооперативов подобно калейдоскопу, а их изменчивость бесконечна» [6].

Исходя же из последних данных (World Cooperative Monitor, 2019), около 12% людей в мире входят в состав какого-либо кооператива. Кооперативы предоставляют рабочие места для 10% занятого населения, а 300 крупнейших кооперативов генерируют оборот в 2034,98 млрд. долларов, обеспечивая общество не только обычными товарами и услугами, но и необходимой инфраструктурой, экологическими и социальными условиями для развития и процветания [7].

Одной из европейских стран, опыт развития кооперативов в которой заслуживает внимания как с позиции глубины теоретических подходов к кооперации, разработанных местными учёными, так и с точки зрения успешных кооперативных практик, является Федеративная Республика Германия. Основоположниками идей кооперации в этой стране восходят являются Г. Шульце-Делича и Ф. Райффайзена.

Г. Шульце-Делич считается пионером становления коммерческих (в основном потребительских) кооперативов и кооперативных банков, Ф. Райффайзен известен во всём мире как инициатор появления аграрных кооперативов, культивирующих в своей экономической деятельности принципы обычной христианской этики [2].

В ФРГ широко распространены производственные, маркетинговые кооперативы, кооперативы по закупке ресурсов и продаже продукции, кооперативные банки, по поставке услуг. Большинство их являются членами национальной организации Райффайзен.

Всего по состоянию на 1996 год в состав Райффайзен входило 3950 кооперативов в том числе: кредитных кооперативов – 709, кооперативов по покупке и продаже – 660. Кроме того, во многих отраслях существуют маркетинговые кооперативы: молоко и молочные продукты – 539, в животноводстве, включая переработку – 146, в виноделии – 283, в производстве фруктов, овощей и цветов – 148, производственных сельскохозяйственных кооперативов – 890, центральных кооперативов – 40, прочих – 1296. В результате эволюции кооперативного развития, как во всем мире, так и в ФРГ происходит сокращение их числа. В основном это происходит в результате слияний и поглощений. Так с 1950 года по 1996 год произошло сокращение количества кооперативов Райффайзен с 23753 до 3950 (-19803 кооператива). Число членов кооперативов также сокращается, хотя не так резко, как число самих кооперативных организаций. За тот же период число пайщиков снизилось с 4480 тыс. чел. до 3628 тыс. чел. (- 852 тыс. человек) [7].

Кооперативы в Германии функционируют на двух уровнях: региональном и национальном. На региональном уровне существует одиннадцать кооперативных федераций, которые обеспечивают их членов определёнными видами сервиса, оказывают консультационные услуги по законодательству и налогам, осуществляют аудит, представляют интересы своих членов в законодательных и исполнительных органах власти. На национальном уровне, все кооперативные федерации объединяются в единую организацию – Deutscher Raiffeisenverband (DRV). Сами же кооперативы, в зависимости от географии их функционирования, делятся на местные, региональные и национальные (центральные).

В сельскохозяйственном секторе и пищевой промышленности Германии (по данным за 2013 г.) действуют почти 2400 кооперативных предприятий, сферой деятельности которых является снабжение производителей ресурсами (удобрениями, средствами защиты растений, семенами, кормами, техникой, энергией), переработку и маркетинг различных сельскохозяйственных продуктов (зерновые, масличные, молоко, мясо, фрукты и овощи, вино). Доля кооперативного рынка в среднем (на рынке сельхозпродукции) составляет около 50%, общий оборот продукции и услуг кооперативов Raiffesien – почти 68 млрд. евро [5].

Необходимо отметить, что именно кооперативы способствовали менее болезненному переходу аграрного сектора бывшей ГДР при переходе в рыночную систему при объединении двух стран.

За пять лет после объединения в Восточной Германии создаётся 4500 производственных сельскохозяйственных кооперативов (около одной трети сельскохозяйственных угодий обрабатывается сельскохозяйственными производственными кооперативами, которыми управляют несколько семей), 25003 индивидуальных хозяйств и 3003

сельскохозяйственных организаций других форм, в числе которых кооперативные организации составляют 1292 единицы. Для производственных кооперативов характерны (с течением времени) определённые реорганизации, которые в первую очередь связаны с необходимостью спецификации прав собственности, урегулированием вопросов использования рабочей силы, земли и других активов, в результате чего появляются своеобразные гибридные организации, отличающиеся от традиционных производственных кооперативов (не являющиеся кооперативами в традиционном понимании этого термина). Средний размер вновь созданных кооперативов составляет примерно 1600 га, при этом собственность на землю находится в руках членов кооперативов и сельских жителей. Новые кооперативы занимают важное место в экономике Восточной Германии. Так, благодаря им в стране производится 80% мяса крупного рогатого скота, 85% мяса свинины [2].

В ФРГ более крупные кооперативы имеют конкурентные преимущества не только на национальных рынках, но и на международных. Причём, если процессы концентрации касаются кооперативов, занимающихся главным образом поставкой ресурсов и продажей продукции, то в отраслевом разрезе – молочных кооперативов (таблица).

Основным законодательным актом для функционирования кооперативов в Германии является Закон о кооперативах («Genossenschaftsgesetz (GenG)»), определяющий для данной формы аграрного бизнеса три ключевых принципа, в буквальном переводе звучащие как «самопомощь», «самоответственность» и «самоуправление». Основная цель их деятельности, установленная данным законом, – удовлетворение интересов членов кооператива через совместную деятельность.

Различные типы кооперативов регулируются в Германии разными частями права, например, сельскохозяйственные кооперативы являются объектами частного права, а страховые кооперативы и кооперативы, связанные с использованием леса и других природных ресурсов, – объектами публичного права. Для регистрации сельскохозяйственного кооператива необходимы, по меньшей мере, три члена, добровольно создающие общую организацию, выступающие (одновременно) и собственниками, и партнёрами (§4 GenG), при этом нет требований к минимальному капиталу, если только это не предусмотрено уставом (§ 8a GenG), но обязательна регистрация устава и членов правления в реестре кооперативов (§10 GenG) и обязательно членство кооператива в аудиторской ассоциации (§54 GenG) [2].

Крупнейшие сельскохозяйственные кооперативы Германии

Название кооператива	Продукция/услуги	Прибыль, млн. евро	Число членов	Число занятых
Bay Wa	снабжение	15 958	н/д	15974
Agravis	снабжение	7504,5	н/д	5640
DMK Deutsches Milchkontor GmbH	молоко	5310	10593	7158
RWZ Köln	снабжение	2684	н/д	2694
Westfleisch	мясо	2508	н/д	1880
Landgard	фрукты	2035	н/д	4000
Hochwald Foods GmbH	молоко	1497	5747	1717
ZG Raiffeisen Karlsruhe	снабжение	1474	н/д	1880
Bayernland eG	молоко	1210	н/д	807
RWZ Kassel	снабжение	1138	н/д	1359
Molkerei Ammerland eG	молоко	750	2249	327
VZ Südwest GmbH	мясо	479	2100	221
Raiffeisen Viehvermarktung GmbH	мясо	454	н/д	75
Goldsteig Käsereien	молоко	435	н/д	н/д
Vievermarktungsgenossenschaft Oberbayern-Schwaben eG	мясо	389	15000	70
Erzeugergemeinschaft Südostbayern eG	мясо	389	9121	95
Pfalzmarkt	фрукты и овощи	125	250	150
ErzeugergroßmarktLangförden-OL Vechta	фрукты	110	н/д	н/д
Gartenbauzentrale Papenburg	фрукты	110	н/д	180

Источник: Bekkum Van O.-F., Dijk Van G. Agricultural Co-operatives in the European Union. Trend and Issues on the Eve of the 21st Century. 1997, с. 52 [4]

Членами и, следовательно, владельцами кооперативов являются фермеры, садоводы, производители вина. В целом управление кооперативом может осуществляться как на основании принципа «один член – один голос», так и на основании «представительства пропорционального патронажа» (указывается в уставе). Структура управления кооперативом определяется его общим собранием и, как правило, включает в себя несколько обязательных элементов. Оперативным управлением занимается Совет директоров, который, согласно законодательству, включает не менее двух членов. Кроме того, в его структуре есть Высший совет («Board of Supervisors»), назначающий Совет директоров, который следит за его работой, предоставляет информацию (включая финансовую) общему собранию кооператива, избирается на общем собрании из числа членов кооператива. Общее собрание членов кооператива, являясь высшим управляющим органом, правомочно освобождать от исполнения обязанностей как членов Высшего

совета, так и членов Совета директоров.

Для ведения операционной деятельности кооператив должен иметь:

- правление (осуществляет руководство деятельностью кооператива в периоды между общими собраниями членов кооператива);
- наблюдательный совет;
- консультационный совет (кооператив, в котором не более 20 членов, как правило, в консультативном совете не нуждается).

Положение членов кооператива может несколько различаться. Так, например, разрешено быть членом-инвестором, предоставляющим только капитал, без участия в правлении или наблюдательном совете и с ограниченным правом голоса. В составе наблюдательного совета должно быть не менее 3-х человек, которые избираются членами общего собрания. Кооперативы подлежат обязательному аудиту, причём той аудиторской ассоциацией, к которой они относятся.

Уставом кооператива, должно быть определено организационное устройство, условия вступления в кооператив, номинальная стоимость акций, порядок голосования и принятия решений. При этом члены кооператива, приобретая долю в капитале, получают определённые права и обязанности, включая обязательства по поставке продукции или услуг. Отношения же между кооперативной организацией и её членами чаще строятся на контрактной основе, причём каждый член кооператива обычно имеет при голосовании один голос, а решение принимается большинством голосов.

Финансовыми источниками деятельности немецких кооперативов являются:

1. Капитал их членов, инвестируемый через акции;
2. Нераспределённая прибыль кооператива;
3. Привлекаемые кредиты.

Нужно отметить, что в ФРГ кооперативы не имеют государственной поддержки и не получают льготы и субсидии кроме того к сельскохозяйственным кооперативам применяются те же законы о подоходном налоге, что и для всех юридических лиц (Закон о корпоративном налоге – Körperschaftssteuer, Закон о торговом налоге – Gewerbesteuer).

Высокая конкуренция и существенные изменения среды требуют совершенствования организационной структуры, что и наблюдается в последние годы. Так, кооперативы с числом членов более 3005 человек не имеют общего собрания, а проводят собрание представителей. По мере роста кооперативных структур применение традиционных принципов в организации их деятельности становится всё более проблематичным, возникают сложности с привлечением членов кооператива к управлению организацией, появляются проблемы с привлечением капитала, в результате чего назревает необходимость изменения организационной

формы. Некоторые немецкие кооперативы принимают форму холдингов и, являясь при этом их непосредственными участниками, выступают главными акционерами и основными поставщиками капитала, хотя определённую долю капитала холдинг получает всё же от нефермерских организаций.

В последние десятилетия сельскохозяйственные рынки становятся всё более глобализированными. В результате чего, у немецкого сельскохозяйственного сектора возникают хорошие возможности экспорта в третьи страны мира. Однако, сельское хозяйство Германии существенно зависит от импорта сырья из третьих стран, например, от импорта сои для кормового сектора. В этом контексте немецкие кооперативы расширяют свою экспортную деятельность в третьих странах, открывая там офисы продаж, участвуя в коммерческой деятельности некоторых компаний или создавая там дочерние предприятия

В немецком сельском хозяйстве наблюдается высокий уровень конкуренции, кооперативы конкурируют и с некооперативными предприятиями, и друг с другом. Кооперативы Райффайзен занимают довольно сильную рыночную позицию, которую всё же необходимо постоянно защищать. Именно на этом фоне происходят структурные изменения в кооперативной сфере, стремительное слияние кооперативов, развитие сотрудничества как с другими кооперативами, так и с инвестиционными компаниями.

Деятельность кооперативов Райффайзен сосредоточена в основном на продвижении экономических интересов своих членов, и потому каждый кооператив действует экономически автономно.

В качестве национальной головной организации, представляющей интересы почти 2400 кооперативов Raiffeisen в отношениях с политиками, административными органами, другими ассоциациями и компаниями на национальном и европейском уровнях, в Германии зарегистрирована такая ассоциация, как Deutscher Raiffeisenverband (DRV), штаб-квартира которой находится в Берлине, а представительство – в Брюсселе. Членами ассоциации являются региональные кооперативные ассоциации, кооперативные компании (DZ BANK, R+V Versicherung и т. д.), центральные кооперативы.

В свою очередь, все сельскохозяйственные кооперативы участвуют в деятельности DRV через региональные кооперативные ассоциации. К услугам ассоциации, помимо представления интересов членов кооперативов, относится деятельность по обеспечению регулярных потоков информации о текущих политических и экономических событиях, изменениях в законодательстве и финансовых условиях для всех кооперативов [2].

В 2012 г. создан Фонд DRV's Raiffeisen, цель которого заключается в содействии начальному кооперативному обучению, развитию исследований по технологическим и организационным вопросам кооперативной деятельности, оказанию поддержки кооперативам, столкнувшимся с серьезными финансовыми проблемами. Кроме того, Фонд участвует в реализации разнообразных общественных проектов, особенно в области защиты животных, создания условий для экологически безопасного животноводства, применения высококачественных кормов. Благодаря совместной деятельности Фонда и Агентства по охране здоровья животных (Tiergesundheitsagentur eG – TiGA) разработан и внедрён единый стандарт здоровья животных по всей Германии. В сотрудничестве же с Альянсом за безопасность кормов (Allianz Futtermittelsicherheit Deutschland eG – AFS) Фондом DRV's Raiffeisen предложена система для оценки поставляемых сельхозпроизводителям комбикормов, обеспечивающая их высокое качество.

К высокому уровню развития кооперативного движения Германия шла более ста лет, накапливая опыт и развивая корпоративную и законодательную базу. В истории развития сельскохозяйственной кооперации России только в наши дни началось возрождение сельской кооперации, но темпы ее слишком малы.

Литература:

1. Быковская, Н.В. Краткий обзор состояния сельскохозяйственных кредитных потребительских кооперативов / Н.В. Быковская, П.Е. Абакумов // Актуальные проблемы экономики, финансов в условиях глобализации: Материалы национальной межвузовской научно-практической конференции студентов, аспирантов, молодых ученых и сотрудников университета. – Балашиха: РГАЗУ, 2023. – С. 62-66.
2. Головина, Л.Н. Анализ международного опыта развития системы сельскохозяйственной кооперации и возможность использования международной практики для развития сельскохозяйственной кооперации в России / С.Г. Головина, Л.Н. Смирнова.- ФГБОУВО Курганская ГСХА.- URL:<https://apknet.ru/>
3. Яковлева, О.А. Кооперация в аграрной отрасли: опыт зарубежных стран / О.А. Яковлева, Ю.С. Козлов // Молодой ученый. — 2020. — № 17 (307). — С. 422-424. — URL: <https://moluch.ru/archive/307/69053/>
4. Bekkum Van O.-F., Dijk Van G. Agricultural Co-operatives in the European Union. Trend and Issues on the Eve of the 21st Century. 2003.
5. Copa-Cogeca. Development of Agricultural Cooperatives in the EU. Brussels. 2014. 386 p.
6. Emelianoff, I. Economic Theory of Cooperation: Economic Structure of Cooperative Organizations – USA: Washington, D. C. Reprinted, 1995.
7. World Cooperative Monitor. Exploring the Cooperative Economy. Report 2019. Available at: <https://monitor.coop/sites/default/files/publication-files/wcm2019-final-1671449250.pdf>.

ВНУТРИФИРМЕННОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ. БИЗНЕС-ПЛАН И ЕГО ФИНАНСОВЫЕ АСПЕКТЫ НА ПРЕДПРИЯТИИ

**Нажмутдинова З.К., к.э.н., доцент кафедры экономики и финансов,
Дружкин Д.А., магистрант
*Российский государственный университет народного хозяйства
имени В.И. Вернадского***

Несмотря на все трудности и проблемы в сфере частного предпринимательства в России заняты уже миллионы людей. Однако бизнес – это совершенно особая манера жизни, предполагающая готовность принимать самостоятельные решения и рисковать. Решив заняться бизнесом, предприниматель должен тщательно спланировать его организацию. Речь идет о бизнес-планах, с которых во всем мире принято начинать любое коммерческое мероприятие. В условиях рынка подобные планы необходимы всем: банкирам и потенциальным инвесторам, сотрудникам фирмы, желающим оценить свои перспективы и задачи, и прежде всего, самому предпринимателю, который должен тщательно проанализировать свои идеи, проверить их реалистичность. Собственно говоря, без бизнеса плана вообще нельзя браться за коммерческую деятельность, так как возможность неудачи будет слишком велика.

В настоящее время в России бурно протекает процесс формирования и совершенствования работы действующих предприятий различных форм собственности. Важной задачей является привлечение инвестиций, в том числе и зарубежных. Для этого необходимо аргументированное, тщательно обоснованное оформление предложений, требующих капиталовложений. Успешное формирование нового бизнеса также не может обойтись без четкого и объективного планового проекта. Статистические данные о неудачах новых предприятий указывают на то, что риск достаточно велик. Для предвидения и возможного предотвращения этих проблем используется планирование бизнеса.

В рыночной экономике бизнес-план является рабочим инструментом и для действующих фирм, используемым во всех сферах предпринимательства. Многие бизнесмены его недооценивают. Они не представляют, насколько наличие хорошего бизнес-плана способно помочь новому бизнесу добыть капитал, определить планы на будущее, составить аналитические таблицы, по которым можно будет оценивать, как развивается дело. Бизнес-план побуждает предпринимателя тщательно изучить каждый элемент предполагаемого рискованного рыночного занятия. Наверняка в этом процессе обнаружится множество слабых мест и пробелов, устранению которых придется уделить существенное внимание. Там же, где с такого рода проблемами справиться невозможно, сам факт их выявления позволит принять решение об отказе от предприятия еще до

того, как в него будут вкладываться средства.

Бизнес-план помогает предпринимателю решить следующие основные задачи:

1. Определить конкретные направления деятельности фирмы, целевые рынки и место фирмы на этих рынках;
2. Сформулировать долговременные и краткосрочные цели фирмы, стратегию и тактику их достижения. Определить лиц, ответственных за реализацию стратегии;
3. Выбрать состав и определить показатели товаров и услуг, которые будут предложены фирмой потребителям. Оценить производственные и торговые издержки по их созданию и реализации;
4. Выявит соответствие имеющихся кадров фирмы, условий мотивации их труда предъявляемым требованиям для достижения поставленных целей;
5. Определить состав маркетинговых мероприятий фирмы по изучению рынка, рекламе, стимулированию продаж, ценообразованию, каналам сбыта и др.;
6. Оценить финансовое положение фирмы и соответствие имеющихся финансовых и материальных ресурсов возможностям достижения поставленных целей;
7. Предусмотреть трудности, «подводные камни», которые могут помешать практическому выполнению бизнес-плана.

Бизнес-план является принципиально новым для нашей экономики. В традиционном для отечественного планирования технико-экономического обоснования, оценке экономической эффективности проекта отводилось всего несколько страниц. Этого было вполне достаточно в условиях централизованно планируемой экономики, где инвестором выступал госбюджет, а своеобразным маркетингом занимался Госснаб. В отличие от технико-экономического обоснования, бизнес-план детально характеризует все аспекты будущего предприятия, анализирует проблемы, с которыми оно может столкнуться, а также определяет способы решения этих проблем.

Среди отечественных ученых-специалистов методические разработки по составлению бизнес-плана были сделаны Э.А. Уткиным, которым была определена структура бизнес-плана, его оформление, начиная с титульного листа, разделы плана, а также тщательное описание содержания каждого раздела бизнес-плана, а также в практической части бизнес-план предприятия по производству керамического кирпича в Ставропольском крае.

Тот же Э.А. Уткин в соавторстве с Л.И. Кочетковой излагают методику составления бизнес-плана.

На первое место они ставят определение личных целей бизнесмена. После оценки ситуации как вне, так и внутри компании определяется

главная цель. Затем разрабатывается стратегия, которая представляет собой процесс конкретизации главной цели, разбивку ее на задачи и подзадачи. На каждом этапе реализации выбранной стратегии целесообразно вносить в план определенные коррективы, которые диктуют реальный ход событий.

Таким образом, вырабатывается оперативный план. На основе долгосрочных тенденций и оперативного плана разрабатывается долгосрочный план.

Надо отметить, что авторы предлагают различные структуры бизнес-плана. Например, в ином варианте можно начать с принятия решений, т. е. предпринимательство представляет собой, по сути, процесс принятия решений, их реализации и оценки результатов. В таком варианте бизнес-план дает основу для принятия рациональных решений, позволяет оформить и анализировать интуитивные предложения.

При составлении бизнес-плана авторы предлагают различные варианты, в зависимости от того, какую цель ставит перед собой фирма, компания или предприятие. Если фирма преследует цель наиболее полно удовлетворить спрос на ее продукцию или услуги с желаемой нормой прибыли и с учетом ряда ограничений, определяемых внешней средой, которая представлена конкурентами, потребителями и поставщиками, возможен такой вариант бизнес-плана, по которому замысел формулируется в три этапа:

- 1) Установление целей.
- 2) Определение наиболее выгодной рыночной позиции для фирмы (ниши)
- 3) Разработку комплекса действий по достижению поставленных целей.

Таким образом, как видно из изложенного выше, варианты бизнес-плана могут быть различными.

Внутрифирменное планирование – это процесс разработки и корректировки плана, включающий предвидение, обоснование, концентрацию и описание деятельности организации на ближайшую и отдаленную перспективу.

Утвержденный руководителем план организации имеет силу приказа для указанных в нем лиц и структурных единиц.

Планирование включает следующие этапы:

- определение и обоснование основной цели и задач организации;
- установление конкретных показателей и заданий, необходимых для выполнения поставленных задач;
- детализация заданий по видам и объемам работ, конкретным рабочим местам и срокам исполнения;
- детальные расчеты затрат и получаемых результатов на весь период планирования.

Хороший план, по мнению Доила, который составляется обычно на

пять лет — одно из главных условий успеха любой фирмы. Выходить на рынок со своей продукцией, не имея продуманного и точно рассчитанного плана действий, — гарантия провала фирмы. Выходить на рынок со своей продукцией, не имея продуманного и точно рассчитанного плана действий, — гарантия провала фирмы.

В мировой практике на бизнес-планы приходится значительная доля общего потока деловой информации. В западные венчурные фирмы поступают сотни бизнес-планов в год. Их запрашивают коммерческие банки, промышленные компании, индивидуальные инвесторы. Они широко распространяются по компьютерным сетям. Бизнес-план - это средство делового общения в современном бизнесе, стандартная форма передачи деловой информации.

Российские предприниматели не всегда правильно оценивают смысл и назначение бизнес-планов, не уделяют им достаточного внимания. Между тем такой документ постоянно должен быть в готовности. Когда Вы направляете своему партнеру деловое предложение, лучше всего его оформить в виде бизнес-плана. Это будет свидетельствовать о серьезности Ваших намерений. Устоявшаяся в мировой деловой практике стандартная структура бизнес-плана гарантирует, что Ваш партнер в краткой форме получит всю необходимую информацию.

Бизнес-план всегда надо иметь наготове. К вам неожиданно приехала зарубежная фирма, появилась возможность получить международный грант, по межправительственному соглашению открыта кредитная линия - во всех этих случаях он может срочно понадобиться. В частности, по кредитной линии в американском правительстве в 2004-2006 гг. предоставлялись кредиты на закупку продовольствия в США. Для получения кредита в обязательном порядке требовалось предоставление бизнес-плана.

Особенно негативно недоработки в бизнес-планировании сказываются при контактах с зарубежными партнерами. Неточности в формулировках и деловой схеме проекта ухудшают имидж компании как равноправного партнера иностранной фирмы. В какой-то степени способно ослабить позиции компании на переговорах. Нередки случаи, когда бизнес-планы составляются в «авральном» режиме. «Сырой» бизнес-план может стать причиной дискомфорта для представителя компании, что также рискует сказаться на результатах переговоров. В то же время качественный и эффективный бизнес-план свидетельствует о высоком классе компании. Он имеет больше шансов привлечь внимание высокопоставленных сотрудников банков и компаний, уполномоченных принимать инвестиционные решения.

Разработка бизнес-планов должна проводиться на постоянной основе. Необходимо учитывать, что бизнес-планы быстро устаревают, поскольку ситуация на рынке меняется динамично. В связи с этим рабочие

версии должны постоянно обновляться. В принципе, в компании должны иметься варианты бизнес-планов, предназначенные для различных адресатов в зависимости от целей, например, для банка, для соинвестора, для совместной деятельности и пр. Бизнес-план, ориентированный на определенный тип инвестора (или даже конкретного предприятия), дает больший шанс на успех, чем массовая рассылка.

Литература:

1. Горохов, Н.Ю. Бизнес-планирование и инвестиционный анализ / Н.Ю. Горохов.
2. Жаров, И. Бизнес-план и средства его создания / И. Жаров.
3. Камайкина, И.С. Принципы и методы управления и использования прибыли организации / И.С. Камайкина, М.И. Азарова // Актуальные проблемы экономики, финансов в условиях глобализации. Материалы национальной межвузовской научно-практической конференции студентов, аспирантов, молодых ученых и сотрудников университета.- Балашиха: РГАЗУ, 2023.- С. 133-139.
4. Сухова, Л.Ф. Практикум по разработке бизнес-плана и финансовому анализу предприятия / Л.Ф. Сухова, Н.А. Чернова.
5. Уткин, Э.А. Бизнес-план / Э.А. Уткин, А.И. Кочеткова.

ИСТОЧНИКИ ФИНАНСИРОВАНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОРПОРАЦИИ

**Нажмутдинова З.К., к.э.н., доцент кафедры экономики и финансов,
Кадиев А.М., магистрант
*Российский государственный университет народного хозяйства
имени В.И. Вернадского***

Финансирование является одним из важнейших аспектов успешной деятельности любой корпорации. Обеспечение доступа к достаточным финансовым ресурсам позволяет компаниям расти, развиваться, инвестировать в новые технологии, производственные мощности и удовлетворять потребности клиентов. Все компании в современной рыночной экономике сталкиваются проблемой выбора источника финансирования, и от оптимального и эффективного формирования и использования конкретного источника финансирования зависит репутация, финансовое положение и конкурентоспособность компании.

Источники финансирования деятельности компании - это денежные средства, используемые в качестве ресурсов. Различают собственные и заёмные средства.

Собственные источники представляют собой общую сумму средств предприятия, обеспечивающих его деятельность и принадлежащих ему на правах собственности. Это основной источник финансирования для большинства компаний, особенно в начальном этапе развития. К собственным источникам финансирования можно отнести чистую

прибыль, уставный капитал, специальные фонды, формируемые за счет прибыли и эмиссия акций. Кроме того, сюда входят внутрихозяйственные резервы, а также средства, выплачиваемые органами страхования в виде возмещений. Использование собственных средств позволяет компании гибко управлять своим финансовым положением и не зависеть от внешних финансовых институтов.

С точки зрения способа привлечения собственные средства предприятия могут подразделяться на внутренние и внешние. Собственные средства, привлеченные в качестве источника финансирования, возврату не подлежат.

Первый внутренний источник финансирования предприятия - это чистая прибыль. Прибыль является обобщающим показателем результатов коммерческой деятельности предприятия и представляет собой важный источник формирования финансовых результатов. По итогам года чистая прибыль, полученная на предприятии, распределяется на покрытие убытков, выплату дивидендов, формирование резервного и других фондов и так далее. Оставшийся нераспределенный остаток прибыли отражается в балансе как источник собственных средств и представляет собой реинвестирование прибыли в активы предприятия. С течением лет этот источник может стать весьма значимым в структуре источников собственных средств. Величина нераспределенной прибыли зависит от рентабельности хозяйственных операций, а также от дивидендной политики.

Таким образом, прибыль можно использовать для производственного развития, усовершенствование товара и т.д. Как источник финансирования прибыль остается одним из основных способов обеспечения инвестиционной деятельности предприятия.

Еще одним из внутренних источников выступает уставный капитал. Под уставным капиталом понимается начальная сумма средств, предоставляемых собственниками для осуществления финансово-хозяйственной деятельности с целью получения прибыли. В момент создания коммерческой организации уставный капитал является основным, а иногда и единственным источником финансирования. Величина уставного капитала устанавливается при регистрации предприятия. Любые изменения размера уставного капитала допускаются только в порядке, предусмотренном действующим законодательством и уставом. При создании уставного капитала учредителями в него могут быть вложены как денежные средства, так и материальные и нематериальные активы.

Источник финансирования, где отражается насколько подорожали основные средства компании и выросла стоимость вкладов участников в имущество общества, не увеличивающих уставный капитал - это добавочный капитал. Все виды основных средств подлежат переоценке.

Добавочный капитал может включать: сумму превышения фактической цены размещения акций над их номинальной стоимостью; прирост стоимости имущества в результате переоценки основных средств; денежные средства и имущество, полученные безвозмездно. Важно отметить что добавочный капитал — источник активов компании, который формируется благодаря изменениям на рынке, а не деятельности компании.

Следующим источником финансирования является резервный капитал. Под резервным капиталом понимается размер имущества предприятия, предназначенного для размещения в нем нераспределенной прибыли для покрытия долгов и убытков. Размер резервного капитала определяется уставом организации в определённых пределах: для акционерных обществ этот предел должен быть не меньше 5 % уставного капитала, а размер ежегодных отчислений не менее 5 % годовой чистой прибыли согласно ст. 35 закона «Об акционерных обществах». «Резервный капитал может использоваться по решению собрания акционеров на покрытие убытков предприятия, для выплаты дивидендов акционерам, держателям привилегированных акций при недостаточности для этих целей прибыли, а также на погашение облигаций общества и выкуп собственных акций в случае отсутствия иных средств. На другие цели резервный капитал не может быть использован».

Таким образом, достоинствами собственных внутренних источников являются:

- простота и быстрота привлечения;
- отсутствие явных издержек по привлечению капитала;
- сохранение собственности и управления предприятием;
- снижение риска неплатежеспособности и банкротства;
- высокая надежность.

К недостаткам собственных внутренних источников финансирования можно отнести, в первую очередь, ограниченные инвестиционные возможности.

Рассмотрим внешние собственные источники финансирования.

Эмиссия акций. Крупные корпорации могут также привлекать дополнительные средства путем продажи акций на финансовых рынках. Это называется публичным размещением акций (IPO) или последующей эмиссией.

Под акцией понимается эмиссионная ценная бумага, доля владения компанией, закрепляющая права её владельца на получение части прибыли акционерного общества в виде дивидендов, на участие в управлении акционерным обществом и на часть имущества, остающегося после его ликвидации, пропорционально количеству акций, находящихся в собственности у владельца. Эмиссия акций позволяет компаниям привлечь крупные суммы средств. Более того, капитал привлекается на

неопределенный срок без обязательств по возврату. При этом не увеличивается размер обязательств. Однако выпуск акций несет в себе и ряд недостатков. Во-первых, эмиссия акций требует больших финансовых затрат. Во-вторых, при эмиссии акций происходит размытие акционерного капитала. Это влечет за собой утрату контроля над компанией, так как новые акционеры получают право голоса, а доля первоначальных акционеров в уставном капитале снижается. Эмиссия акций влечет за собой снижение показателя дивиденда на одну обыкновенную акцию, так как чистая прибыль, направляемая на выплату дивидендов, будет распределяться теперь на большее число обыкновенных акций. В случае ликвидации акционерного общества имущество компании распределяется на большее число акций и доля имущественных прав по каждой акции снижается. Это может привести к снижению внутренней стоимости акций и, как следствие, рыночной, это негативно отразится на капитализации компании. Таким образом, несмотря на дороговизну данного способа, акционерный капитал считается эффективным источником финансирования деятельности предприятия. Он может покрыть не только первоначальные вложения, но и большую часть потребностей в оборотном капитале, в случае если заемного капитала недостаточно или его можно привлечь только по высоким ставкам. Акционирование выступает собственным, но внешним, точнее - привлеченным, источником финансирования.

Гранты и бюджетные субсидии. Во многих странах государство предоставляет материальную поддержку приоритетным сферам бизнеса в виде грантов и субсидий. Корпорации могут обращаться за такими средствами для развития новых проектов, исследований и разработок или внедрения экологически чистых технологий. Они могут выделяться за счет средств бюджетов всех уровней и крупных коммерческих организаций. К преимуществам такого механизма финансирования можно отнести отсутствие обязательств по возврату. Существенным минусом данного источника финансирования является то что не все бизнесы могут его получить, а только те кто соответствует жестким требованиям и подходят под существующие программы.

Таким образом, можно отметить, что внешние собственные источники финансирования имеют огромное преимущество, которое заключается в их безвозмездности, отсутствии необходимости возврата вложенных средств и нет необходимости обеспечивать гарантии, залоги и поручительства.

Однако собственных внешних источников недостаточно для осуществления крупных и долгореализуемых проектов, поэтому организации вынуждены прибегать к использованию заемных источников финансирования, прежде всего к привлечению кредитных ресурсов.

Рассмотрим внешние источники финансирования инвестиционной

деятельности предприятия, то есть заемные и привлеченные средства, которые не являются собственными средствами.

Заемные средства представляют собой финансовые ресурсы, привлекаемые предприятиями на правах временного владения, предполагают возврат в четко установленные сроки и плату за их использование. К их числу относят:

- кредиты и займы банковских учреждений;
- кредиты и займы других предприятий (в т.ч. кредиторская задолженность);
- облигационные займы;
- бюджетные ассигнования на возвратной основе.

Корпорации могут обращаться к банкам, финансовым институтам или другим источникам для получения заемных средств. Такой вид финансирования позволяет компании иметь доступ к большим суммам денег для расширения бизнеса, погашения задолженностей или проведения инвестиций. Банковский кредит является одним из эффективных и в то же время одним из самых дорогих методов обеспечения предприятия заемными средствами. Поэтому его целесообразно привлекать в те сферы предпринимательства, где достигается наиболее быстрая отдача.

Облигационный заём - это заём, осуществляемый путем выпуска заемщиком облигаций. Под облигациями понимается ценная бумага, которая дает право ее держателю на получение от лица, которое выпустило облигацию, в обусловленный срок суммы стоимости облигации и процентного дохода на протяжении владения ценной бумагой. Облигации могут выпускать государство или известные компании, платежеспособность которых не вызывает сомнения у инвесторов. Из-за наличия определенного риска необходимо тщательное планирование возможности их использования.

Целевые облигационные займы - это выпуск предприятием корпоративных облигаций, средства от размещения которых предназначены для финансирования определенного инвестиционного проекта. Выпуск корпоративных облигаций дает возможность привлечь средства для финансирования инвестиционных проектов на выгодных условиях. Основные преимущества облигационного займа заключаются в следующем: в отличие от кредита, облигационный заём имеет более низкую стоимость; срок привлечения инвестиций посредством облигаций обычно больше срока предоставления кредита; часто отсутствует необходимость предоставления залога; низкий уровень зависимости от отдельного кредитора в связи с привлечением большого количества инвесторов; возможность финансирования инвестиционных проектов без опасности вмешательства инвесторов в управление финансовой деятельностью, в отличие от акционеров. Среди недостатков можно выделить, во-первых, то, что эмиссия облигаций требует значительных

затрат, во-вторых, выпуск облигаций увеличивает долю заемных средств предприятия, в-третьих, невыполнение обязательств по облигациям может привести к банкротству предприятия.

Также можно выделить кредиты, предоставляемые государством. Государственный кредит используется для строительства объектов под гарантию министерств и ведомств или для финансирования реконструкции, технического перевооружения. Государственные кредиты предоставляются государственным предприятиям и на целевые программы по модернизации производства, внедрению новых технологий или расширению выпуска товаров народного потребления. Также в настоящее время государство придумывает множество различных программ, которые непосредственно помогают начинающим предпринимателям в реализации их проектов. По сути, государственный кредит выступает в том числе формой бюджетного финансирования.

Государство может осуществлять предоставление средств (целевых кредитов) юридическим лицам для реализации особо значимых инвестиционных проектов, если данные средства предусмотрены соответствующими законами о бюджете. Как правило преимуществами использования данного источника является невысокий процент - льготная ставка по кредиту, которая либо напрямую определяется государством, либо субсидируется часть ставки по предоставленному кредиту коммерческим банком.

Проектное финансирование представляет собой форму кредитования проектов на заранее оговоренный срок, в качестве гарантий обеспечения возвратности финансовых ресурсов выступают будущие доходы от реализации проекта. Заранее согласовываются обязательства и интересы участников инвестиционного проекта. То есть проектное финансирование представляет собой целевое кредитование, когда основным обеспечением предоставляемых кредитов является доходность от реализации проекта или сам проект. Выделяют несколько видов проектного финансирования. Первый вид - без регресса на заемщика, то есть отсутствует обратное требование с возмещением уплаченной суммы. В данном случае кредитор принимает риски по проекту на себя и не имеет гарантий от заемщика. По этой схеме финансируются проекты, обладающие высокой рентабельностью, например проекты по добыче и переработке нефти. Второй вид - с ограниченным регрессом. Все риски при данной форме финансирования оптимально распределяются между сторонами. Каждый из участников принимает на себя риски, связанные с выполнением собственных функций. Третий вид - с полным регрессом на заемщика. В этом случае кредитор предоставляет более дешевые кредиты, но не принимает на себя какие-либо риски. Эта форма кредитования применяется в следующих случаях: при финансировании проектов, выполняемых по заказу государства; при выделении средств в форме

экспортного кредита. Одним из примеров проектного финансирования служит строительство портовых терминалов, трубопроводов.

Проектное финансирование в чистом виде встречается нечасто, однако для него характерны значительные объемы инвестиций.

Следующим способом внешнего финансирования является лизинг, который выступает в двух формах: операционный лизинг, когда лизингодатель закупает имущество на свой страх и риск, и финансовый лизинг, когда лизингодатель обязуется приобрести в собственность указанное лизингополучателем имущество у определенного продавца и передать ему данное имущество в качестве предмета лизинга за определенную плату, на определенный срок и на определенных условиях во временное владение и пользование. В целом лизинг стоит рассматривать производственным предприятиям, доля оборудования в активах у которых велика.

Таким образом, и внутренние, и внешние источники финансирования имеют свои преимущества и недостатки на каждом этапе развития корпорации.

Эффективное управление капиталом в корпорациях выступает одним из оснований их успешного функционирования в современных экономических условиях. Наличие собственного капитала в достаточных объемах, его оптимальное соответствие заемным источникам финансирования, наличие возможности рационального увеличения собственного капитала, а также повышение отдачи от его использования - необходимые предпосылки устойчивого развития предприятия.

Литература:

1. Федеральный закон от 26.12.1995 № 208-ФЗ (ред. от 04.08.2023) «Об акционерных обществах» [Электронный ресурс]. — Режим доступа: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_8743/

2. Герасименко, О.В. Оценка финансовой устойчивости организации в контексте эффективного управления финансовыми ресурсами / О.В. Герасименко // Экономика и управление: анализ тенденций и перспектив развития. — 2014. — № 12. — С. 187–190.

4. Гребеник, В.В. Управление структурой капитала как способ управления стоимостью компании / В.В. Гребеник, Е.А. Верховцева // Современные проблемы управления природными ресурсами и развитием социально-экономических систем: материалы XII международной научной конференции: в 4-х частях.- 2016.- С. 113-121.

5. Егоров, В.А. Способы финансирования деятельности предприятия / В.А. Егоров, Э.И. Кагирова // Вестник современных исследований.- 2018.- № 5.4 (20).- С. 161-164.

6. Камайкина, И.С. Роль финансовых ресурсов в функционировании предприятий / И.С. Камайкина, В.Н. Галкина // Актуальные проблемы экономики, финансов в условиях глобализации. Материалы национальной межвузовской научно-практической конференции студентов, аспирантов, молодых ученых и сотрудников университета.- Балашиха: РГАЗУ, 2023.- С. 145-148.

7. Немыкина, О.С. Анализ классификаций источников финансирования деятельности организации с точки зрения их практического применения / О.С.

Немыкина // Вестник Томского государственного университета. Экономика. — 2012. — № 3 (19). — С. 60–67.

8. Никонова, И.А. Ценные бумаги для бизнеса: Как повысить стоимость компании с помощью IPO, облигационных займов и инвестиционных операций / И.А. Никонова. — М.: Альпина Бизнес Букс, 2006. — 350 с.

9. Степаненко, Е.И. Финансовые ресурсы предприятия и источники их формирования / Е.И. Степаненко, И.С. Сидоров // Актуальные проблемы экономики, финансов и образования в условиях цифровизации: материалы национальной межвузовской научно-практической конференции студентов, аспирантов и молодых ученых.- Балашиха: РГАЗУ, 2022. - С. 208-212.

ОСОБЕННОСТИ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ЗЕМЕЛЬНОГО ПАЯ СЕЛЬХОЗНАЗНАЧЕНИЯ

**Нажмутдинова З.К., к.э.н., доцент кафедры экономики и финансов,
Ломсадзе Г.Г., магистрант**
*Российский государственный университет народного хозяйства
имени В.И. Вернадского*

Налог на земельный пай сельскохозяйственного назначения – это обязательный платеж, который должны уплачивать собственники земельных участков, используемых для сельскохозяйственных целей. В России налог на земельный пай сельскохозяйственного назначения является одним из основных источников доходов местных бюджетов. Он может быть введен как на государственном, так и на муниципальном уровне.

Размер налога на земельный пай сельскохозяйственного назначения зависит от различных факторов, включая площадь земельного участка, расположение, категорию земель и другие параметры. Обычно налог рассчитывается на основе установленных кадастровой стоимости и коэффициента. Нормативный размер налога может быть установлен законодательством или органами местного самоуправления. В каждом регионе России могут быть установлены свои ставки налогообложения.

Для сельскохозяйственного назначения налог на земельный пай часто устанавливается по сниженной ставке, поскольку сельскохозяйственные участки имеют особое значение для развития страны и обеспечения продовольственной безопасности населения.

В ряде случаев местные органы власти могут предоставлять льготы и субсидии налогоплательщикам, учитывая специфику их деятельности и обеспечение интересов аграрной сферы. Таким образом, размер и порядок расчета налога на земельный пай сельскохозяйственного назначения могут отличаться в разных регионах России.

Налог на земельный пай сельскохозяйственного назначения — это

налоговый платеж, который взимается с земельных участков, предназначенных для сельскохозяйственного использования. Такие пай могут быть выделены физическим или юридическим лицам для сельскохозяйственной деятельности.

Размер налога на земельный пай сельскохозяйственного назначения определяется в соответствии с законодательством и местными нормативными актами. Обычно он рассчитывается на основе кадастровой стоимости земельного пая и определенного коэффициента, который может зависеть от таких факторов, как площадь пая, его категория или рельеф местности.

Расчет налога на земельный пай сельскохозяйственного назначения производится ежегодно и выплачивается налогоплательщиком в соответствии с установленным порядком. Величина налога может изменяться каждый год в зависимости от изменения показателей, определяющих его размер.

Собранные средства от налога на земельный пай сельскохозяйственного назначения используются для развития сельскохозяйственного сектора, обеспечения инфраструктуры и поддержки сельскохозяйственных предприятий. Таким образом, налог на земельный пай сельскохозяйственного назначения является важным источником финансирования для развития сельского хозяйства и сельских территорий.

Налог на земельный пай сельскохозяйственного назначения – это налог, который должны уплачивать сельхозпроизводители и землепользователи за использование земельных участков под сельскохозяйственные цели. Размер этого налога и его расчет определяются в соответствии с законодательством.

Сумма налога на земельный пай зависит от таких факторов, как площадь земельного участка, его категория, стоимость земли, земельные платежи и другие факторы. Для расчета налога применяются специальные формулы и коэффициенты, утвержденные налоговыми органами.

Основные этапы расчета налога на земельный пай сельскохозяйственного назначения:

1. Определение площади земельного участка, на который распространяется налог.
2. Определение категории земли в соответствии с классификацией земельных участков.
3. Определение стоимости земли, которая зависит от ряда факторов, включая рыночную стоимость земельных участков и иные параметры, установленные законодательством.
4. Учет земельных платежей и других факторов, которые могут влиять на расчет налога.
5. Применение формул и коэффициентов для определения

итоговой суммы налога на земельный пай.

Полученная сумма налога является обязательной для уплаты и рассчитывается на основе законодательно установленных ставок и коэффициентов. В случае неуплаты налогов или нарушения условий договоров земельного пользования сельхозпроизводители могут быть подвержены административной или уголовной ответственности в соответствии с действующим законодательством.

Размер и расчет налога на земельный пай могут различаться в зависимости от региона и других факторов.

Размер земельного пая имеет прямое влияние на расчет налога на земельный пай сельскохозяйственного назначения. Чем больше площадь пая, тем выше будет налоговая ставка. Таким образом, сельхозпроизводители с большими паями будут платить более высокие налоги по сравнению с теми, у кого земельных паев меньше.

Для определения налоговой ставки используется специальная шкала, которая предусматривает различные процентные ставки для разных размеров паев. Обычно, сельхозпроизводители делятся на несколько категорий в зависимости от размера пая, например, от 0 до 5 гектаров, от 5 до 10 гектаров и так далее. Для каждой категории установлена своя налоговая ставка (таблица).

Таблица

Примерная ставка налога для различных категорий земель

Категория земель	Примерные ставки налога
Пашня и пахотные земли	0,1% от кадастровой стоимости
Сады и огороды	0,05% от кадастровой стоимости
Луга и пастбища	0,03% от кадастровой стоимости
Земли сельскохозяйственных построек	0,1% от кадастровой стоимости
Земли водного хозяйства	0,05% от кадастровой стоимости
Специализированные сельскохозяйственные культуры	0,1% от кадастровой стоимости

Налог на земельный пай сельскохозяйственного назначения включает в себя земли сельскохозяйственного назначения, предназначенные для ведения сельского хозяйства и сопутствующих ему видов деятельности.

В список земель, подлежащих налогообложению, входят следующие категории:

- Пашня и другие пахотные земли, используемые для возделывания сельскохозяйственных культур.
- Сады, огороды и другие земли, занятые выращиванием плодовых и ягодных культур.
- Луга и пастбища, предоставляющие пастбищные угодья для скота и других сельскохозяйственных животных.
- Земли, занятые разведением животных и птицефабриками.

- Земли, на которых расположены сельскохозяйственные постройки, такие как сараи, амбары и хлевы.
- Земли, используемые для водного хозяйства в сельском хозяйстве, включая пруды, озера и искусственные водоемы.
- Земли, выделенные под выращивание лекарственных растений и других специализированных сельскохозяйственных культур.

Земли, находящиеся в собственности государства и переданные в аренду сельскохозяйственным предприятиям или землепользователям, также подлежат налогообложению.

В случае изменения назначения земельного участка сельскохозяйственного назначения на иное, возникает необходимость пересмотра размера налога на земельный пай. При этом, требуется учесть несколько особенностей:

- Изменение ставки налога. Ставка налога на земельный пай зависит от назначения участка. При смене назначения может произойти изменение ставки.
- Пересчет размера налога. При изменении ставки налога необходимо пересчитать его размер. Для этого используются формулы, определенные законодательством.

Примером может служить ситуация, когда земельный участок, который использовался для сельскохозяйственных целей, переходит на промышленное назначение.

В этом случае ставка налога может быть увеличена, так как земельные участки промышленного назначения часто облагаются более высокими ставками.

Для расчета налога при смене назначения земли используется следующая формула:

$$\text{Размер налога} = \text{Площадь участка} \times \text{Ставка налога} \times \text{Коэффициент} \times \text{Кадастровая стоимость земли}$$

где

- Площадь участка — фактическая площадь земельного участка;
- Ставка налога — установленная для данного назначения земельного участка ставка налога;
- Коэффициент — коэффициент, учитывающий особенности использования земельного участка;
- Кадастровая стоимость земли — стоимость земельного участка, определенная в соответствии с кадастровой оценкой.

Таким образом, при смене назначения земли необходимо учитывать изменение ставки налога и произвести пересчет его размера с учетом всех факторов, указанных в формуле.

Для правильного расчета налога на земельный пай сельскохозяйственного назначения вам необходимо предоставить следующие документы:

- Свидетельство о праве собственности на земельный пай — это основной документ, подтверждающий ваше право владения и использования земельного пая.

- Выписка из Единого государственного реестра недвижимости — документ, содержащий информацию о земельном паяе, его площади, категории сельскохозяйственного назначения и других характеристиках, необходимых для расчета налога.

- Документы, подтверждающие затраты на использование земельного пая — это могут быть копии договоров аренды земли, счета на оплату услуг, квитанции об оплате налога на землю и другие документы, подтверждающие фактические затраты на использование земельного пая.

Все эти документы необходимо предоставить в соответствующий налоговый орган. Это позволит правильно рассчитать налоговую базу и определить размер налоговых платежей.

Литература:

1. Налоговый кодекс Российской Федерации. Часть 2 (НК РФ ч.2) // <https://www.consultant.ru/>

2. Степаненко, Е.И. Учетно-аналитическое обеспечение налоговых платежей сельскохозяйственных организаций: монография / Е.И. Степаненко, И.А. Иванова.- М.: Палеотип, 2012.- 156 с.

ФАКТОРИНГ КАК СПОСОБ ФИНАНСИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

**Нажмутдинова З.К., к.э.н., доцент кафедры экономики и финансов,
Мальшаков В.Н., магистрант**

*Российский государственный университет народного хозяйства
имени В.И. Вернадского*

Факторинг, как и многие другие финансовые инструменты пришел в Россию с Запада. Это английское слово factoring идет от factor (фактор)-комиссионер, агент, посредник, и означает выкуп дебиторской задолженности Поставщика товаров (услуг) с принятием на себя обязанностей по их взысканию и риска неплатежа. Поставщик продает дебиторскую задолженность (accounts receivable), то есть те суммы, которые покупатели должны фирме, специализированному финансовому институту факторинговой компании, которая в свою очередь именуется Фактором.

Отличие Фактора от других агентов, например от цессионера, в том,

что он вступает во владение долгом, то есть Поставщик теряет права собственности на дебиторскую задолженность.

Экономическая сторона факторинга проявляется в том, что он позволяет повысить ликвидность активов предприятия, а также оборачиваемость капитала и тем самым рентабельность деятельности предпринимателей. Наибольшую актуальность, по оценкам западных специалистов, это имеет для небольших и средних предприятий. Использование факторинга во многих случаях позволяет предприятиям снизить расходы на содержание специальных финансовых служб, повысив эффективность финансового обслуживания за счет пере дач и этих функций специализированным компаниям, где такая деятельность, как правило, более эффективна в силу высокой степени рационализации.

Если оценивать факторинг с точки зрения открываемых им возможностей, то в настоящих условиях факторинг в широком смысле принято считать важным инструментом современного менеджмента, особенно в отношении финансирования и руководства предприятием, а также управления рисками.

Факторинг – незаменимый финансовый инструмент для новых и небольших компаний, а также для фирм выбравших банковские лимиты кредитования, потому что факторинг – беззалоговая форма финансирования, для которой не нужно наличие кредитной истории. Это не значит, что факторинг не нужен крупным компаниям. К примеру, компания Parmalat с помощью факторинга превратилась в известного производителя и продолжает активно пользоваться им и по сей день. Также крупные промышленные холдинги на Западе (General Electric, Fiat) учреждают собственные факторинговые компании, которые занимаются внутрифирменным факторингом, то есть финансированием поставок комплектующих на условиях товарного кредита. Среди российских компаний, внедривших факторинг в свой бизнес можно отметить такие известные производственные компании как кондитерская фабрика «Красный Октябрь», «М-Видео» и др. Большинство из вышеперечисленных фирм является поставщиками продуктов питания или товаров повседневного спроса. Это связано с тем, что такие товары наиболее ликвидны и их оборачиваемость не столь велика. Рассмотрим преимущества факторинга для Поставщика.

В большинстве отраслей факторинг может использоваться как источник финансирования деятельности предприятия. Ведь для поставщиков - это способ избавиться от недостатка оборотных средств и кассовых разрывов, а для покупателей - возможность отсрочить платеж на необходимое время.

Чаще всего в качестве основного источника финансирования деятельности предприятия используется коммерческий кредит, более известный как отсрочка платежа. Но, предоставляя такой кредит, многие

поставщики сталкиваются с недостатком оборотных средств и кассовыми разрывами. Для покупателей основная проблема – невозможность отсрочить платеж на необходимое им время. Здесь можно рассматривать факторинг как источник финансирования деятельности предприятия.

Классический продукт предусматривает финансирование поставщика под уступку требований к покупателю при поставке товаров (работ, услуг) с отсрочкой платежа. Основная цель для поставщика в данном случае – получить финансирование, чтобы иметь возможность предоставлять коммерческий кредит своим клиентам. Если покупатель заинтересован в получении отсрочки от продавца, он может воспользоваться обратной услугой, которая называется закупочным (реверсивным) факторингом.

Взаимодействие сторон при использовании закупочного факторинга складывается из нескольких этапов.

1. Заключается трехсторонний договор между фактором, продавцом и покупателем.

2. Поставщик отгружает товар (или предоставляет услуги) покупателю в соответствии с договором поставки.

3. Уступка поставщиком прав денежных требований фактору и передача ему отгрузочных документов, подтверждающих факт поставки или оказания услуги.

4. Фактор выплачивает поставщику финансирование в размере 100 процентов от суммы поставки.

5. По истечении срока, указанного в договоре, покупатель оплачивает фактору полную стоимость товаров (работ, услуг).

Десять-пятнадцать лет назад факторинг был доступен только крупному бизнесу – так как банки не имели четких механизмов выдачи финансирования, а все операции проводились вручную, а значит, были сопряжены с серьезными издержками. Выдавать небольшие суммы было просто невыгодно. Сейчас ситуация в корне поменялась:

- Факторинг получил четкое законодательное регулирование, за счет чего перестал быть специализированным продуктом со сложными индивидуальными условиями договора, стал более прозрачным и понятным для бизнеса.

- Благодаря цифровизации и переводу операций в электронный формат значительно сократились трудозатраты как фактора, так и самого клиента – а значит, факторинг стал доступнее малому бизнесу.

Основные преимущества факторинга перечислены в таблице.

Главным слагаемым эффекта факторинга является получение денег сразу же после отгрузки продукции, причем эти средства – собственные средства предприятия, а не заемные.

Одной из важнейших тенденций современной экономики является

рост значимости инноваций. Результаты научных исследований, новые знания и технологии играют все большую роль в конкурентной борьбе, являются движущей силой экономического развития [2].

Таблица

Преимущества факторинга

Поставщик	Покупатель	Факторинговая компания
Наращивание объема продаж	Получение товарного кредита(отсрочка платежа)	Рост доходов за счет процентов по кредиту, оплаты комиссионных услуг, процентов от оборота за риск
Увеличение количества покупателей	Устранение риска приобретения товаров низкого качества	
Обеспечение конкурентоспособности	Расширение закупок	Упрочение связей с контрагентами
Возможность предоставления покупателям льготных условий оплаты товаров	Укрепление рыночных позиций	Укрепление рыночных позиций
Ускорение оборачиваемости оборотных средств	Лучшее использование оборотных средств	Расширение круга услуг для клиентуры
Упрочение финансового положения		Увеличение числа клиентов
		Диверсификация

Очевиден факт, что за длительный период времени, связанный с формированием и развитием современного рынка опосредованных финансовых заимствований сложилась определенная классификация его участников, где в качестве основных финансовых посредников выступают: коммерческие банки, кредитные союзы, страховые компании, негосударственные пенсионные фонды, инвестиционные фонды, финансовые компании, факторинговые компании [1].

Применение многих традиционно используемых способов финансирования затруднено для инновационного бизнеса. Формирование заемного капитала ограничено отсутствием необходимого обеспечения; эмиссионное финансирование (например, выпуск облигаций) связано с рисками непроджи размещенных ценных бумаг, а также с большими затратами на эмиссию; инвесторы, как правило, не готовы к такому уровню риска, с которыми связаны инновационные проекты [4]. Поэтому рассмотрим другие источники и схемы финансирования инновационных проектов, которые априори учитывают инновационную специфику.

Развитие инновационной деятельности как на уровне отдельного предприятия, так и на уровне интегрированных структур и государства в целом предполагает создание стройной и хорошо обоснованной системы финансирования. Только в этом случае могут быть созданы необходимые

условия для накопления и маневра финансовыми средствами и возможность их концентрации на ключевых направлениях инновационной политики.

Неоднократно было отмечено, что все источники финансирования инвестиционного проекта делятся на внутренние и внешние. Внутренние источники известны. Главными из них являются уставный капитал, сформированный при учреждении общества, и нераспределенная прибыль. Внутри прибыли заложены амортизационные накопления, которые, к сожалению, стандартно не выделяются в амортизационный фонд. К внутренним резервам финансирования относятся также добавочный капитал, формируемый за счет переоценки основных средств, и краткосрочная кредиторская задолженность. Но она способна лишь эпизодически ресурсно поддерживать инвестиции. Но важнее всего для бизнеса привлекаемые внешние средства.

Одним из источников прямого финансирования инвестиционной деятельности является факторинг.

Факторинг представляет собой комплекс финансовых услуг, оказываемых клиенту в обмен на уступку дебиторской задолженности. Для инновационной фирмы эти услуги могут включать финансирование поставок товаров, страхование кредитных рисков, учет состояния дебиторской задолженности и регулярное предоставление соответствующих отчетов клиенту, контроль своевременности оплаты и работу с дебиторами. Финансирование поставок при факторинге предусматривает, что немедленно после поставки продавцу банк выплачивает в качестве досрочного платежа значительную часть суммы поставки. В различных странах мира размер долгосрочного платежа составляет от 50 до 90% от суммы поставки. Остаток (сумма поставки за вычетом суммы долгосрочного платежа и вычетом комиссии банка) выплачивается продавцу в день поступления денег от дебитора. В ходе факторингового обслуживания может быть профинансирована поставка на любую, даже самую незначительную сумму. Поскольку факторинг является долгосрочной программой финансирования оборотного капитала, договор факторингового обслуживания заключается на неопределенный срок и будет действовать сколь угодно долго, пока обе стороны удовлетворены взаимным сотрудничеством.

Во время коронакризиса факторинг помог многим компаниям остаться на плаву. После пандемии, вопреки прогнозам экспертов, популярность этого инструмента только растет.

Суть факторинга в том, что он позволяет поставщику не дожидаться постоплаты, а сразу получать от банка деньги. В то же время покупатель продолжает платить с отсрочкой, но платит уже банку. И все довольны.

По прогнозам экспертов, с 2023 года на рынке факторинга начнут развиваться новые инструменты, включая торговлю с дружественными

странами в нацвалютах и комплексные программы финансирования поставщиков. Также эксперты предсказали восстановление темпов роста рынка, а в дальнейшем - их ускорение на десять процентов.

Эксперты отмечают важность государственной поддержки для рынка факторинга. В 2023 году перспективы рынка будут зависеть от расширения или сужения воронки мер господдержки через финансовые инструменты.

В текущих условиях использование факторинговых платформ и сервисов может оказать значительную поддержку клиентам. Благодаря таким платформам компании могут быстрее получить доступ к финансам, что особенно важно в период экономической нестабильности [5].

Литература:

1. Дзодзикова, Ф.В. Факторинг как вид финансового посредничества в инфраструктурной составляющей функционирования российского института банкротства / Ф.В. Дзодзикова // Экономика и управление: проблемы, решения. – 2018. – Т. 7. № 12. – С. 112-117.

2. Малинина, Ю.И. Современные способы финансирования инноваций / Ю.И. Малинина, Д.В. Тихонова // Молодой ученый. — 2019. — № 11 (249). — С. 207-209. — URL: <https://moluch.ru/archive/249/57314/>

3. Панова, Е.А. Применение факторинга малыми и средними предприятиями и влияние на него развития информационных технологий / Е.А. Панова // Государственное управление. Электронный вестник.- 2020.- № 80.- URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/primenenie-faktoringa-malymi-i-srednimi-predpriyatiyami-i-vliyanie-na-nego-razvitiya-informatsionnyh-tehnologiy>

4. Управление инновациями: учебник и практикум для вузов / Е.А. Спиридонова. — М.: Юрайт, 2023. — 314 с. — URL: <https://urait.ru/bcode/533913/p.172>

5. https://finance.rambler.ru/importozameshchenie/50618393/?utm_content=finance_media&utm_medium=read_more&utm_source=copylink

МЕТОДЫ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЗЕМЕЛЬНЫХ РЕСУРСОВ НА СЕЛЬСКИХ ТЕРРИТОРИЯХ

Николаев О.В., д.э.н., профессор кафедры экономики и финансов,

Зайдуллин С.Т., аспирант

*Российский государственный университет народного хозяйства
имени В.И. Вернадского*

В настоящее время использование земельных ресурсов на сельских территориях стало предметом всё более пристального внимания со стороны научных сотрудников институтов, университетов и преподавателей вузов. В свете экономических преобразований и стремления обеспечить устойчивое развитие сельских территорий, необходимо эффективно оценивать использование этих ресурсов. Данная

научная статья рассмотрит различные методы оценки эффективности использования земельных ресурсов на сельских территориях с точки зрения экономики.

Использование земельных ресурсов на сельских территориях имеет огромное значение для развития сельского хозяйства, обеспечения продовольственной безопасности и достижения устойчивости сельскохозяйственного сектора. Однако не всегда оно осуществляется с наивысшей эффективностью. Чтобы оптимизировать это использование, нужно разработать методы его оценки.

Первым методом, который рассматривается в статье, является экономическая оценка использования земельных ресурсов. Она основывается на анализе затрат, доходов и прибыли от использования земли. С помощью этого метода можно определить экономическую эффективность различных сельскохозяйственных предприятий и систем использования земельных ресурсов. Такой подход позволяет определить, какие виды сельскохозяйственных деятельности и культурные растения наиболее выгодны с экономической точки зрения.

Второй метод - экологическая оценка использования земельных ресурсов. Он направлен на изучение воздействия сельскохозяйственных процессов на окружающую среду и биоразнообразие. В рамках этого метода проводится оценка землепользования, включая его влияние на почву, водные ресурсы и биологические системы. Экологическая оценка позволяет определить, насколько устойчиво и экологически безопасно осуществляется использование земли.

Третий метод - социальная оценка использования земельных ресурсов. Он направлен на изучение влияния использования земли на жизнь сельских сообществ, включая их социальные и экономические аспекты. Социальная оценка позволяет определить, насколько использование земельных ресурсов способствует улучшению качества жизни местного населения и обеспечению социальной стабильности.

Комплексный подход, сочетающий экономическую, экологическую и социальную оценки, является наиболее полезным в изучении эффективности использования земельных ресурсов на сельских территориях.

Экономическая эффективность играет важную роль в оптимизации использования земельных ресурсов на сельских территориях. Она позволяет оценить стоимостную эффективность различных агрокультур и агротехнологий, а также обосновать решения по оптимизации их использования. Экономические методы оценки эффективности являются неотъемлемой частью устойчивого развития сельского хозяйства.

Например, в статье исследуются примеры стран, развивающихся в сложных условиях, которые успешно применяют экономические методы оценки эффективности для оптимизации использования земельных

ресурсов. Одним из таких примеров является Китай, где проводятся исследования по разработке агротехнологий с учетом экономической эффективности. Это позволяет определить оптимальные культуры и методы возделывания для максимизации прибыли фермеров при ограниченном количестве земельных ресурсов.

Другим примером является Бразилия, где проводятся исследования по оценке экономической эффективности использования земельных площадей под различные типы агрокультур. Это помогает сельскому хозяйству оптимизировать свою деятельность, выбирая наиболее прибыльные и эффективные культуры.

Исследования также подтверждают применимость экономических методов оценки эффективности. Например, исследование проведенное Аграрным экономическим институтом в Германии показало, что использование экономических показателей при принятии решений в сельском хозяйстве приводит к повышению эффективности использования земель, увеличению прибыли и снижению негативного воздействия на окружающую среду.

Одним из методов, который используют для оценки экономической эффективности использования земли на сельских территориях является анализ затрат и доходов, который позволяет определить, насколько прибыльным является использование земли в сельском хозяйстве.

Далее в статье рассмотрены результаты исследований, в которых был использован данный метод в различных странах. Они позволяют сделать выводы о том, что эффективность использования земли может существенно различаться в разных регионах и сельскохозяйственных предприятиях.

Также в статье рассматриваются методы стоимостной истощаемости ресурсов. Эти методы позволяют учитывать не только текущую прибыльность использования земли, но и его долгосрочную стоимость. Таким образом, они помогают оценить, насколько устойчиво и эффективно происходит использование земельных ресурсов.

В контексте статьи также обсуждаются методы анализа эффективности инвестиций. Эти методы позволяют оценить, насколько успешно используются инвестиции в сельское хозяйство и каковы их последствия для экономической эффективности использования земли.

Наконец, статья также рассматривает методы планирования использования земли на сельских территориях. Эти методы позволяют определить наилучший способ использования земельных ресурсов, чтобы достичь максимальной экономической эффективности и устойчивого развития сельскохозяйственного сектора.

В целом, статья представляет обзор основных методов оценки экономической эффективности использования земельных ресурсов на сельских территориях. Она помогает понять, какие факторы влияют на

прибыльность использования земли в сельском хозяйстве и как можно улучшить ее результативность.

Одной из инноваций в методах оценки эффективности использования земельных ресурсов на сельских территориях является применение географических информационных систем (ГИС). ГИС позволяют визуализировать и анализировать пространственные данные, такие как использование земель, сельскохозяйственные угодья и другие факторы, влияющие на эффективность сельскохозяйственного производства. Это помогает принимать обоснованные решения по планированию землепользования и оптимизации использования земельных ресурсов.

Другой перспективой развития методов оценки эффективности использования земельных ресурсов на сельских территориях является использование дистанционного зондирования. С помощью спутниковых снимков можно получить информацию о состоянии растительного покрова, плотности посевов, наличии вредителей и других факторов, влияющих на урожайность. Это позволяет более точно оценить эффективность использования земли и оптимизировать процессы сельскохозяйственного производства.

Одной из важных инноваций в методах оценки эффективности использования земли на сельских территориях является внедрение агроэкологических показателей. Они позволяют учитывать влияние сельскохозяйственных методов на окружающую среду и оценивать устойчивость агроэкосистем. Это важно для сохранения биоразнообразия, предотвращения загрязнения почвы и воды и обеспечения устойчивого сельского хозяйства.

В целом, инновации в методах оценки эффективности использования земельных ресурсов на сельских территориях позволяют более точно оценивать и оптимизировать процессы сельскохозяйственного производства. Они способствуют устойчивому развитию сельского хозяйства, улучшению качества почвы и охране окружающей среды.

Цель данной статьи заключается в представлении концепции оценки эффективности использования земельных ресурсов на сельских территориях с позиции экономики. Автор стремится объяснить, как можно оценивать и оптимизировать использование земельных ресурсов сельскохозяйственными предприятиями и сельскохозяйственными сообществами с целью достижения максимально возможной экономической эффективности.

Однако, авторы также отмечают, что существуют альтернативные точки зрения, связанные с экологическими и социальными аспектами данной проблемы. Оценка эффективности использования земельных ресурсов должна учитывать не только экономические показатели, но и влияние на окружающую среду и социальное благополучие населения,

особенно в сельских районах.

В заключении статьи авторы призывают к дальнейшему исследованию и обсуждению этих вопросов, чтобы достичь комплексного подхода к эффективному использованию земельных ресурсов. Он подчеркивает важность учета экологических и социальных факторов при разработке стратегий использования земли и при принятии решений в сфере сельского хозяйства. Только таким образом можно достичь устойчивого развития сельских территорий и обеспечить долгосрочное благополучие всех заинтересованных сторон.

Оценка эффективности использования земельных ресурсов на сельских территориях имеет большое значение для обеспечения устойчивого развития сельского хозяйства. В современном мире, где растущая потребность в продовольствии и других аграрных ресурсах сталкивается с ограниченностью площадей под обработку, эффективное использование земли становится особенно актуальным.

Оценка эффективности использования земельных ресурсов позволяет определить, насколько эффективно и рационально используются доступные земельные площади. Это включает в себя оценку качества почвы, наличия влаги, солнечное освещение, климатические условия и другие агрономические факторы. Также учитываются аспекты экономической и социальной эффективности использования земли.

Оценка эффективности использования земельных ресурсов помогает определить, какие меры и инновации могут быть внедрены для улучшения производительности и экологической устойчивости сельского хозяйства. Например, на основе данной оценки можно разработать оптимальные схемы севооборотов, использование удобрений и пестицидов, а также применение новых технологий в области орошения и механизации.

Оценка эффективности использования земельных ресурсов также помогает устанавливать эффективные меры по сохранению почвы, биоразнообразия и водных ресурсов. Сельское хозяйство, проводимое без учета экологических и эффективных критериев использования земли, может привести к истощению почвы, загрязнению вод, вымиранию местных видов и иным негативным последствиям.

Литература:

1. Актуальные проблемы сельского хозяйства и аграрной науки в Западной Европе / под ред. С.В. Алеева. – М.: Издательство Московской областной аграрной академии, 2017.

2. Балдин, А.Д. Методика оценки эффективности использования земельных ресурсов в сельскохозяйственных организациях / А.Д. Балдин, В.В. Даваши // Проблемы развития АПК. - 2016. - № 1 (85). - С. 65-69.

3. Методы оценки эффективности использования земельных ресурсов в сельском хозяйстве России / Д.Ю. Хакимов, Д.В. Иванов, Ю.В. Родионов и др. // Аграрная наука. - 2018. - № 3. - С. 21-27.

4. Оценка и учет эффективности использования земельных ресурсов в сельском хозяйстве Украины / М.В. Добровольский, В.А. Петраковский, Ю.Н. Доков, Г.К. Кузмичев // *Agroinnovations*. - 2019. - № 4 (31). - С. 23-30.
5. Оценка эффективности использования земельных ресурсов в сельском хозяйстве Беларуси / И.И. Тищенко, С.Д. Подгорный, Т.В. Василевич и др. // *Белорусский журнал экологии*. - 2018. - Т. 32.- № 4. - С. 324-333.
6. Data-driven approaches to land resource evaluation and monitoring in Western Europe / A.J. Nielsen, M. Schmidt, C. Bendixen, R. Fensholt // *Journal of Environmental Management*. - 2016. - Vol. 177. - P. 237-250.
7. Evaluating Land Use Efficiency and Sustainability in Western Europe: A Data Envelopment Analysis Approach / A. Cárdenas-García, C. del Río-Rama, C. Peña-Valdivia, J. T. Clemente-Almendros // *Sustainability*. - 2017. - Vol. 9, Issue 8. - P. 1364.
8. *Russian Agricultural Bulletin*. – М.: Российская академия наук, 2019.
9. Sustainable land resource management: A multidimensional framework for assessing land use efficiency / F.X. Barthelmes, K.-H. Erb, M. Fader // *Environmental Science & Policy*. - 2017. - Vol. 69. - P. 23-33.
10. Economic and environmental evaluation of sustainable land use and resource management in Europe / M.J. Brouwer, K. Bokkers, T.R. Toxopeus, J.K. Terörde // *Environmental Science & Policy*. - 2018. - Vol. 80. - P. 282-288.

СОБСТВЕННОСТЬ: КЛЮЧЕВОЙ ФАКТОР ЭКОНОМИКИ

**Николаев О.В., д.э.н., профессор кафедры экономики и финансов,
Литвина Н.И., к.э.н., доцент кафедры экономики и финансов,
Веселов О.Е., магистрант
*Российский государственный университет народного хозяйства
имени В.И. Вернадского***

Вопросы собственности, как средства производства, всегда остро стоят как в России, так и за рубежом, имеют политическую и социально-экономическую составляющую и были в центре внимания еще классиков политэкономии.

Собственность, согласно марксистской теории, выражает отношения присвоения средств производства и созданных благ в процессе воспроизводства и находится в постоянном развитии. Они выступали за уничтожение частной собственности, победу пролетариата над буржуазией. Но на практике в СССР был построен государственный капитализм.

Западные ученые, такие как Р. Коуз и А. Алчиан, видят в этой экономической категории лишь отношения человека и вещи, использование, контроль, управление и т.д. Вместе с тем, это дает дорогу экономической и политической власти в обществе и определяет его сущность и строй.

Впервые в истории четко закреплено понятие собственности в Древнем Риме в кодексе императора Юстиниана «Римское право», где она

трактована как право владения, пользования и распоряжения имуществом.

Право собственности закрепляет материальную основу любого общества – экономические отношения собственности, поэтому отношения собственности и право собственности являются взаимосвязанными и взаимообусловленными категориями [3].

Содержание собственности определяет социальную структуру, состав инструментов управления социально-экономическими процессами, порядок распределения доходов и, в конечном итоге, уровень и качество жизни населения [5].

Наибольшее распространение в мире получила акционерная собственность. К. Маркс назвал ее «всеобщей частной собственностью» [4]. Акционерная собственность возникает на основе добровольного объединения денежных средств различных слоев населения. Данное объединение становится основой коллективного создания доходов и их индивидуального присвоения в виде дивидендов. Мировая экономика сплетена из транснациональных компаний в виде акционерных обществ, акции которых продаются на мировых биржах, что способствует притоку капитала в перспективные отрасли экономики.

Согласно Гражданскому кодексу Российской Федерации в нашей стране признаются частная, государственная, муниципальная и иные формы собственности [1].

В экономике современных стран огромную роль играет государственная собственность. Доля ее в развитых странах достигает до 35 %, это ОПК, космос, информационная и социальная инфраструктура, наука, образование, здравоохранение. Ученые либеральных взглядов как в нашей стране, так и за рубежом считают, что эта форма собственности не эффективна по определению. На наш взгляд, эффективность зависит прежде всего от управления.

Мировая практика показывает, что государственная собственность имеет ряд преимуществ по сравнению с другими формами собственности, а именно: обеспечение безопасности страны, решение вопросов занятости населения, оптимизация структуры национальной экономики.

В странах Запада вопросы собственности решаются правительствами в зависимости от экономической политики сил, приходящих к власти. Здесь происходит как приватизация, так и национализация.

В России к началу 90-х годов в государственной собственности находилось более 90% основных производственных фондов страны. При переходе к рынку осуществилась поспешная приватизация, как основной метод радикальных рыночных реформ Б.Н. Ельцина, Е.Т. Гайдара, А.Б. Чубайса. Опыт развитых стран показывает, что разгосударствление не тождественно уходу государства из экономики. Современное производство не может развиваться без государственного регулирования, которое в свою очередь должно иметь определенные пределы.

Как следует из мирового опыта, наиболее распространенными являются следующие способы разгосударствления.

1. Приватизация собственности. Совладельцами бывших государственных предприятий могут становиться сами коллективы, физические лица, банки, иностранные фирмы и так далее. Кроме того, приватизация не всегда должна быть стопроцентной, нередко экономически целесообразно сохранить за государством контрольный пакет акций ранее принадлежащего ему предприятия. На рисунке приведены цели приватизации.

2. Либерализация рынков. В данном случае государство снижает или отменяет барьеры, которые препятствуют доступу конкурентов, реализует стимулирующие меры для диверсификации, ослабляет ограничения в таможенной сфере.

3. Оздоровление государственного сектора. Государственные предприятия постепенно переходят на условия функционирования в рыночной обстановке. К этим условиям относятся: сокращение бюджетных поступлений, отказ от списания кредиторской задолженности, распространение принципов работы, характерных для частного бизнеса.

К сожалению не все цели приватизации в России были достигнуты, произошло падение ВВП, резкая дифференциация доходов населения, бедность, социальная нестабильность. Однако появилась сфера услуг не хуже западной, банковская отрасль, предпринимательская свобода, начался строительный и торговый бум (рис.).



Рис. Цели приватизации

Масштабы приватизации зависят от того, насколько были велики размеры проведенной до этого национализации. В странах, где метод национализации применялся редко (США, Япония, Германия), размеры приватизации и случаи ее применения незначительны. И наоборот, предшествующей масштабной национализации соответствует приватизация в значительных размерах (Великобритания, Франция).

Все способы приватизации могут быть объединены в основные модели (методы):

- 1) денационализация (реприватизация);
- 2) продажа;
- 3) бесплатное распределение.

Всего мировой опыт насчитывает 22 различных способа приватизации.

Денационализация – это восстановление в правах собственности лиц, незаконно лишенных имущества. Ее основные формы:

- реституция (возвращение собственности ее прежним владельцам в натуральной форме);
- компенсация (в форме ценных бумаг или денег).

Продажа – это метод прямых продаж активов, ценных бумаг, имущественных комплексов либо заранее известному инвестору, либо на денежных аукционах, конкурсах. Полученные деньги могут стать источником поступлений в бюджет или использоваться как инвестиции в приватизированное предприятие.

Вместе с тем по эффективным ценам продается лишь небольшая часть предприятий, обычно прибыльных. Основная масса предприятий продается по заниженным ценам. Этот метод был преобладающим в Венгрии, Хорватии, Эстонии, Польше.

Бесплатное распределение осуществляется путем выдачи приватизационных ваучеров. Преимуществом метода является сравнительно быстрое бесконфликтное распределение государственных активов среди большого числа граждан. Данный метод преобладал в Чехии, Словакии, России, Монголии, Албании.

В настоящее время в экономике России преобладает частная собственность, на долю которой приходится 85%.

В системе экономических отношений не исключено и сосуществование частной и государственной собственности. В этом случае имеет место смешанная экономика. Однако всегда преобладает одна из двух форм собственности: либо частная, либо государственная. Именно она и формирует общественный строй.

В условиях цифровых трансформаций особое значение имеет совокупность мер по охране, защите и вовлечению объектов интеллектуальной собственности в хозяйственный оборот [2].

Таким образом, государство должно обеспечивать равенство игроков

рынка, неприкосновенность собственности, свободу договора, гражданские права. Все это способствует развитию цивилизованных форм предпринимательства.

Литература:

1. Гражданский кодекс Российской Федерации.- М.: Проспект, 2022. – 800 с.
2. Гаврилюк, А.В. Интеллектуальная собственность в цифровой экономике: теоретические и практические аспекты / А.В. Гаврилюк // Интеллект. Инновации. Инвестиции. – 2021. – № 2. – С. 20-33.
3. Мельников, В.В. Институт собственности в рыночной экономике Российской Федерации / В.В. Мельников // Российский научный вестник. – 2022. – № 2. – С. 60-64.
4. Теняков, И.М. Альтернативы стагнации российской экономики: новый геополитэкономический контекст / И.М. Теняков, К.А. Хубиев, Д.Б. Эпштейн, А.В. Заздравных // Terra Economicus. – 2022. – Т. 20. № 2. – С. 40-58.
5. Хадиуллина, Г.Н. Трансформация форм реализации государственной собственности в российской экономике / Г.Н. Хадиуллина // Экономика и бизнес: теория и практика. – 2021. – № 12-3 (82). – С. 140-143.

ПРИОРИТЕТЫ РАЗВИТИЯ СЕЛЬСКИХ ТЕРРИТОРИЙ НА ВОСТОКЕ И ЗАПАДЕ

**Николаев О.В., д.э.н., профессор кафедры экономики и финансов,
Хоменко А.А., аспирант
*Российский государственный университет народного хозяйства
имени В.И. Вернадского***

В большинстве стран текущую ситуацию в сельской местности можно охарактеризовать как негативную: явления кризиса, экономическая нестабильность, уменьшение численности населения (из-за падения рождаемости и активной миграции жителей в города), сокращение трудовых и производственных ресурсов, бедная социальная инфраструктура, неудовлетворительное качество сферы услуг. Данные проблемы обуславливают необходимость перехода сельских территорий к устойчивому развитию. Все больше стран признают это важной государственной задачей [1, 2].

Несмотря на многочисленные труды ученых по всему миру, обилие различных программ, механизмов развития, не существует «идеальной» и «единой» методологии развития сельских территорий. Каждое государство (исходя из своих потребностей и целей) руководствуется определенным инструментарием и способом управления субъектами, однако, необходимо учитывать социально-экономическую, культурную и экологическую составляющую в обстановке конкретного региона. К сожалению, не везде это соблюдается, поэтому до последних лет наблюдалась достаточно

низкая эффективность и скорость перехода к устойчивому развитию [2].

По мнению ученых, общими чертами при формировании концепции являются:

- диверсификация экономики;
- воспроизводство трудовых и природных ресурсов;
- финансовая поддержка малого бизнеса;
- создание комфортных условий для жизни на селе, а также формирование «благоприятного облика».

Приоритеты развития. Запад. В Европейском Союзе существует два направления поддержки развития сельских районов – общая политика и политика, связанная с наращиванием социально-экономической устойчивости. Преследуются следующие цели:

- увеличение влияния сельского хозяйства в общем секторе экономики;
- формирование устойчивых механизмов управления ресурсами;
- экологическая безопасность;
- баланс развития сельского хозяйства и промышленности, обеспечение занятости населения [6].

Для успешной реализации политики в области сельских территорий в Европейском Союзе сформирован единый денежный фонд. К 2027 году будет выделено порядка 95 миллиардов евро для поддержки сёл стран-участниц ЕС. Кстати, примерно 10% от суммы фонда пойдет на разрешение последствий после всемирной Пандемии КОВИД-19. На настоящий момент есть опубликованный регламент от 2020 года, в котором изложены правила, структура и объем финансирования программ развития сельских территорий ЕС, данные представлены в таблице [4, 5].

Таблица

Объем финансирования развития сельских территорий в ЕС

Страна	Объем финансирования, млн евро	% от общего объема финансирования ЕС
<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>
Австрия	3938	4,0
Бельгия	648	0,7
Болгария	2367	2,4
Венгрия	3431	3,5
Греция	4718	4,7
Германия	9446	9,5
Дания	920	0,9
Италия	10443	10,5
Испания	8297	8,4
Ирландия	2191	2,2
Кипр	132	0,1
Литва	1613	1,6
Латвия	1076	1,1

1	2	3
Люксембург	101	0,1
Мальта	97	0,1
Нидерланды	765	0,8
Польша	8698	8,8
Португалия	4058	4,1
Румыния	8128	8,2
Словения	838	0,8
Словакия	1560	1,6
Соединенное Королевство	5200	5,2
Франция	11385	11,5
Финляндия	2380	2,4
Хорватия	2026	2,0
Чехия	2306	2,3
Швеция	1764	1,7
Эстония	823	0,8

Франция является лидером среди стран-участников по развитию сельской местности. В стране работает порядка 30 программ с общей долей финансирования в 11,5%. В послевоенные годы начало свою работу агентство «DATAR», целью которого являлось наращивание производственных ресурсов в провинции. Для этого правительство установило льготные условия по уплате налогов, субсидии, большое внимание уделялось сельскому туризму и развитию инфраструктуры.

Основным отличием ведения политики по устойчивому развитию сельских территорий является общность ее проведения. Эксперты объясняют это тем, что проведение национальной политики в отдельно взятом государстве является малоэффективным инструментом, однако, каждый участник программы имеет свободу во внесении изменений, учитывая потребности конкретного региона. В качестве примера приведем программу «LEADER», действующую на территории 28 государств, основными приоритетами являются: развитие всех форм предпринимательства (включая малый бизнес), производство экологичной продукции, строительство доступного жилья, формирование партнерства «государство-частное лицо» [7].

Приоритеты развития. Восток. Примерно 50% населения Китайской Народной Республики было занято в селе на полях. Низкое качество жизни, дифференциация доходов и прочие проблемы побудили жителей покинуть свои жилища и отправиться в города для поиска лучшей жизни, что привело к перенаселению в города и проблемам в сельском хозяйстве. Для правительства стала очевидна мысль о том, что аграрная сфера имеет важное значение для экономики государства, но в то же время необходимо развивать сельское хозяйства в целом, учитывая растущую урбанизацию и население страны.

Итак, первым важным шагом для фермеров послужила отмена большинства налогов (накопительный, социальный, административный, налог на детей и другие). Спустя 2 года зафиксирован рост доходов фермерских хозяйств на 6-8%, данное явление служит положительным подтверждением избранной политики страны в отношении сельских территорий.

Министерство сельского хозяйства КНР разрабатывает социально-экономическую программу по функционированию сельских территорий, повышению образовательно-культурного развития жителей (крестьян). На пути реализации программы существовала большая проблема - миграция трудовых ресурсов (рабочих) в урбанистические регионы с развитой промышленностью. Это способствовало одновременно росту индустриализации государства (за счет дешевой рабочей силы) и обеднению сельской местности. Только к 2021 году Китай заявляет о том, что данная проблема разрешилась.

Свежей программой устойчивого развития сельских территорий Китая является «Стратегия возрождения сельских территорий». К 2035 году планируется полная модернизация и автоматизация процессов в аграрном и животноводческом секторе сельского хозяйства, а к 2050 году страна должна построить «образцовые деревни» для формирования у молодежи положительного образа жизни в сельских районах. Особое внимание уделено доходам деревенских фермеров.

Приоритетными направлениями являются – переход к возобновляемым ресурсам, перерабатываемому производству, сохранение экологии, борьба с негативными изменениями климата [3].

На примере Японии можно оценить влияние современных информационных и технологичных средств. За последние годы разработаны и внедрены следующие машины: автоматические рисопосадочные комбайны, дроны-удобрители, автоматические косилки. Отчетливо наблюдается явление «декарбонизации» - переход от нефти к возобновляемым источникам энергии: в сельских районах используют избыток древесной массы в качестве источника энергии, тем самым сокращая выбросы углекислого газа. Ожидается, что скоро научатся использовать водный поток на рисовых полях для получения энергии. Помимо экологического аспекта сельские территории получают возможность экономии средств, ведь больше не придется платить сторонним предприятиям [8].

В заключении хотелось бы отметить, что каждый регион определяет свой вектор развития при формировании различных программ по устойчивому развитию сельских территорий. Но общими чертами для них является разработка методов по повышению эффективности производства, которые в то же время будут преодолевать последствия изменения климата. Особое внимание уделяется поддержке местных инициатив,

органам самоуправления. Не стоит забывать про использование средств научного технического прогресса и информационных технологий.

Литература:

1. Гаевская, З.А. Зарубежный опыт устойчивого развития сельских территорий / З.А. Гаевская // Стратегия устойчивого развития регионов России.- 2011.- № 8.- С. 126-130.
2. Меренкова, И.Н. Устойчивое развитие сельских территорий: теория, методология, практика / И.Н. Меренкова. –Воронеж: ГНУ НИИЭОАПК ЦЧР России, 2011. - 265 с.
3. Chen, L., & Wen, C. (2018). Rural Green Development and Rural Revitalization: Internal Mechanism and Empirical Analysis. *Technology Economics*, 10, 98-106.
4. Constantin, M., Radulescu, I.D., Andrei, J.V., Chivu, L., Erokhin, V., & Gao, T. (2021). A Perspective on Agricultural Labor Productivity and Greenhouse Gas Emissions in Context of the Common Agricultural Policy Exigencies. *Economics of Agriculture*, 68(1), 53-67.
5. Covas, A., Covas, M. & Dallabrida, V. (2019). Os signos distintivos territoriais e a smartificação do território. uma abordagem exploratória, *Biblio3W Revista Bibliográfica de Geografia y Ciencias Sociales*, ISSN: 1138-9796, Vol. XXIV. Núm. 1.268, 20 de abril de 2019
6. EC- European Commission (2021). A long-term Vision for the EU's Rural Areas - Towards stronger, connected, resilient and prosperous rural areas by 2040, Brussels, 30.6.2021
7. Santos, M.O. (2022). Introdução à teoria e prática de elaboração de cenários, Univ. de Évora, Departamento de Sociologia- Mestrado em Sociologia 2021-2022, Texto n.6\
8. Ochiai, M. (2023). Rural Development in Japan. S. Urata et al. (eds.), *Sustainable Development Disciplines for Society, Sustainable Development Goals Series*, https://doi.org/10.1007/978-981-19-5145-9_3

ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В УПРАВЛЕНИИ ПЕРСОНАЛОМ

**Новак Н.А., магистрант кафедры экономики и финансов
*Российский государственный университет народного хозяйства
имени В.И. Вернадского***

Информационные технологии в управлении персоналом стали неотъемлемой частью современных организаций. В условиях быстрого развития цифровой эры, использование Технологий Информации и Коммуникаций (ТИК) становится не только необходимостью, но и важным инструментом для оптимизации работы с персоналом и повышения его эффективности.

Сегодняшний рынок труда стал более конкурентоспособным, что представляет новые вызовы и возможности для управления персоналом. Информационные технологии стали незаменимыми инструментами в эффективном управлении персоналом.

Одной из ключевых задач информационных технологий в области управления персоналом является автоматизация процессов, связанных с работой сотрудников. С помощью специализированного программного обеспечения, организации могут существенно упростить такие процессы, как найм и отбор персонала, управление рабочим временем, оценка производительности, обучение и развитие сотрудников, а также управление заработной платой и другими аспектами персонала. Автоматизация этих процессов позволяет сэкономить время и ресурсы, устранить рутинные задачи, а также минимизировать возможность ошибок и улучшить точность подсчетов.

Еще одним важным аспектом использования информационных технологий в управлении персоналом является создание централизованной базы данных, которая содержит информацию о каждом сотруднике. Благодаря этому, менеджеры и HR-специалисты могут быстро и легко получить необходимые данные о каждом сотруднике - его контактные данные, профессиональный опыт, образование, результаты предыдущих оценок, информацию о премиях и повышениях и многое другое. Такая база данных позволяет более глубоко анализировать работу персонала, выявлять тренды и паттерны, а также принимать более обоснованные решения в области управления персоналом.

Кроме того, с помощью информационных технологий можно организовать эффективную коммуникацию внутри организации. Виртуальные чаты, совместные рабочие пространства и другие инструменты позволяют сотрудникам быстро и удобно обмениваться информацией, совместно работать над проектами и решать проблемы. Это особенно актуально в случае удаленной работы или в компаниях с филиалами в разных городах или странах.

1. Внедрение информационных технологий в управление персоналом:

- Персональные информационные системы (HRIS) позволяют управлять информацией о сотрудниках, такую как персональные данные, квалификация, оплата труда, профессиональное развитие и др. HRIS позволяет автоматизировать процессы управления персоналом, упростить отчетность и повысить эффективность работы.

- Электронное досье сотрудника является электронной версией традиционного трудового договора и включает в себя информацию о работнике, его навыках, обучении и профессиональном развитии. Электронное досье позволяет быстро получить необходимую информацию о сотруднике и упростить процессы связанные с управлением персоналом.

- Системы видеонаблюдения и распознавания лиц могут использоваться в процессе приема на работу новых сотрудников. Они позволяют подбирать кандидатов на основе определенных параметров, таких как внешность, профессиональные навыки и др.

2. Преимущества использования информационных технологий в управлении персоналом:

- Автоматизирование рутинных задач: информационные технологии позволяют автоматизировать процессы, такие как подготовка документов для сотрудников, учет рабочего времени и условий оплаты труда. Это позволяет сотрудникам отдела управления персоналом сосредоточиться на более стратегических задачах.

- Улучшение коммуникации: с помощью информационных технологий можно значительно улучшить коммуникацию между сотрудниками и управлением персоналом. Например, электронные системы управления персоналом позволяют сотрудникам получать необходимую информацию и обращаться за помощью через систему без необходимости личного общения.

- Улучшение принятия решений: информационные технологии предоставляют управлению персоналом точные данные для принятия решений, например, в процессе отбора и найма персонала, оценки профессиональных навыков и эффективности работы. Это позволяет снизить риск ошибок и повысить эффективность процессов.

Несомненно, информационные технологии в управлении персоналом приносят организациям множество преимуществ, такие как повышение производительности, сокращение затрат на управление персоналом и улучшение качества работы. Однако, важно понимать, что успешная реализация информационных технологий требует регулярного обновления и совершенствования, а также аккуратного контроля за безопасностью данных и конфиденциальностью информации.

В последние годы информационные технологии стали неотъемлемой частью управления персоналом в российских организациях. Однако после появления пандемии COVID-19 они стали иметь особое значение. В этом тексте мы рассмотрим, как информационные технологии изменились и как они используются в управлении персоналом в России после появления COVID-19.

Одним из основных изменений, которые произошли в информационных технологиях в управлении персоналом, является увеличение использования удаленных рабочих мест и онлайн-платформ. Раньше, в основном, представители управления персоналом работали в офисах компаний, однако с появлением COVID-19 многие компании перешли на удаленную работу. Это повлекло за собой необходимость использования онлайн-платформ для управления персоналом, таких как виртуальные конференции, проектные системы и различные онлайн-сервисы.

Онлайн-платформы позволяют управлять персоналом гораздо более эффективно и оперативно. Теперь руководители и HR-специалисты могут проводить собеседования и собрания сотрудников виртуально, что

позволяет сэкономить время и ресурсы. Они также могут использовать онлайн-сервисы для оценки качества работы сотрудников, управления их производительностью и мотивации, а также для обучения и развития персонала.

Однако в использовании информационных технологий в управлении персоналом есть и некоторые проблемы. Некоторые сотрудники оказываются не достаточно подготовленными к использованию новых онлайн-платформ и систем, что требует проведения дополнительного обучения и поддержки. Также, в некоторых случаях, возникают проблемы сохранения конфиденциальности данных сотрудников при использовании онлайн-сервисов. В целом, информационные технологии стали незаменимым инструментом в управлении персоналом, а их роль будет только расти в будущем.

В 2023 году ожидается, что управление персоналом будет использовать новые технологические решения и инструменты для повышения эффективности и улучшения процессов. Некоторые из них могут быть следующими:

1. Использование искусственного интеллекта (ИИ) в подборе персонала. С помощью алгоритмов машинного обучения и ИИ будет возможно автоматически анализировать и оценивать кандидатов на соответствие требованиям вакансии, что поможет сократить время и усилить точность процесса подбора.

2. Виртуальные тренинги и обучение. Технологии виртуальной реальности (VR) и дополненной реальности (DR) могут использоваться для создания иммерсивных тренировок и симуляций, что позволит персоналу изучать новые навыки и развиваться без необходимости физического присутствия.

3. Аналитика данных в управлении персоналом. Большие объемы данных, связанных с персоналом, могут быть проанализированы и использованы для принятия решений на основе данных. Это может включать оценку производительности, прогнозирование текучести кадров, определение потенциала и разработку планов карьерного роста и многое другое.

4. Самообслуживание и self-service. Через цифровые платформы и порталы персонал может получать доступ к информации о своих работах, зарплате, льготах и других вопросах самообслуживания, без необходимости обращения к HR-отделу. Это позволяет снизить бюрократическую нагрузку и повысить удовлетворенность сотрудников.

5. Мобильное управление персоналом. Мобильные приложения и устройства используются для коммуникации, доступа к информации и управления персоналом независимо от расположения. Это дает возможность HR-специалистам и руководителям сотрудников быть более гибкими и реагировать на ситуации оперативно.

Такие технологические решения и инструменты помогают управленческому составу более эффективно обращаться с персоналом, повышать его производительность и снижать издержки в процессе управления. Однако, важно помнить, что успешное управление всегда включает в себя не только технологии, но и гуманитарные навыки и понимание специфики каждой компании.

Литература:

1. Ивонина, А.И. Современные направления теоретических и методических разработок в области управления: роль soft-skills и hard skills в профессиональном и карьерном развитии сотрудников / А.И. Ивонина, О.Л. Чуланова, Ю.М. Давлетшина // НАУКОВЕДЕНИЕ. – 2017.- Т. 9.- № 1.

2. Степаненко, Е.И. Инвестиции в развитие человеческого капитала как фактор экономического развития предприятия / Е.И. Степаненко, М.А. Смородина // Актуальные проблемы экономики, финансов в условиях глобализации: материалы национальной межвузовской научно-практической конференции студентов, аспирантов, молодых ученых и сотрудников университета.- Балашиха: РГАЗУ, 2023.- С. 324-326.

3. Степаненко, Е.И. Роль информационно-коммуникационных технологий в процессах группового принятия управленческих решений / Е.И. Степаненко, А.А. Козлов // Актуальные проблемы экономики, финансов в условиях глобализации: материалы национальной межвузовской научно-практической конференции студентов, аспирантов, молодых ученых и сотрудников университета.- М.: РГАЗУ, 2023.- С. 260-264.

К ВОПРОСУ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ЗОМБИ КОРПОРАЦИЙ

**Попкова В.Я., магистрант кафедры экономики и финансов
*Российский государственный университет народного хозяйства
имени В.И. Вернадского***

Корпорация-зомби - это название, которое СМИ используют для корпораций, которым для продолжения работы требуется постоянное финансирование. Банк международных расчетов (BIS) определяет «зомби» как акционерное общество, которому не менее 10 лет, которое выплачивает проценты по ссудам, превышающие прибыль до уплаты процентов и налогов.

Определение «корпорация-зомби» применяется к компаниям, которые не получают прибыль, но существуют за счет получения все большего количества кредитов.

Актуальность данной темы заключается в том, что с каждым годом под это определение попадает все больше и больше разных компаний.

Термин «зомби-экономика» появился всего десять лет назад, примерно в одно время с первым ударом Большого финансового обвала.

Многие задаются вопросом: стоит ли инвестировать в корпорацию-

зомби.

С точки зрения экономики, засилье неэффективного бизнеса выглядит большой проблемой. Что же несет вложение в такую фирму частному инвестору? Если речь идет о многолетней истории успеха, то существует большой соблазн купить бумаги «на дне» и хорошо заработать на отскоке. Но рассчитывать, что зомби-компания сможет быстро пройти эту стадию и оздоровиться очень рискованное решение.

Наиболее вероятным развитием событий будет многолетнее существование в таком состоянии и крах при резком удорожания кредитных денег. В лучшем случае подобную компанию ждет реорганизация. Поэтому найти недооцененную акцию среди зомби крайне сложно и рискованно. Возможно, купив такую бумагу, вы действительно будете владеть ею вечно. Но не потому, что это окажется прибыльным вложением. Просто ее котировки на много лет застрянут на одном уровне.

Термин «зомби-корпорация» активно использовался для обозначения японских компаний, которые получали поддержку японских банков в течение «потерянного десятилетия» после краха японского финансового пузыря в 1990 году. Корпорации-зомби в Японии продолжают процветать только за счет кредитов с процентными ставками ниже рыночных, а плохое корпоративное управление по-прежнему является причиной низких темпов роста производства. По мнению Nikkei, к 2020 году Банк Японии стал крупнейшим акционером японских компаний (приобретение активов на сумму 360 млрд долларов) - такая покупка помогла «зомби» продолжить свое существование.

С 2015 года китайское правительство реализует программу по ликвидации или реорганизации десятков тысяч зомби-корпораций в экономике страны.

По данным Европейского центрального банка, около 10% компаний в шести странах еврозоны являются «зомби».

По данным Bianco Research, доля зомби-корпораций в индексе S&P 1500 составляла 14,6% на конец 2017 года, что является самым высоким уровнем за последние 20 лет.

В 2017 году правительство Южной Кореи объявило невыполненным план по искоренению «зомби» в экономике (компании, неспособные покрыть расходы на выплату процентов по операционной прибыли в течение трех лет подряд), на которые приходится 45% корпоративного долга.

По оценкам КПИМГ, доля «зомби» в экономике Великобритании в 2018 г. составила 14%.

Специальное исследование выявило устойчивую тенденцию к увеличению доли зомби-корпораций: в 14 странах с развитой экономикой их доля (в широком смысле) выросла в среднем с 2% в конце 1980-х до 12% в 2016 году и с 1 до 6% в соответствии с узкой трактовкой.

Распространение корпораций-зомби было названо Банком международных расчетов (BIS) одной из четырех причин (наряду с повышенной неопределенностью из-за торговых споров, снижением эффективности монетарных мер центральных банков и замедлением производительности труда) ухудшения ситуации в мировой экономике в 2018-2019 гг., так как практика откладывания проблем на потом увеличивается за счет увеличения долга: когда есть возможность привлечь дешевый кредит, компании менее заинтересованы в улучшении своих показателей за счет собственных ресурсов [1].

Компания может быть определена как «зомби», если ее коэффициент покрытия процентных ставок был, ниже единицы в течение как минимум трех лет подряд и если компания имеет долю как минимум 10 лет.

Узкое понимание: на основе оценки фондового рынка добавлено требование, чтобы компании-зомби имели более низкий ожидаемый потенциал будущего роста, чем компании, не являющиеся зомби. Следовательно, каждый год «зомби» должны иметь отношение рыночной стоимости их собственности к их восстановительной стоимости - коэффициент Тобина (q) - ниже медианы в их секторе в любой год.

По общему определению, медиана q для зомби выше, чем для не зомби, поэтому инвесторы с оптимизмом смотрят на будущее многих зомби-компаний. Узкое определение направлено на устранение этой аномалии - компания-зомби имеет более низкое медианное значение q , немного ниже единицы.

Компании-зомби ограничивают доступ на рынок для новых, более продуктивных компаний, препятствуют созданию новых рабочих мест в экономике и отвлекают капитал в непродуктивные области. Одним словом, они представляют угрозу для экономики и общества.

Есть еще одна сила, которая способствует процессу зомбификации - это печатание денег. Когда центральные банки запустили свои программы количественного смягчения, они подняли доходность (и цены) по всей вселенной облигаций. И когда программы количественного смягчения были расширены, инвесторы столкнулись с необходимостью стремиться к достижению хотя бы некоторого вида прибыльности, что заставило их начать разработку все более рискованных продуктов, тем самым снижая прибыльность этих продуктов. Таким образом, искусственно созданная ликвидность широко распространилась на рынках капитала. Это означало, что даже более рискованные компании с мусорным рейтингом могли получить финансирование на рынке капитала по очень низким процентным ставкам. Это позволило им продолжить работу и усилить зомбирование корпоративного сектора.

Программы QE, например, увеличили количество зомби-корпораций в банковском секторе и на рынках капитала.

В гипотезе Хаймана Мински о финансовой нестабильности корпорация-зомби соответствует третьему классу заемщиков: первый - это хедж-финансирование, при котором должник может выплатить как проценты, так и основную сумму долга, второй - спекулятивное финансирование, когда денежного потока заемщиков достаточно для выплаты процентов, но не долгов, третье - Понци-финансирование (от имени известного итальянского «пирамидостроителя») - денежного потока уже недостаточно для выплаты процентов.

В журналистском и научном сообществе преобладает мнение, что классическим примером зомби-корпораций (в широком смысле) является Tesla, которая производит высокотехнологичные электромобили, но является убыточной: компания была основана в 2003 году на протяжении последних восьми лет показывает чистый годовой убыток, беспрецедентный для корпоративного сектора США.

Согласно Value Investors Club, Tesla представляет собой модифицированную программу Понци: на протяжении всей своей истории компания финансирует свою собственную деятельность, объявляя о новом продукте и собирая авансовый платеж, прежде чем она сможет начать производство - компания расходует привлеченные депозиты клиентов на капитальные затраты и эксплуатационные расходы на изготовление предыдущего продукта. Когда у компании заканчиваются средства, она объявляет о выпуске нового продукта и принимает предоплату для завершения производства ранее анонсированного продукта».

Бизнес в США сейчас изобилует «суперзомби» - теми компаниями, кто не может покрыть без набора долгов не только выплату процентов по старым долгам, но и текущие операционные расходы (за вычетом обслуживания долгов). Формальным критерием является наличие отрицательной EBITDA.

По данным Bloomberg Intelligence, таких «суперзомби» из 600 опрошенных компаний мусорного рейтинга выявлено 47; т.е. 7,8%. В реальном мире, конечно, их больше, поскольку в выборку не вошли непубличные компании (им просто не нужно сдавать отчеты по установленной форме) [2].

Это всё, как и почти вся экономика США после 2008 года, - всего лишь фантомное порождение печатного станка. Если игнорировать риски, многочисленные зомби будут завалены долларовой макулатурой, а сами зомби станут все более прожорливыми и потребуют все больше и больше макулатуры для заполнения.

Главным образом потому, что каждый раз, когда акции компании падают, они выходят на сцену и объявляют о чем-то еще более амбициозном, чем раньше. От бесполезных батарей типа «powerwall» до бесполезных туннелей для перевозки автомобилей, от нереалистичных «гипер-петель» до нереалистичных заявлений о колонизации Марса.

Все сводится к следующему: «Вы не возражаете против того, что мы убыточны, поэтому мы собираемся внедрить новые технологии / снизить стоимость существующих / получить большую часть рынка и т. д. - и немедленно начать генерировать триллионы прибыли. Но время идет, а прибыли не появляется. Похожая схема была реализована с так называемой «сланцевой революцией». Изначально бурение сланцевой нефти было убыточным и убыточным до сих пор.

Кроме того, в первую очередь разрабатывались наиболее доступные и перспективные месторождения, и чем дальше, тем ниже доходность. А снижение производственных затрат за счет упрощения формулы привело к значительной потере качества добываемой нефти (чрезмерное содержание серы в ней).

Для строительства новых скважин требуется все больше и больше кредитов, а денежных потоков от добычи сланцевой нефти недостаточно даже для погашения старых кредитов. Это путь в никуда, гарантированное банкротство (и легче и дешевле признать потерю этих денег сейчас, чем продолжать кредитовать заведомо убыточную отрасль).

Однако если пару лет назад «зомби-компаниями» были в основном разного рода мошенниками, то чем дальше, тем больше «зомби» (не дающих достаточной прибыли и выживающих исключительно за счёт кредитов) появляется и среди традиционных производительных компаний.

Можно смело добавлять в свой список «Форд», «Дженерал Моторс», «Дженерал Электрикс», «Катерпиллар», «Вестингхауз» (отдельные подразделения которой уже признаны банкротами), «nVidia» и многие другие [3].

Общая задолженность «зомби» корпораций сейчас оценивается МВФ в 19 триллионов долларов (их рыночная капитализация в 5-6 раз меньше, а реальная остаточная стоимость еще меньше). И эта сумма постоянно растет.

Происходит именно то, что предсказал Карл Маркс - норма прибыли продолжает падать. И переход к нулевым (а то и отрицательным) ставкам по кредитам ситуацию не спасает. Капитализм умирает.

Если мы возьмем данные о ВВП в «развитых» странах за последние несколько десятилетий и вычтем значения роста долга из показателей роста, мы обнаружим, что действительно долгое время роста не было. Напротив, идет медленный (но ускоренный) спад.

Поскольку корпорации-зомби могут потерпеть неудачу в любой момент, и поскольку корпорации-зомби очень трудно идентифицировать, они представляют большой риск для частных инвесторов, мировой экономики и глобальных рынков активов. Когда корпорации - зомби, наконец, рухнут в большом количестве, они, вероятно, быстро запустят лавину банкротств с широкими и серьезными негативными последствиями.

Опасность заражения зомби заключается в том, что оно может спровоцировать схлопывание центробанковского «пузыря всего», который надували органы денежно-кредитного регулирования за последние 10 лет. Все, что нужно, - это событие, которое отпугнет инвесторов. На сегодняшних раздутых рынках в заключительной фазе цикла это событие может быть относительно незначительным, например, понижение кредитного рейтинга компании или, или имеющим большее значение, например, банкротство крупной корпорации. Все, что нужно, - это искра, которая запустит огненную бурю.

Стоит отметить, что «беспрецедентный уровень» корпоративного долга не может быть исправлен без дефолтов и банкротств. Тем не менее, необходим какой-то кризис очистки, но политика сделает все возможное, чтобы этого не произошло, поскольку банки и пенсионные фонды являются кредиторами этих зомби-корпораций, а банковский и пенсионный кризис это очень плохо с электоральной точки зрения. Это значит, что будут приложены все усилия для того, чтобы «банкет продолжился». Значит, кризис все равно разразится, но с гораздо более катастрофическими последствиями.

Проблема в том, что затем экономика постепенно превращается в зомби-систему. К сожалению, капитализм не может функционировать без депрессии, без кризисов и без массовых банкротств. Очень ценное признание. Другими словами, капитализм уходит с исторической сцены.

Кредит (особенно потребительский) - это воровство из будущего. Результат этого воровства имеет накопительный эффект.

А новый анализ от «JP Morgan» и «Голдман Сакс» показывает, что попытки ФРС (и ЕЦБ в Европе) затопить проблемы с помощью наспех напечатанных денег потерпели неудачу.

Риски заражения зомби для экономики и рынков большинством неправильно понимаются и в настоящее время в значительной степени игнорируются. Но так быть не должно. Большая часть зомби-корпораций создает условия для запуска стихийного краха как глобальных рынков активов, так и всей глобальной экономики.

Миру нужна экономика, основанная на совершенно иных принципах.

Литература:

1. Аскеров, П.Ф. Некоторые аспекты программно-целевого управления АПК / П.Ф. Аскеров.- Инновации и инвестиции.- 2011.- № 4.- С. 37-39.

2. Аскеров, П.Ф. Некоторые аспекты социально ориентированной модели экономики сельского хозяйства / П.Ф. Аскеров // Инновации и инвестиции.- 2011.- № 3.- С. 198-200.

3. Аскеров, П.Ф. Оценка финансового положения производителей подсолнечного масла в России / П.Ф. Аскеров, В.В. Тетдоев, А.Н. Струков, А.В. Сидоров // Экономика, труд, управление в сельском хозяйстве. - 2022. - № 6 (88). - С. 52-58.

4. Аскеров, П.Ф. Повышение эффективности сельскохозяйственного производства на основе информационно-консультационного обслуживания / П.Ф. Аскеров // Техника и оборудование для села.- 2004.- № 3.- С. 41-42.

5. Аскеров, П.Ф. Состояние и некоторые проблемы хозяйственного управления в АПК РФ / П.Ф. Аскеров // Инновации и инвестиции.- 2011.- № 1.- С. 157-161.

6. Development features, financing methods and investment attractiveness evaluation of start-ups in Russia / M.Ya. Veselovsky, M.S. Abrashkin, M. Sikyr, P.F. Askerov, Ju. Gnezdova // The 10th International Days of Statistics and Economics. Conference Proceedings.- 2016.

7. Concept of cluster management in the system of innovative development of regional economy / S.S. Nosova, S.V. Lyubimtseva, A.V. Novichkov, V.I. Novichkov, P.F. Askerov, A.R. Rabadanov // International Journal of Applied Business and Economic Research.- 2017.- Т. 15.- № 12.- С. 113-120.

СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИКИ И ЛОГИСТИКИ WILDBERRIES

**Савченко И.А., магистрант кафедры экономики и финансов
Российский государственный университет народного хозяйства
имени В.И. Вернадского**

В экономике под логистикой понимается научная и практическая деятельность, связанная с организацией, управлением и оптимизацией движения материальных (информационных и финансовых) потоков от источника сырья до конечного потребителя.

Логистика в экономике может способствовать достижению конкурентных преимуществ как в производстве - через рациональное использование имеющихся мощностей, сокращение запаса оборотных средств, кооперацию, интеграцию, совершенствование календарного планирования и т.д., так и в обслуживании благодаря совершенствованию торгового обслуживания, прогрессивной стратегии каналов распределения, более полному удовлетворению потребностей потребителя и т.п.

Развитие сети современных логистических центров имеет следующие социально-экономические выгоды:

- Создание конкурентного преимущества для страны на международном рынке логистических услуг
- Привлечение транзитных потоков
- Развитие сети интермодальных центров на территории страны позволит создать дополнительный источник дохода для государства в виде транзитных сборов; налоговых сборов за использование транзитной инфраструктуры
- Региональная экономическая привлекательность для иностранных инвестиций

- Активизация развития многих отраслей промышленности республики.
- Решение проблем занятости населения

Логистика позволяет поддерживать высокую динамику и движение большого числа экономических операций и сделок, т.е. выступает в качестве важного вида деятельности, способствующего продажам фактически всех товаров и услуг. Чтобы понять ее роль с точки зрения системного подхода, надо представить, что если товары не поступят вовремя, то потребители просто не смогут их купить. Если товары не придут в нужное место или в нужном состоянии, продаж также не будет, нарушится экономическая деятельность во всех цепочках поставок. Прямо или косвенно логистический процесс влияет почти на все сферы человеческой деятельности.

Хотя в современной России развитие логистической отрасли идет достаточно быстрыми темпами, отечественный логистический рынок все же гораздо менее современен и эффективен, чем в ряде зарубежных государств.

Рассмотрим проблемы складской логистики и способы решения, на примере маркетплейса Wildberries:

1. Продукция не промаркирована.

Система маркировки налажена не на всех предприятиях. Где-то маркируют не все единицы продукции, а на отдельных складах нет практики присвоения уникального кода вовсе. Идентификация товара усложняется, в итоге доставка грузов осуществляется медленнее.

Решение: маркетплейс Wildberries обязательно требует индивидуальную маркировку к любому товару, который продавец выставляет на продажу. На каждый артикул, цвет или размер — уникальный баркод. Сотрудник сканирует штрих-коды товаров, а система выдает ему номер стеллажа и ячейки, в котором собирается тот или иной заказ.

2. Неправильно выбрано место расположения склада.

Расходы на транспортировку товара от склада до точек сбыта довольно большие, что приводит к невыгодной работе склада и похожим проблемам.

Решение: Всего на сегодняшний день Wildberries насчитывает 13 складов общей площадью около 450 тыс. кв. м, крупнейшими из которых являются логистические объекты в Коледино и Татарстане, а также небольшие распределительные и сортировочные центры, следовательно у продавца большой выбор куда доставить товар с минимальными затратами.

3. Нет разметки, сотрудники склада тратят больше времени на то, чтобы сориентироваться.

Работники склада не понимают с чем они работают, как они работают, где находятся участки их ответственности, следовательно, начинается путаница.

Решение: Склад, на котором хранятся товары Wildberries, разбит на зоны: в одном месте, например, находится обувь, в другом – вещи, висящие на вешалках, в третьем – белье и т.п. Сборочный лист не привязывается к конкретному заказу, а формируется таким образом, чтобы минимизировать передвижения сотрудника по немаленькому помещению склада и сэкономить его время.

4. Отсутствие специальных знаний в области управления складами.

На работу берут неподготовленных сотрудников и не дают минимальные знания.

Решение: Каждый работник склада Wildberries проходит 2-3 часовое обучение. За это время будущий работник знакомится с предстоящей ему работой, местом работы и оборудованием. Проходит инструктаж по технике безопасности.

5. Инвентаризация.

Без автоматизации – это долгий и рутинный процесс, который зачастую приводит к временной остановке работы склада, а результаты ручной инвентаризации не всегда корректны.

Решение: wildberries работает параллельно с пунктом выдачи у которого есть свой склад, на котором временно хранятся товары, периодически необходимо проверить наличие и состояние товаров. Для этого товар сканируется на протяжении всего логистического пути, до момента покупки потребителем.

6. Нет товара в наличии.

На товар может быть спрос, а его нет в наличии. Это ведёт к убытку поставщика.

Решение: Аналитические алгоритмы Wildberries учитывают регион продажи, поэтому важно обеспечить наличие товаров в тех городах, где зафиксирован наибольший спрос. Таким образом сокращается время доставки и уменьшается вероятность отказа.

Прежде чем выходить с какой-либо продукцией на Wildberries, необходимо подробно проанализировать статистику товаров в нише/категории, в которой вы планируете торговать. По версии Тинькофф за 2022 год, WB — самая популярная площадка в России, на которой торгуют 60% селлеров. По официальной статистике самой площадки, число заказов в 2022 году достигло 1,5 млрд., увеличившись на 88%, чем годом ранее. Всего за прошлый год пользователи приобрели через маркетплейс 1,9 млрд. единиц продукции, что на 81% больше, чем в 2021 году. Учитывая размах и масштабы, подсчет статистики товаров вручную — дело не просто трудоемкое, а практически невыполнимое. И здесь на помощь селлерам приходят сервисы внешней аналитики маркетплейсов:

бесплатные и платные. В их числе — сервис предоставления статистики маркетплейсов SellerFox, который является авторизованным партнером Wildberries. Другими словами, сервис является одним из немногих, который удовлетворяет требованиям информационной безопасности, предъявляемым маркетплейсом, и рекомендуется площадкой на страницах личного кабинета Продавца WB.

Почти половина всех продавцов на маркетплейсах – дистрибьюторы, занимающиеся продажей разных брендов, больше всего их на Яндекс Маркете и AliExpress. Особенность продавцов Wildberries - отличное от среднего соотношение дистрибьюторов и брендов с прямыми продажами: на Wildberries дистрибьюторов меньше, а брендов с прямыми продажами больше, чем в среднем. Селлеры Яндекс Маркета отличаются более низкой долей производителей товаров (рис. 1).



Рис. 1. Рейтинг продавцов на маркетплейсах

Доля продавцов без собственного интернет-магазина выше всего среди продавцов Wildberries и Ozon, среди которых собственный интернет-магазин есть у 13 и 32% соответственно. Среди продавцов СберМегаМаркета и Яндекс Маркета интернет-магазины есть более чем у половины. Также эти продавцы чаще имеют офлайн-магазины. Продавцы AliExpress Россия заметно чаще используют для продажи социальные сети и классифайды (рис. 2).



Рис. 2. Процент продаж с каждой площадки

Самая представленная категория на маркетплейсах – товары для дома и дачи: от 32 до 37% селлеров в зависимости от платформы. Среди

продавцов Wildberries почти столько же продают одежду и обувь (28%). В среднем на каждого продавца приходится 1,4 категории (рис. 3).

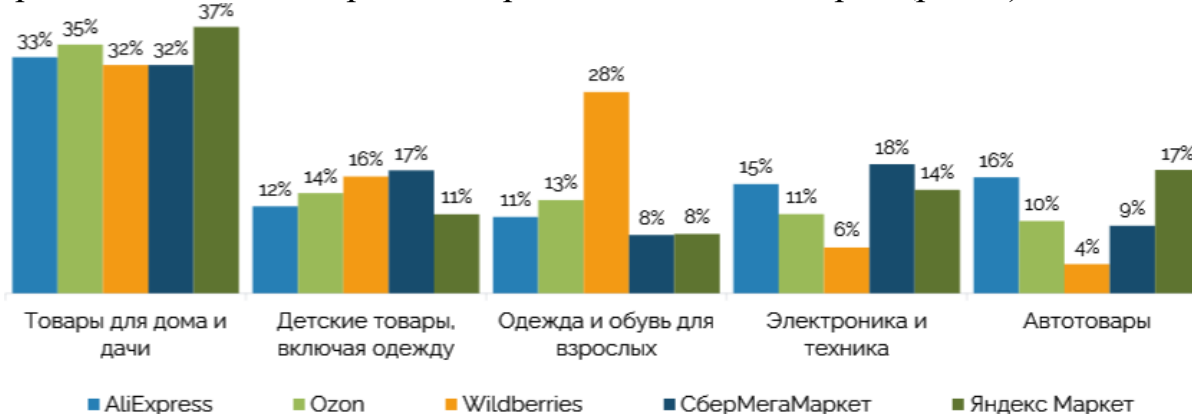


Рис. 3. Топ 5 категорий на маркетплейсах

AliExpress	OZON	WILDBERRIES	СБЕР МЕГАМАРКЕТ	Яндекс Маркет
Среднее количество категорий на одного продавца*				
1,39	1,41	1,28	1,54	1,48
Среднее количество каналов продаж на одного продавца				
2,47	2,09	1,57	2,70	2,33

Рис. 4. Среднее количество категорий и каналов продаж на одного продавца

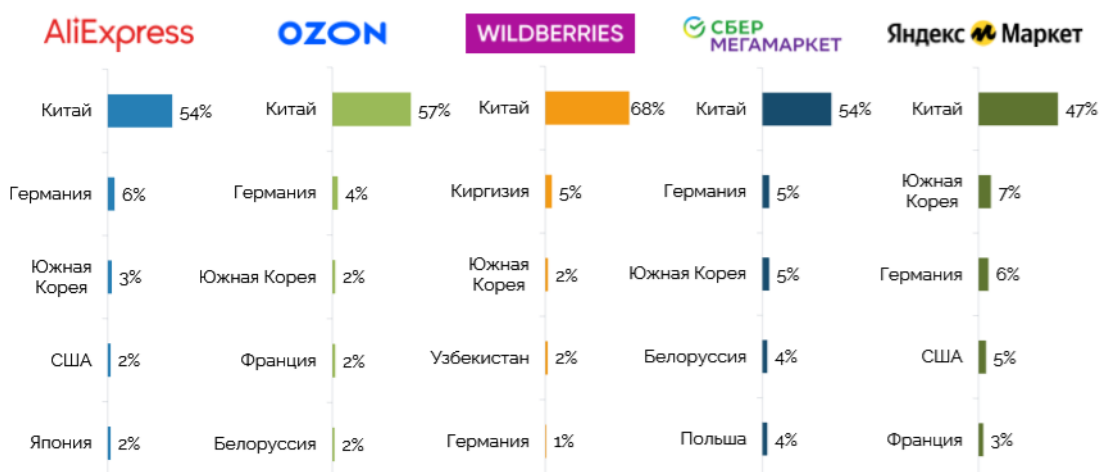


Рис. 5. Страна крупнейшего зарубежного производителя

Селлер — это крупный или малый бизнес, который продает товары на маркетплейсах. Селлерами могут стать самозанятые, ИП и юрлица.

Маркетплейсы по-прежнему оцениваются продавцами как очень эффективный канал с большим приростом — 64% селлеров сообщили о росте объема своих продаж на маркетплейсах за минувший год. Оценки, которые селлеры дали динамике своих продаж, стали более сдержанными по сравнению с периодом пандемии. О росте продаж в собственных интернет-магазинах сообщили в ходе опроса 46% селлеров маркетплейсов. Еще четверть считают, что продажи в их собственном интернет-магазине не изменились за год. Категории-лидеры по индексу годового роста объема продаж через маркетплейсы: товары для ремонта (0,99 по шкале от -2 до 2), товары для дома и дачи (0,93), книги и диски (0,91). В среднем каждый продавец использует 2 маркетплейса. Селлеры СберМегаМаркета — почти все возможные площадки (4,3 на продавца). Селлеры Wildberries — 1,8; на этом маркетплейсе выше всего доля использующих только одну площадку. У продавцов всех платформ второй по популярности площадкой является Ozon. По данным опроса, на Ozon присутствуют более 40% селлеров Wildberries и 70-80% селлеров Яндекс Маркета, СберМегаМаркета и AliExpress Россия. Около 40% селлеров помимо маркетплейсов используют свой собственный интернет-магазин как канал продаж. Среди продавцов Яндекс Маркета и СберМегаМаркета собственные интернет-магазины есть у большинства. Снизилась доля продавцов, использующих соцсети для продажи товаров — с 34% в 2020 году до 24% в 2022 году. Выросла доля ВКонтакте и Telegram — до 71% и 30% соответственно. Продавцы осваивают новые платформы — доля Яндекс.Дзен и TikTok составила 10% и 9% соответственно. 37% продавцов Wildberries планирует выйти на Ozon в ближайшие полгода. У селлеров других платформ самый желаемый маркетплейс для подключения к нему в следующем периоде — СберМегаМаркет.

Для более точного анализа был исследован 2022 год. Во II квартале 2022 г. объем продаж пятерки крупнейших универсальных маркетплейсов превысил 400 миллионов заказов и 500 млрд рублей, по сравнению с тем же периодом 2021 года рост составил +80% по количеству заказов и +73% по денежному объему. Пятерка маркетплейсов обеспечила 4/5 годового прироста рынка по количеству заказов и 4/7 прироста по объему продаж в рублях. Доля пятерки маркетплейсов в общем объеме российского рынка электронной торговли во II квартале 2022 года составила 69% по количеству заказов и 44% в денежном выражении. Это соответственно на 6 и 7 процентных пунктов выше, чем год назад.

Литература:

1. Камайкина, И.С. Принципы и методы управления и использования прибыли организации / И.С. Камайкина, М.И. Азарова // Актуальные проблемы экономики, финансов в условиях глобализации. Материалы национальной межвузовской научно-практической конференции студентов, аспирантов, молодых ученых и сотрудников университета.- Балашиха: РГАЗУ, 2023.- С. 133-139.

МЕДИАЦИЯ КАК СПОСОБ УРЕГУЛИРОВАНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СПОРОВ

**Сатина Е.В., магистрант кафедры экономики и финансов
Российский государственный университет народного хозяйства
имени В.И. Вернадского**

Экономические споры – это конфликты, возникающие в сфере экономической деятельности между юридическими или физическими лицами, а также между предприятиями, организациями и государственными учреждениями, связанные с экономическими интересами, правами и обязанностями. Экономические споры могут касаться различных аспектов экономической деятельности. Основная доля экономических споров приходится на договорные споры, которые связаны с нарушением условий и обязательств, установленных в договорах между сторонами. Это могут быть договоры купли-продажи, аренды, поставки, услуг и другие. Разрешение экономических споров может осуществляться через судебные процедуры, переговоры, включая медиацию и другие методы. Эти споры часто требуют участия юристов и экономических экспертов для эффективного разрешения. Процесс разрешения экономических споров в России может иметь различные особенности в зависимости от характера спора, его сторон, а также органов и судов, которые занимаются разрешением таких споров. Большинство экономических споров проходят следующие этапы их решения.

1) Досудебное урегулирование. Стороны в споре могут попробовать досудебное урегулирование, например, путем переговоров, медиации. Это может помочь избежать судебного разбирательства.

2) Подача иска в суд. В зависимости от характера спора, его суммы и местоположения сторон, иск может быть подан в арбитражный суд (в случае экономических споров между предприятиями) или в гражданский суд (в случае споров с физическими лицами или другими органами). Сторона, инициирующая спор, подает исковое заявление в суд и уведомляет другую сторону о начале судебного процесса.

3) Рассмотрение дела судом. Суд начинает рассмотрение дела, заслушивая доказательства и аргументы сторон. Это может включать в себя проведение заседаний, приглашение свидетелей, экспертов и т.д. По окончании судебного разбирательства суд выносит решение, которое может быть оспорено в вышестоящих инстанциях, если стороны не согласны с ним.

4) Исполнение решения суда. В случае вынесения положительного решения суда, сторона, которая выиграла спор, может приступить к исполнению решения, а судебный акт может быть передан в органы исполнительной власти для принудительного исполнения.

5) Апелляционный и кассационный этап. Стороны имеют право обжаловать решение суда в апелляционной инстанции, если они не согласны с ним. Решение апелляционного суда также может быть обжаловано в кассационной инстанции.

Судебный процесс – вещь непростая, это достаточно долгая, а часто и дорогая процедура. И тут сторонам экономических споров могло бы помочь участие медиатора – специалиста по улаживанию экономических споров. Это может помочь быстрее и дешевле разрешать споры уже на этапе досудебного урегулирования. Досудебное урегулирование финансовых споров – это переговоры между сторонами конфликта, дающие шанс уладить его без обращения в суд. Посредником между спорящими выступает медиатор.

Медиация – это возможность сократить временные и финансовые ресурсы, избежав обращения в суд. Судебные разбирательства изматывают морально и материально как истца, так и ответчика. Ведь только при подаче судебного иска уже потребуется оплатить госпошлину, не говоря уже о стоимости услуг адвоката и прочих издержках. Поэтому можно выделить следующие преимущества применения процедуры медиации: быстрый порядок разрешения спора, сохранение партнёрских отношений, приемлемое решение для конфликтующих сторон, минимизация репутационных рисков.

Методы, которые использует медиатор, направлены на взаимовыгодное сотрудничество сторон, особенно если впоследствии они планируют продолжать деловые или личные отношения, а также при желании сохранить конфиденциальность и репутацию. При помощи гибких, нестандартных решений медиатор может ускорить процесс решения спорных моментов, а также сократить расходы и время на судебные тяжбы всех заинтересованных лиц. Медиация незаменима в тех случаях, когда сторонам конфликта важно сохранить конфиденциальность, так как это закреплено в одном из основных положений закона ФЗ-193. В процессе урегулирования спора стороны могут даже не встречаться лично, контактируя только с медиатором. Раскрывать информацию, полученную от каждого участника переговоров, посредник может только с согласия стороны, давшей эту информацию.

Медиация базируется на следующих принципах: добровольность, конфиденциальность, взаимоуважение, равноправие сторон, нейтральность и беспристрастность медиатора, прозрачность процедуры.

Традиционно медиация состоит из следующих этапов: введение в процесс медиации, презентация сторон – рассказ каждой стороны, в чем суть их спора, дискуссия по выработке вопросов для обсуждения и переговоров, кокус - индивидуальная работа медиатора с каждой из сторон, дискуссия по выработке возможных предложений для урегулирования конфликта, подготовка проекта соглашения, выход из медиации.

Каждая стадия медиации имеет свои конкретные цели и задачи, и пока не будут достигнуты эти цели, не следует переходить к следующей стадии. Поэтому медиатор должен все время себя внутренне проверять – действительно ли задачи, стоящие перед ним на данном этапе, выполнены и поставленная цель достигнута. Только при полной уверенности, что все задачи решены, можно переходить к следующему этапу. Посредник должен обеспечить эффективную коммуникацию между сторонами. На первый взгляд, в этом нет никаких сложностей. Люди часто помогают другим разобраться в тех или иных проблемах, давая оценки мнениям и позициям других людей. Со стороны часто виднее: кто прав, а кто виноват. Но медиатор как раз не имеет права давать каких-либо оценок, а тем более определять, кто из сторон более прав или виноват. Ведь он должен в процессе всей медиации оставаться нейтральным и беспристрастным. Медиатор исходит из позиции: у участников конфликта есть проблема, которая мешает им взаимодействовать конструктивно и неконфликтно. Посредник должен помочь им понять, что случившееся уже в прошлом. Важно, чтобы они не спорили о прошлом, а осознали, что для них важно в будущем, что они готовы для этого сделать и что хотят попросить сделать другую сторону для этого. По итогам процесса медиации может быть заключено медиативное соглашение, которое имеет юридическую силу, равную судебному решению, и должно быть исполнено сторонами. Как правило, процент исполнения медиативных соглашений гораздо выше, чем судебных решений, так как в процессе медиации стороны сами вырабатывают приемлемое для них решение, в отличие от суда, который выносит решение в пользу лишь одной стороны.

Основная проблема медиации в России заключается в ее непопулярности как способа разрешения конфликтов при помощи медиативных процедур. Указанная непопулярность имеет ряд причин. В качестве первой хотелось бы выделить низкую информированность населения о медиации. Некоторым людям сложно представить, что подразумевает под собой медиация, иногда они ошибочно думают, что это как-то связано с медиасферой. Закон об альтернативном урегулировании споров с участием медиатора начал действовать еще с 2010 года, но по прошествии чуть более 12 лет люди почти не используют данную законом возможность разрешить спор в более короткие сроки (до шести месяцев), где каждая из сторон напрямую может повлиять на конечный результат, что в рамках судебного разбирательства менее доступно, так как окончательное решение за судьей. При несогласии с решением судьи следуют апелляционное, кассационное обжалование и т. д., что отдалает от конечного приемлемого результата участника спора на годы. Вторая причина заключается в отсутствии доверия к медиации. Судебная система существует давно. На сегодняшний день решение суда, вступившее в законную силу, пользуется абсолютным авторитетом, как некая точка,

поставленная в возникшем споре. Но практика исполнения судебных решений не всегда говорит об эффективности урегулирования возникших разногласий таким способом. В случае медиативного соглашения риск неисполнения обязательств по нему крайне мал, так как при подписании такого соглашения учитываются требования каждой из сторон, ведь пока участники спора не придут к консенсусу данный документ подписан не будет. К сожалению, физические и юридические лица, менее чем в 1 % случаев прибегают к медиативным процедурам. В общем, недоверие к медиации вытекает из непонимания самой сути медиации, а порой сторонам даже не известно о наличии такого способа разрешения конфликта, что исходит из предыдущего пункта, связанного с низкой информированностью населения. Третья причина непопулярности медиации заключается в ментальных особенностях, а именно нежелании идти на компромисс. Зачастую каждая из сторон уверена в своей правоте и договариваться не намерена, что приводит к длительным судебным тяжбам. При заключении соглашения необходимо идти на уступки для достижения взаимоприемлемого результата. Стороны решаются на судебные процессы в надежде получить больше привилегий в возникшей ситуации. Нехватка квалифицированных специалистов в медиации приводит к четвертой причине ее непопулярности. Медиаторами зачастую являются юристы, адвокаты, которым выгоднее участвовать в длительных судебных процессах, чем содействовать заключению медиативного соглашения. Судебные решения основываются в первую очередь на законе, а не на интересах сторон. Загруженность системы не позволяет судьям более тщательно вникать в суть спора при ограниченном времени на его рассмотрении. Медиация же при этом использует персональный и более точечный подход к проблеме, так как подписать медиативное соглашение без учета интересов каждой из сторон не удастся. Процедура медиации подразумевает полное вовлечение участников спора, где окончательное решение принимают они, удовлетворяя свои требования.

В популяризации медиации, как альтернативного способа урегулирования споров, в первую очередь должно быть заинтересовано государство, так как судебная система нуждается в разгрузке. Помимо этого, не первый год наблюдается кризис системы исполнения судебных решений, что приводит к необходимости реформирования этой области. В виду высокой эффективности исполнения договоренностей между сторонами медиативного соглашения, требуется повышать востребованность указанного в статье альтернативного способа урегулирования споров. Перенимая практику некоторых стран, где процедура досудебного медиативного урегулирования спора является обязательной перед обращением в суд, необходимо также обозначить в России области правоотношений, подлежащих обязательной медиации.

Повышение доверия к медиации, ее популяризация, должно являться одним из важнейших направлений государственной политики в области правового урегулирования споров, включая экономические.

Литература:

1. Федеральный закон от 27.07.2010 г. № 193-ФЗ «Об альтернативной процедуре урегулирования споров с участием посредника (процедуре медиации)».
2. Федеральный закон от 31.05.2002 г. № 63 «Об адвокатской деятельности и адвокатуре в Российской Федерации».
3. Зарубина, М.Н. Альтернативные процедуры разрешения экономических споров: учебник / М.Н. Зарубина, Е.Г. Потапенко. – М.: Проспект, 2018.
4. Локуциевская, Е.А. Проблемы развития института медиации в России / Е.А. Локуциевская // Молодой ученый. — 2022. — № 2 (397). — С. 309-310.
5. Практика рассмотрения коммерческих споров. Анализ и комментарии постановлений Пленума и обзоров Президиума Высшего Арбитражного Суда Российской Федерации. Выпуск 4 / А.А. Маковская, М.А. Рожкова, Р.С. Бевзенко, А.В. Ёрш, Д.В. Новак, Е.Е. Шевченко. – М.: Статут, 2008.

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИКИ

**Смородина М.А., магистрант кафедры экономики и финансов
Российский государственный университет народного хозяйства
имени В.И. Вернадского**

Иногда может казаться, словно мир находится в ситуации осязаемого осложнения в экономике. Особенно это актуально в последнее время. Также прежде всего это относится к некоторому количеству высокоразвитых стран, в которых в 2001 году отмечался значительный экономический спад, который начался в области «высоких технологий» или, под иным названием, «новой экономики», после чего он распространился на отрасли производства, которые сегодня принято называть традиционными. Многие исследователи сходятся во мнениях в том, что, несмотря на все разнообразия глобальных проблем, они обладают общими особенностями, выделяющими их на фоне других экономических проблем. Такая особенность всеобщих проблем заключается в следующем ряде общих признаков:

- Носят мировой характер, то есть отвечают интересам и судьбам всего общества;
- Угрожают обществу серьезным упадком в условиях жизни и дальнейшем развитии рентабельных сил;
- Нуждаются в срочном и неотложном решении;
- Единоы между собой;
- Требуют для своего решения совместных действий всего общества.

Экономика Российской Федерации регулярно сталкивается с разными вызовами, оказывающими существенное влияние на ее развитие в текущем 2023 году. В условиях постоянно меняющейся глобальной конъюнктуры и волатильности мировых рынков, Россия должна найти эффективные решения для преодоления сложностей и обеспечения стабильного экономического роста.

Одна из основных проблем на сегодняшний день – это явление необходимости диверсификации экономики. Российская Федерация до сих пор довольно сильно зависит от экспорта газа и нефти, стоит отметить, что это делает ее вполне уязвимой к колебаниям цен на энергоносители. Нужно обратить внимание на развитие других отраслей, таких как информационные технологии, которые становятся все актуальнее и актуальнее с каждым днем, сельское хозяйство, машиностроение и туризм. Развитие данных и других отраслей позволит снизить зависимость РФ от нефтегазового сектора и поможет в создании новых источников экономического роста.

Еще одной актуальной проблемой считается пониженная эффективность государственного сектора и бюрократические преграды для предпринимателей. Высокая степень регулирования и сложные процедуры ведения бизнеса затрудняют развитие и приток инвестиций. Необходимо упростить административные процедуры, повысить прозрачность и предоставить более благоприятные условия для предпринимательства.

Другой весьма важной проблемой можно назвать дефицит квалифицированных кадров. Качественная и полноценная реализация стратегий развития нуждается в специалистах, которые обладают современными, актуальными, теоретическими и практическими знаниями и умениями, а также обладают рядом других необходимых компетенций. Кроме того, проблему недостатка высококвалифицированных специалистов в множестве отраслей усугубляет отсутствие доступного для всех образования, а также пониженная мотивация молодежи в области обучения и образования. Государство должно обратить внимание на то, чтобы сделать одним из важнейших приоритетов развитие образования, его прикладная популяризация, создание условий для обучения и привлечения талантливых молодых людей в научные и инновационные проекты, улучшение условий работы и жизни научных сотрудников и так далее.

Вызовы и проблемы, которые стоят перед экономикой России в 2023 году, требуют сплоченности усилий, стратегического подхода и комплексности для их решения. При грамотном подходе и содействии со стороны государства, РФ имеет все возможности для достижения устойчивого экономического роста и улучшения качества жизни своих граждан.

В качестве основных причин глобальных проблем можно выделить следующие:

- Усиление интенсивности производственных мощностей, которое в дальнейшем приведет к губительному истощению государственных ресурсов;
- Усиленное развитие производства, которое активизирует неблагоприятные процессы;
- Парадоксальное влияние НТО (научно-технического прогресса), гарантирующего прорывы качественного и количественного характеров, а с другой стороны имеющего большое количество негативных факторов;
- Перенакопление капитала, приводящее к увеличению количества социально-экономических проблем.

Интернационализация хозяйственных, технических и научных связей постепенно приводит к разрастанию субординационной сети всеобщих проблем цивилизации, демонстрирующих воздействие на структуру воспроизводства и динамику хозяйственных процессов национального и мирового масштаба.

Для всякой проблемы существуют свои пути решения. И здесь возникает вопрос о содружестве сохранить хорошее взаимовыгодное отношение между странами. Таким образом, для форсирования глубоких разногласий между только начинающими развивающимися и уже развитыми странами имеет три пути решения:

- Умеренный подход имеется в постепенном переходе прогрессирующих стран к рыночным отношениям, путем приватизации, либерализации отраслей и так далее.
- Борьба с монополиями на мировом рынке предоставят возможность развивающимся странам принять свою нишу, принимать активное участие в международных отношениях.
- Структурный подход предполагает совместное вклад в рыночные отношения, но при этом важно модифицировать принципы организации международного взаимодействия.

Для того чтобы преодолеть бедность с экономической точки зрения нужно обеспечить благоприятные условия экономического роста, то есть обеспечить такие условия для всего народа. Еще целесообразно выделить дотации и другие аналогичные формы социальной поддержки тем людям, которые нуждаются в этом больше всего.

Кроме уже имеющих проблем, могут возникать новые глобальные проблемы. К таким проблемам можно отнести вопросы исследования и освоения Мирового океана, проблемы консервации и шлифовки информации и другие аналогичные проблемы. Среди возникающих проблем всеобщего характера является, например, анализ строения Земли

и его согласование климатом и погодой.

Однако нас на Земле окружает не только природная среда, но и общественная. Из этого также возникают новые проблемы, так как помимо всех вышеупомянутых проблем, сильную тревогу вызывают такие вопросы как: нарушение гражданских прав человека, межнациональный терроризм, наркозависимость и непосредственно сам нелегальный оборот наркотических веществ и так далее.

Глобальные проблемы имеют общемировой характер, так как в нем подчеркивают жизненно важные вопросы всех народов и стран. При этом по ряду пунктов они настолько развиты, что находятся в таком критическом состоянии, которые в любое время могут привести к неминуемой гибели цивилизации или к одичанию условий жизни народа. При этом следует отметить, что для решения этих проблем требуется громадные усилия всех государств, объединения прогрессивных сил и народов, тесного контактирования научно-технических и политических возможностей.

Литература:

1. Аникин, А. Финансовый кризис и мировая экономика / А. Аникин.- МЭиМО, 1999.- № 4.
2. Булатова, А.С. Мировая экономика / А.С. Булатова.- М.: Юрист, 2001. – 734 с.
3. Зайцев, Н.Л. Экономика, организация и управление предприятием / Н.Л. Зайцев.- М.: ИНФРА-М, 2013. - 454 с.
4. Камайкина, И.С. Банкротство предприятия: причины, понятие и сущность / И.С. Камайкина, А.Н. Галкин // Актуальные проблемы экономики, финансов в условиях глобализации. Материалы национальной межвузовской научно-практической конференции студентов, аспирантов, молодых ученых и сотрудников университета.- Балашиха: РГАЗУ, 2023.- С. 139-145.
5. Минько, Э.В. Методы прогнозирования и исследования операций / Э.В. Минько, А.Э. Минько.- М.: Финансы и статистика, Инфра-М, 2023. – 480 с.
6. Саурбаева, А.И. Глобальные проблемы мировой экономики и пути их решения / А.И. Саурбаева // Вестник науки.- 2023.- Т.4.- № 2 (59).
7. Степаненко, Е.И. Проблемы и тенденции развития региональной экономической политики / Е.И. Степаненко // Экономические и гуманитарные науки.- 2022.- № 11 (370).- С. 90-95.
8. Шлычков, В.В. Сегодня и завтра российской экономики: вызовы 2022 года, новые реалии и неопределенности развития / В.В. Шлычков, П.А. Батайкин, Д.Р. Нестулаева // Вестник Тверского государственного университета. Серия: экономика и управление. – 2022. - № 2 (58). – С. 101-112.
9. Шлычков, В.В. Российская экономика 2023: неизбежные изменения парадигм и прогнозы развития / В. В. Шлычков, Д.Р. Нестулаева, Д.А. Зарезнов // Вестник Сибирского института бизнеса и информационных технологий.- 2023.- Т. 12.- № 2.

ИСТОРИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ПОДГОТОВКИ ГОСУДАРСТВЕННЫХ СЛУЖАЩИХ

**Солодилов А.В., к.и.н., доцент кафедры государственных закупок,
менеджмента и государственного управления,
Афонин А.И., к.п.н., доцент кафедры государственных закупок,
менеджмента и государственного управления,
Солодилов А.А. магистрант
*Государственный университет просвещения***

Государственная служба со времени своего появления была и остается поныне одним из главнейших институтов государства, которая в свою очередь является важнейшей формой организации общества и центральным звеном его политической системы. Поэтому знание истории возникновения и развития государственной службы в нашей стране, динамики происходивших в ней перемен крайне необходимо самому широкому кругу образованных людей России, и не только тем, кто занят в области государственного управления [5, с. 5].

История образовательных учреждений по подготовке государственных служащих в России начинается с периода царствования Петра I. Именно он, столкнувшись в ходе реформ с кадровой проблемой, предпринял первые шаги в организации учебных заведений. Петру пришлось выписывать из-за границы профессоров для преподавания наук. За два последующих столетия в стране была создана мощная сеть учебных заведений. В XVIII столетии власть учреждала учебные заведения, руководствуясь прагматичной необходимостью получить грамотные кадры и общей идеей о пользе просвещения.

В петровские школы учеников набирали не столько по желанию, сколько по принуждению, учение приравнивалось к государственной обязанности, а побег – к дезертирству.

В 1715 году после разделения Школы математических и навигацких наук на Навигацкую школу в Москве и Морскую академию в Петербурге первая стала набирать исключительно разночинцев, которым предстояло стать писарями, мелкими чиновниками Адмиралтейства и учителями, а вторая – исключительно дворян для будущей офицерской службы во флоте.

В 1755 году был основан университет в Москве. Его создание преследовало две цели: престиж (Россия была единственной европейской державой, не имевшей университета) и потребность в кадрах. Учреждались три факультета: философский, юридический и медицинский. Философский играл роль приготовительного факультета для всех студентов, намеревавшихся затем продолжать образование на медицинском или юридическом факультетах. Юридический факультет должен был готовить

чиновников для гражданской службы. Профессоров пригласили иностранных, постепенно к ним добавлялись и русские.

В начале XIX века при Александре I акцент делается на то, что образование должно давать чиновнику явные преимущества по службе. Это способствовало решению вопросов просвещения и совершенствования административного аппарата.

Гимназия открывала путь в университет, выпускники университета получали обер-офицерский чин. Кроме того, в соответствии с указом Александра I от 24 января (5 февраля) 1803 года «Об устройстве училищ», было объявлено, что «никто не будет определен к гражданской должности, требующей юридических и других познаний, не окончив учения в общественном или частном училище».

В 1809 году вышел подготовленный Михаилом Михайловичем Сперанским указ об экзаменах на чин. Отныне для получения чина коллежского асессора (VIII класс Табели о рангах) требовалось представить аттестат или держать экзамен.

Важное место в подготовке кадров чиновников государственных учреждений, в эпоху Николая I, занимали университеты и лицеи. Особое место в этой системе, несомненно, принадлежало Царскосельскому лицей. Это высшее учебное заведение было открыто 19 октября 1811 году недалеко от столицы в Царском Селе.

Царскосельский лицей находился под патронажем императора России. Кроме того, граф А.К. Разумовский официально именовался главой Лицея со званием его главнокомандующего. Он знал по фамилии и имени каждого лицеиста, бывал на занятиях и участвовал в приеме экзаменов.

Учебно-воспитательный процесс в Царскосельском лицее организовывали директор, семь профессоров, два адъюнкта, один священник – преподаватель закона Божьего, шесть учителей изящных искусств и гимнастических упражнений, три надзирателя и три гувернера. Кроме того, в штате Лицея находились врач, бухгалтер, два парикмахера, швейцар, пять писцов, несколько сторожей, кухарок, прачек и других вспомогательных работников.

С 1817 по 1895 год Лицей провел 51 выпуск. Всего было выпущено с чином IX класса 661, X – 309, XII – 222, XIV – 35, офицерами – 50, юнкерами – 6, всего 1283. Из бывших воспитанников Лицея прославились или выдвинулись на разных поприщах: поэты и писатели – А.С. Пушкин, А.А. Дельвиг, Л.А. Мей, М.Е. Салтыков-Щедрин; ученые – Як. Грот, К. Веселовский, Н.Я. Данилевский, В.П. Безобразов, В.В. Вельяминов-Зернов; философы – Г.Н. Вырубов и Е.В. Де-Роберти; государственный секретарь М.А. Корф, министр иностранных дел, канцлер А.М. Горчаков, министр юстиции Д.Н. Замятин, начальник архива департамента таможенных сборов, известный архивист Н.И. Кайданов и многие другие.

В советский период кадровый состав политической элиты формировался за счет главным образом рабочих и крестьян.

История развития кадровой политики тесно связана с В.В. Травиным и В.А. Дятловым, которые уверены в том, что «в формировании системы кадровой политики персоналом условно можно выделить несколько этапов:

1. Становление общего менеджмента как практики кадровой политики людьми в процессе труда (1900-1930 гг.);

2. Обособление проблем кадровой политики персоналом в рамках развития организационной психологии (1930 – 1960 гг.);

3. Профессионализация подходов к управлению персоналом как самостоятельной сфере профессиональной деятельности (1960 – 1990 гг.);

4. Формирование кадровой политики как базовой стратегии организации (1990 г. – по настоящее время)» [6, с. 33].

Организация деятельности группы людей для выпуска массовой серийной продукции – это задача каждой организации. Следовательно, основной задачей кадровой политики в период первого этапа, описанного выше, было повышение производительности труда с помощью укрепления дисциплины в коллективе.

На втором этапе специализированные службы начали отображаться в системе кадровой политики организации. Их рабочие цели состояли в том, чтобы решить формальные проблемы в производственных отношениях и создать систему для разрешения промышленных конфликтов. Исследователи В.В. Травин и В.А. Дятлов пишут о том, что «учет интересов этих сообществ в решении кадровых задач вызвал к жизни новое научно-практическое направление, названное школой человеческих отношений. Развитие этого направления было прервано в США великой депрессией, а в Европе – Второй мировой войной. Тем не менее, сразу после окончания войны эти идеи не только возрождаются, но и получают свое дальнейшее развитие. В круг обязанностей кадровых служб начинает входить не только учет кадров и контроль за соблюдением законодательства, но и планирование численности персонала на основании показателей экономической эффективности» [6, с. 25].

На имидж государственного и муниципального служащего влияют многие факторы: и его репутация, и внешний вид, и его соответствие ожиданиям людей. Репутация служащего отражена в слухах и историях про него, передаваемых устно и через СМИ. В них подчеркиваются его человеческие и деловые качества, способность быть лидером. Правильно построенные отношения специалистов публик рилейшнз со СМИ помогут сформировать привлекательный имидж чиновника. Поэтому ключ к успеху - в правильности концепции развития общественных связей.

Практически невозможно составить исчерпывающий перечень предписаний и запретов для служащих на уровне юридических

документов. Многие действия по своей природе не могут регулироваться юридическими нормами, а регулируются неформальными (но от этого не менее действенными) нормами групповой (в данном случае административной) морали, а также индивидуальными нормами нравственности.

Профессиональная этика государственного и муниципального служащего является еще одной составляющей имиджа и обладает своей спецификой, как и любая корпоративная этика. Между тем многие служащие имеют довольно смутное либо искаженное представление о профессиональных этических нормах и вынуждены вырабатывать собственную версию этического кодекса путем проб и ошибок. Поэтому важно, неформально подходить к отбору кандидатов в данный институт государства.

На современном этапе развития России профессиональная культура гражданских и муниципальных служащих является одним из ключевых составляющих успешного реформирования системы государственного управления. Их высокий уровень позволит изменить существующий на сегодняшний день негативный имидж государственной службы и настроит общество на конструктивное сотрудничество с властными институтами.

В истории новой России постепенно формировалась нормативно – правовая основа деятельности государственных и муниципальных служащих [1, 2, 3]. Однако, проблема имиджа государственного и муниципальной службы актуальна и сегодня. Это проблема восприятия государственного служащего, как со стороны общества, так и со стороны его коллег и вышестоящих лиц. Кроме того, это проблема ассоциативных связей, которые вызывает образ госслужащего в целом у подавляющей части населения страны. Уверены, увеличение результативности работы чиновниках неразрывно связано с развитием междисциплинарного подхода к их образованию, ориентированного на становление у будущих госслужащих системного мышления, коммуникабельности, умения трудиться в команде, самостоятельности и предприимчивости.

Веление времени - внимание к воспитанию. Воспитание – перевод внешних для человека требований общества (группы) во внутреннюю установку на следование этим требованиям [4, с. 24].

В сентябре 2023 года состоялась встреча Президента РФ В.В. Путина с ректором Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ А. Комиссаровым. За 12 лет работы данного ВУЗа подготовлено около 400 тысяч государственных и муниципальных служащих, из ее выпускников - 50 главы регионов, будет открыта школа мэров, президентский лицей, для того чтобы готовить молодёжь уже с юных лет к государственной службе, воспитывать в духе патриотизма и давать самое лучшее образование [7].

Главные отличия сегодня государственной службы – это ее публичный характер и то, что она регулируется в основном административным, а не трудовым правом. Публичные люди должны быть нравственно чисты, соблюдать историческую преемственность добросовестного служения Отечеству.

В целом, можно сделать вывод о том, что в истории России сложилась и успешно функционировала система подготовки государственных служащих, носившая преимущественно сословный характер и включавшая различные виды учебных заведений. Сегодня необходимо совершенствовать данную систему, в элиту общества должны прийти люди, любящие свой народ и отечество, в том числе, проявившие себя в ходе специальной военной операции.

Литература:

1. Федеральный закон «О системе государственной службы Российской Федерации» от 27.05.2003 г. № 58.
2. Федеральный закон «О государственной гражданской службе Российской Федерации» от 27 июля 2004 г. № 79.
3. Федеральный закон «О муниципальной службе» от 2.03.2007 г. № 25.
4. Кобеко, Д.Ф. Императорский Царскосельский лицей. Наставники и питомцы. 1811-1843 / Д.Ф. Кобеко. – М.: Кучково поле, 2008.
5. Солодилов, А.В. Обществознание: учеб. пособие / А.В. Солодилов, М.Г. Марюшкин, Е.В. Киреев, С.Н. Архипенко.- М.: Русайс, 2023.- 391 с.
6. Солодилов, А.В. Основы государственного и муниципального управления: учеб. пособие / А.В. Солодилов.- М.: Юстиция, 2023. – 371 с.
7. Травин, В.В. Основы кадровой политики: учеб. пособие / В.В. Травин, В.А. Дятлов. - М., 2016ю – 288 с.
8. Встреча Президента РФ В.В. Путина с ректором Российской академии народного хозяйства А. Комиссаровым 23.09.23
<http://www.kremlin.ru/events/president/news/72343>

ОСОБЕННОСТИ РЕАЛИЗАЦИИ КАДРОВОЙ ПОЛИТИКИ В ИНСТИТУТЕ МУНИЦИПАЛЬНОЙ СЛУЖБЫ

**Солодилов А.В., к.и.н., доцент кафедры государственных закупок,
менеджмента и государственного управления,
Колосов М.С., магистрант,
Солодилов А.А. магистрант
*Государственный университет просвещения***

Муниципальное управление в российском обществе связывается с управлением воспроизводством и развитием местных сообществ, а также социально-экономическим развитием городского или сельского поселения как территорий их проживания.

Элементами системы муниципального управления являются ее теоретическая основа в виде концепции муниципального управления, объекты (местные сообщества и муниципальные образования, муниципальная организация местного самоуправления), субъекты (муниципальные управленческие организации, выборные должностные лица местного самоуправления).

На базе теоретической основы муниципального управления разрабатывается концепция муниципального управления. В ней определяются его сущность и содержание, определяются принципы и подходы. В концепции в качестве основных направлений муниципального управления выделяются:

- 1) управление муниципальной организацией местного самоуправления;
- 2) управление местными сообществами;
- 3) управление муниципальным образованием как социально-экономической системой, включающим в себя управление муниципальным хозяйством;
- 4) управление отдельными сферами жизнедеятельности местных сообществ, отраслями муниципального хозяйства;
- 5) управление на территориях, которые имеют свои специфические особенности;
- 6) управление муниципальными организациями, включая органы местного самоуправления.

В соответствии со статьей 34 ФЗ от 6.10. 2003 г. № 131-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» в структуру органов местного самоуправления входят: представительный орган муниципального образования; глава муниципального образования; контрольный орган муниципального образования; местная администрация и другие органы местного самоуправления, предусмотренные уставом муниципального образования (ст. 34–39).

Необходимо отметить, что в структуре местного самоуправления есть институт муниципальной службы. В пункте 1 статьи 2 ФЗ от 02.03.2007 г. № 25-ФЗ «О муниципальной службе в Российской Федерации» говорится, что муниципальная служба – профессиональная деятельность граждан, которая осуществляется на постоянной основе на должностях муниципальной службы, замещаемых путем заключения трудового договора (контракта). Правовыми основами муниципальной службы выступают следующие нормативно-правовые акты: Конституция РФ, Федеральный закон № 131-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в РФ», Федеральный закон № 25 «О муниципальной службе в Российской Федерации», законодательство субъектов РФ и специальные законы субъектов РФ, регулирующие

отдельные конкретные вопросы муниципальной службы.

Ряд авторов считают, что муниципальная служба является неотъемлемой частью органов местного самоуправления, связана с их функциями в жизни муниципального образования [4, с. 24]. Таким образом, муниципальные служащие воплощают в жизнь задачи и функции местного самоуправления.

Местное самоуправление – это один из важнейших институтов современного общества в стране. На современном этапе местное самоуправление является одновременно формой самоорганизации граждан и инструментом демократического участия населения в управлении общими делами и элементом рыночной экономической системы.

Необходимо различать понятия государственный и муниципальный служащий. Так, в статье 12 Конституции РФ сказано, что органы местного самоуправления не входят в систему органов государственной власти. Вследствие чего муниципальные служащие не находятся на службе у государства и признаны решать от имени населения вопросы местного значения. Основы муниципальной службы представлены в ст. 4 ФЗ № 25 «О муниципальной службе в Российской Федерации».

В муниципальном управлении должности подразделяются на выборные, которые определяются по результатам выборов, и должности, которые замещаются по средствам заключения трудового договора.

От навыков и компетенции муниципальных служащих зависит жизнь муниципалитета, в связи, с чем важным звеном системы является кадровое обеспечение муниципальной службы.

Государственная и муниципальная службы со времени своего появления была и остается поныне одним из главнейших институтов государства, которая в свою очередь является важнейшей формой организации общества и центральным звеном его политической системы. Знание особенностей формирования данных институтов государства должно вызывать живой интерес у разных слоев населения [5, с. 5].

Местное самоуправление – это один из важнейших институтов современного общества в стране. На современном этапе местное самоуправление является одновременно формой самоорганизации граждан и инструментом демократического участия населения в управлении общими делами и элементом рыночной экономической системы. Местные органы действуют на основе закрепленных за ними компетенций, т.е. полномочий и предметов ведения [5, с. 190]. Данный институт государства самый близкий к гражданам, проживающим на определенной территории. Нравственные интересы находятся в прямой зависимости от нравственного облика людей, их нравственного здоровья, т.е. присущей людям общественной морали и морали личности каждого человека. Это связано с ролевым поведением, акцентуациями характера, имиджем, моделями личности, которые выбрал для себя в жизни тот или иной индивид.

Иными словами, это тот образ, который индивид выбирает в качестве своего идеала, которому он поклоняется и подражает на протяжении всей сознательной жизни. Поэтому крайне необходимо формировать у будущих государственных и муниципальных служащих научное сознание, еще на стадии обучения. К учебные заведения должны прийти волонтеры, участники специальной военной операции, члены молодежных и общественных палат, да и просто неравнодушные люди, любящие свой народ и Отечество. Для формирования научного сознания необходимо качественное образование. Огромная роль здесь принадлежит гуманитарному блоку. Основная задача высшей школы – подготовка и формирование личности, способной творчески решать стоящие перед ней задачи, осознанно принимать решения по всем жизненно важным вопросам, проявлять творчество и инициативу.

Цель образования – приобщение к убеждениям, идеалам и ценностям, господствующим в обществе [4, с. 129]. Сегодня как никогда остро стоит вопрос о нравственном воспитании молодежи, ее патриотизме, гражданственности и преданности Родине. А раз так, давайте усилим в обучении и воспитании гуманитарный блок, причем добавим не только часы на отечественную историю, но и на политологию, философию, социологию, экономику и др. гуманитарные и социально – экономические дисциплины. Обществу сегодня не может быть востребован просто технократ, который в случае опасности, изменений во внешнеполитическом курсе страны уедет за границу в поисках лучшей жизни.

В истории новой России постепенно формировалась нормативно–правовая основа деятельности государственных и муниципальных служащих.

Муниципальная служба регулируется ФЗ № 25 «О муниципальной службе» от 2.03.2007 г. [3] и др. правовыми актами. Правовая база создана. Идет много лет подготовка специалистов в этой области. А какова эффективность их работы? Что они вообще за граждане своей страны, какие ценностные интересы в приоритете? Ведь у многих граждан негативное отношение к некоторым институтам государства, где и сегодня нарушается конфликт интересов, процветает кумовство, коррупция и мздоимство. Только за семь месяцев 2021 года выявлено 24,5 тысяч коррупционных преступлений в РФ [9, с. 19].

Веление времени - внимание к воспитанию. Воспитание – перевод внешних для человека требований общества (группы) во внутреннюю установку на следование этим требованиям [5, с. 24].

Лозунг – «кадры решают все» актуален и сегодня.

Кадры - основной (штатный) состав квалифицированных работников предприятий, государственных и муниципальных учреждений, общественных организаций. Вопросы управления кадрами касаются

каждого руководителя независимо от того, какие задачи и функции он выполняет в учреждениях, службах и организациях России.

В настоящее время возрастает значимость деятельности муниципальных служащих, которые решают сложные задачи муниципального управления. Поэтому проблемы, связанные с кадровым обеспечением муниципальной службы, приобрели особую актуальность.

Для повышения качества кадрового обеспечения муниципального управления необходимо решить ряд проблем, связанных с изменением в системе управления кадрами. В силу этого особую важность и практическую значимость приобретает повышение эффективности кадрового управления муниципальных служащих.

Решающим фактором в процессе динамичного развития Российской Федерации выступает государственная и муниципальная службы [1, 2, 3]. Их способность эффективно обеспечивать деятельность государственных органов и органов местного самоуправления.

Сегодня стали реально работать «социальные лифты». Регулярно проводятся конкурсы «Лидеры России». По итогам которых, проходят кадровые назначения. В нынешнем, 2023 году он проходит в пятый раз [10, с. 3]. Будет сформирован очередной кадровый резерв для институтов государственной и муниципальной службы. Такие инновационные подходы востребованы в общественном сознании, как никогда граждане страны хотят социальной справедливости.

В единый день голосования с 8 по 10 сентября 2023 года граждане сделали свой выбор! Активность в период голосования была довольно высокой. Граждане хотят реального улучшения в своей жизни. Всем ясно, что авторитет власти в ее близости к людям, равнодушии к проблемам граждан и, в конечном счете, в успешной реализации кадровой политики [8, с. 115]. От того, кто придет завтра во власть, будет зависеть будущее страны. Ведь людские ресурсы по-прежнему являются главными ресурсами страны.

Литература:

1. Федеральный закон «О системе государственной службы Российской Федерации» от 27.05.2003 г. № 58.
2. Федеральный закон «О государственной гражданской службе Российской Федерации» от 27 июля 2004 г. № 79.
3. Федеральный закон «О муниципальной службе» от 2.03.2007 г. № 25.
4. Лазаревич, В.С. Инструменты реализации концепции дистанционного обучения в российском и белорусском образовании / В.С. Лазаревич, А.Р. Еремина // Актуальные направления научных исследований XXI века: Теория и практика.- 2015.- Т. 3.- С. 363-367.
5. Солодилов, А.В. Обществознание: учеб. пособие / А.В. Солодилов, М.Г. Марюшкин, Е.В. Киреев, С.Н. Архипенко.- М.: Русайс, 2023.- 391 с.
6. Солодилов, А.В. Основы государственного и муниципального управления: учеб. пособие / А.В. Солодилов.- М.: Юстиция, 2023. – 372 с.

7. Толмачев, О.М. Проблемы и пути развития системы образования в постиндустриальном обществе / О.М. Толмачев, К.А. Шипилов // Вестник Московского государственного областного университета. Серия: Экономика.- 2017.- № 1.- С. 25-31.
8. Эффективность государственного управления и качество жизни населения: монография / А.В. Желтенков, А.В. Солодилов и др.- М.: МГОУ, 2018.- 116 с.
9. Российская Федерация сегодня.- № 12, декабрь 2021 г.- С. 19.
10. Подмосковье сегодня. Изучили опыт. Провели опрос, создали систему.- № 165, 5 сентября 2023 г.- С. 3.

ПРОБЛЕМЫ МОТИВАЦИИ И СТИМУЛИРОВАНИЯ ТРУДА В СИСТЕМЕ МУНИЦИПАЛЬНОЙ СЛУЖБЫ

**Солодилов А.В., к.и.н., доцент кафедры государственных закупок,
менеджмента и государственного управления,
Колосов М.С., магистрант,
Солодилов А.А. магистрант
*Государственный университет просвещения***

В настоящее время, система управления кадрами муниципальной службы претерпевает состояние усложнения из-за ряда причин: низкая эффективность методов организации управленческой деятельности, морально-нравственные ценности работников изменяются и увеличивается численность персонала системы муниципального управления. В муниципальной сфере стоит вопрос усиления воздействия мер мотивации и стимулирования труда. От состояния удовлетворенности трудовой деятельностью муниципальных служащих зависят множество принимаемых решений во всех сферах общества.

Кадровая политика имеет всеобщий, системный, динамичный характер, многоуровневую структуру. Атрибутами муниципальной кадровой политики являются:

- единство целей, задач, принципов, функций и технологий управления трудовыми и кадровыми ресурсами, непосредственной работы с персоналом (кадрами);
- законность и правовая обоснованность, создающие юридические гарантии для решения всего комплекса кадровых вопросов на основе справедливости и гуманистической целесообразности;
- правовая, социальная и научная обусловленность, объективность, учитывающие национальный характер и европейские традиции развития и использования людских ресурсов;
- перспективность, предсказуемость кадровых процессов на ближайшую и отдаленную (среднесрочную и долгосрочную перспективы);
- демократичность по целям и результатам реализации кадровых стратегий, механизмам и способам решения кадровых проблем;

- инновационный характер развития кадровых процессов, придающий кадровой политике актуальность и эффективность;
- открытость, широкая информированность общественности через средства массовой информации по всем ключевым вопросам принимаемых перспективных и текущих кадровых решений;
- гуманистическая направленность в развитии кадровых ресурсов и реализации творческих способностей работников учреждений и организаций всех форм собственности.

Кадры - основной (штатный) состав квалифицированных работников предприятий, государственных учреждений, общественных организаций [1]. Вопросы управления кадрами касаются каждого руководителя независимо от того, какие задачи и функции он выполняет в учреждениях, службах и организациях России.

До последнего времени само понятие «управление кадрами» в нашей управленческой практике отсутствовало. Правда, система управления каждой организации имела функциональную подсистему управления кадрами и социальным развитием коллектива, но большую часть работ по управлению кадрами выполняли линейные руководители подразделений. Однако отделы кадров не являются ни методическим, ни информационным, ни координирующим центром кадровой работы. Они, как правило, имеют низкий организационный статус, являются слабыми в профессиональном отношении [1].

В настоящее время возрастает значимость деятельности муниципальных служащих, которые решают сложные задачи муниципального управления. Поэтому проблемы, связанные с кадровым обеспечением муниципальной службы, приобрели особую актуальность.

В научной литературе проблеме стимулирования и мотивирования трудовой деятельности посвящено множество работ. Рассмотрим несколько подходов современных исследователей.

А.Я. Кибанов в книге «Мотивация и стимулирование трудовой деятельности» определяет понятие мотивации, как внутренний процесс, который происходит под влиянием потребностей в благах и проявляется в образовании мотива поведения личности, целью которого является активирование трудовой деятельности [2, с. 86]. Рассматривая данный вопрос, А.Я. Кибанов поднимает проблему обесценивания трудовых ценностей, перехода труда из образа жизни в средство существования. Также он подчеркивает, что труд утратил свою основную функцию.

По мнению С.Ю. Кабашова, повышению мотивации эффективного исполнения своих должностных обязанностей государственным служащим служат государственные гарантии, а также награждения и различные поощрения за службу — методы обеспечения служебной дисциплины и способы отличия гражданских служащих. Он поднимает проблему отсутствия мотивационных факторов, которые характерны для

коммерческого сектора [3, с. 153].

Е.П. Ильин в своих работах утверждал, что, мотивация и мотивы не могут зависеть от внешних факторов, они обусловлены внутренне. При всем этом нужно учитывать, что, только когда различные обстоятельства становятся значимыми для самого человека, приобретается и значение мотивации [4, с. 58].

Говоря о стимулировании трудовой деятельности подразумевается стремление самой организации с помощью моральных и материальных средств воздействия побудить работников к труду, его интенсификации, повышению производительности и качества труда для достижения главных и второстепенных целей организации. Стимулирование как метод управления поведением персонала целесообразно использовать также и тогда, когда необходимо добиться от работника сверхнормативных результатов [3, с. 151].

Научному изучению причин активности человека положили начало великие мыслители древности. Дальнейшее научное изучение и обоснование проблемы мотивации и стимулирования осуществлялись уже в ходе формирования и развития теорий управления персоналом, более того, можно говорить, что проблемы мотивации и стимулирования изначально входили составной частью в три группы теорий управления персоналом:

- 1) классические теории;
- 2) теории человеческих отношений;
- 3) теории человеческих ресурсов.

Каждая из теорий управления персоналом представлена соответственно подходами к мотивации и стимулированию его труда: «человека экономического», «человека социального» и «человеческих ресурсов».

Согласно первому подходу человек является экономическим субъектом и в приоритете стоят именно экономические стимулы. В данном подходе стимулирование и мотивация сводится к денежным вознаграждениям.

Подход «человека социального» строится на теории человеческих отношений. В данном подходе стимулированием и мотивацией является вознаграждение, которое связано с оценкой выполненной работы. Здесь главную роль играет доверие к работнику, а уже потом денежные стимулы.

Подход «человеческих ресурсов» – это новейший подход в науке управления персоналом. В данном подходе основными стимулами выступают карьерный рост, различные премии за заслуги. Удовлетворение происходит за счет самой работы.

Школы «человеческих ресурсов» и «человеческих отношений» возникли в результате исследований в области мотивации и стимулирования. Исследования были направлены на мотивацию не

трудовой деятельности, а на психологические, философские и социологические мотивы самого человека. Исходя из этого принято выделять физиологическую, философскую и психологическую школы.

Авторами и приверженцами физиологической школы являются Ф. Магенд, Г. Мюллер, Ф. Гэлл и многие другие. Направления данной школы представлены следующими подходами:

1) мотивация как генетически передаваемое свойство (обобщение исследований схем поведения человек, применение некоторых особенностей человека как свойств, приобретённых с рождения);

2) мотивация как продукт биологической мониторинной системы (нервная система контролирует уровень энергии, и в случае уменьшения этого уровня, приводит в действие мотивации);

3) мотивация как возбуждение (от реакции организма человека на различные ситуации возбуждения зависит выражение эмоций и мотивация поведения).

Анализ статистических данных о качестве кадрового потенциала в муниципальных образованиях показывает, что вопросам мотивации и стимулирования будущих управленцев уделяется мало внимания. Отсутствует перспектива роста, заработная плата часто ниже, чем в коммерческих структурах. Даже на уровне регионов примерно 50% бюджетных средств выделяется на заработные платы работников социально – значимых профессий и чиновников. Повышение МРОТ с 1 января 2024 года ставит вопрос реализации социальных обязательств в сложную плоскость.

Для повышения качества кадрового обеспечения муниципального управления необходимо решить ряд проблем, связанных с изменением в системе управления кадрами. В силу этого особую важность и практическую значимость приобретает повышение эффективности кадрового управления муниципальных служащих. До недавнего времени это понятие практически отсутствовало в управленческой практике, хотя в каждой организации существовала подсистема управления кадрами (отдел кадров), в обязанности, которой входили прием и увольнение работников, обучение и переподготовка кадров и т.д. Но отделы кадров, как правило, имели низкий организационный статус, являлись слабыми в профессиональном отношении. Они были структурно разобщены с другими подразделениями, которые выполняли функции управления кадрами (отдел труда и заработной платы, юридический отдел и др.). И, как следствие, отдел кадров не являлся ни методическим, ни информационным, ни координирующим центром кадровой работы.

Следовательно, формирование эффективной системы кадрового обеспечения муниципального управления является одной из наиболее важных задач современного кадрового управления.

Эффективность работы всех уровней публичной власти и управления – общеизвестна [6, с. 83].

Решение задачи экономического развития страны, регионов России возможно лишь при условии интенсификации экономических процессов, что всецело зависит от формирования кадрового потенциала, полноценного кадрового обеспечения деятельности органов местного самоуправления. При этом центр тяжести кадровых проблем перемещается на муниципальный уровень, что связано с двумя взаимоусиливающимися обстоятельствами. С одной стороны, процессы демократизации общественной жизни и экономической децентрализации повышают роль и значение органов местного самоуправления и актуализируют вопросы кадрового обеспечения деятельности экономических структур. С другой стороны, муниципальная служба слабо обеспечена квалифицированными кадрами, муниципальные структуры оказываются не готовыми к выполнению функций регулирования социально-экономического развития на местном уровне.

Таким образом, кадровые проблемы в ближайшей перспективе станут наиболее актуальными в деле решения стоящих перед страной задач, уже сегодня в этой сфере накопилось немало проблем. Профессиональное обучение рыночно-ориентированных кадров ведется преимущественно по учебным программам, заимствованным из образовательной практики западных стран, слабо учитывающих российские реалии. Остаются не разработанными качественные образовательные стандарты по подготовке муниципальных служащих, во многих ВУЗах отсутствуют бюджетные места для подготовки специалистов по данному направлению. В результате проведения административных реформ в ряде регионов численность муниципальных служащих сократилась в три раза! При этом, многие руководители видят от этого только экономический эффект. А это в корне не верно. Да и денежных средств, выделяемых на переподготовку муниципальных служащих, не хватает. Данные вопросы необходимо своевременно решать.

Таким образом, роль кадрового потенциала в развитии муниципального образования значительно повышается в нынешних реалиях, когда решается будущее страны в условиях проведения специальной военной операции.

Литература:

1. Грахем, Х.Т. Управление человеческими ресурсами: учеб. пособие для вузов / Х.Т. Грахем, Р. Беннет; под ред. Т.Ю. Базарова, Б.Л. Еремина. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2003.
2. Ильин, Г.Л. Социология и психология управления: учеб. пособие для вузов / Г.Л. Ильин. – М.: Юрайт, 2023.
3. Кабашов, С.Ю. Гражданская служба Российской Федерации: вопросы правового регулирования в схемах и комментариях: учеб. пособие для студ. вузов /

С.Ю. Кабашов – М. : ИНФРА-М, 2020. – 155 с.

4. Кибанов, А.Я. Мотивация и стимулирование трудовой деятельности: учебник / под ред. А.Я. Кибанова. - М.: ИНФРА-М, 2010. - 524 с.

5. Кахановская, Н.Е. Кадровая политика на государственной гражданской службе как основа управления персоналом организации / Н.Е. Кахановская // Молодой ученый. – 2022. – № 8 (403). – С. 103-105.

6. Солодилов, А.В. Основы государственного и муниципального управления: учеб. пособие / А.В. Солодилов.- М.: Юстиция, 2023. – 371 с.

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИКИ, ФИНАНСОВ И ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ

**Степаненко Е.И., д.э.н., профессор кафедры экономики и финансов,
Баркалая И.Б., магистрант**
*Российский государственный университет народного хозяйства
имени В.И. Вернадского*

Современная экономика, финансы и государственное управление сталкиваются с множеством сложных проблем, которые требуют найти эффективные пути их решения. В данной статье мы рассмотрим несколько актуальных проблем в этих областях и предложим возможные решения на базе существующих исследований и практического опыта.

Проблема 1: Неравенство в доходах и бедность.

Неравенство в доходах и бедность представляют серьезные вызовы для экономики и государственного управления. В условиях усиления глобализации и технологического прогресса, распределение доходов становится все более неравномерным. Большая часть богатства и доходов оказывается сконцентрированной у ограниченного числа людей, тогда как значительная часть населения остается жить в бедности.

Одним из путей решения этой проблемы может быть усиление социальной политики, включая введение прогрессивной системы налогообложения, поддержку малообеспеченных слоев населения и создание равных возможностей для всех граждан. Также важным аспектом является повышение качества образования и доступности высокооплачиваемых рабочих мест, что способствует сокращению неравенства и бедности.

Проблема 2: Финансовая устойчивость государства и банковской системы.

Финансовые кризисы и нестабильность в государственных финансах и банковской системе являются серьезными угрозами для экономики и государственного управления. Последние глобальные кризисы, такие как: кризис доткомов (2000–2001гг.), ипотечный кризис (2007–2008гг.), коронакризис (с февраля 2020–2022гг.). Каждый — особенный по

причинам возникновения, влиянию на экономику и финансовые рынки. Они в своей совокупности свидетельствуют о необходимости принятия мер по обеспечению финансовой устойчивости в целях предотвращения их возникновения в будущем [4].

Один из путей решения этой проблемы — укрепление регулирования финансовых рынков и банковской системы. Необходимо разработать строгие нормы и правила, контролировать оборот финансовых инструментов и ограничить рискованные операции. Кроме того, важно улучшить механизмы надзора и прозрачности, чтобы предотвратить возникновение финансовых пузырей и скрытых рисков.

Проблема 3: Коррупция и недобросовестность.

Коррупция и недобросовестность являются основными проблемами в сфере государственного управления. Эти явления негативно сказываются на развитии экономики, финансов и общества в целом. Коррупция влияет на эффективность государственных программ и услуг, ухудшает инвестиционный климат и подрывает доверие населения к государству и его институтам.

Один из ключевых подходов к решению этой проблемы — укрепление антикоррупционной политики. Создание эффективных органов борьбы с коррупцией является критически важным для обеспечения честности, прозрачности и этичности в управлении и общественной жизни. Здесь предлагаются несколько мер, которые можно принять для усиления борьбы с коррупцией:

1. Укрепление правовых механизмов: Важно разработать и реализовать эффективное антикоррупционное законодательство, которое содержит жесткие наказания за коррупционные преступления, а также предусматривает меры по защите информантов и обеспечению безопасности свидетелей.

2. Создание независимых антикоррупционных органов: Необходимо учредить специализированных антикоррупционных органов, которые будут независимо расследовать и пресекать коррупционные преступления в различных сферах. Эти органы должны иметь достаточные полномочия и ресурсы для эффективного выполнения своих функций.

3. Прозрачность и открытость: Важно создать прозрачные механизмы и процедуры в управлении и расходовании государственных средств. Это может быть достигнуто путем обязательного опубликования информации о государственных контрактах, финансовых отчетностях органов власти и других связанных данных. Кроме того, стоит обеспечить свободу доступа к информации и активно поддерживать журналистское расследование коррупционных дел.

4. Этическое образование и культура: Для борьбы с коррупцией необходимо развивать этическую культуру в обществе. Важно включать этические компоненты в образовательную программу, начиная с младшей

школы, и воспитывать граждан, которые будут ценить честность и отвергать коррупцию.

5. Международное сотрудничество: Коррупция не ограничена границами одной страны, поэтому международное сотрудничество в этой сфере также является важным. Обмен информацией, опытом и лучшими практиками с другими странами может содействовать более эффективной борьбе с коррупцией [2].

Борьба с коррупцией является долгосрочным и сложным процессом, требующим согласованных действий со стороны государства, общества и бизнеса. Однако, принятие и реализация этих мер позволит укрепить институты, обеспечить справедливость и доверие в обществе, а также создать благоприятную среду для дальнейшего развития и процветания.

Проблема 4: Устойчивое развитие и экологическая устойчивость.

Проблема устойчивого развития и экологической устойчивости стала очень актуальной в последние десятилетия. Расходование природных ресурсов, загрязнение окружающей среды и изменение климата представляют серьезные вызовы для экономики и государственного управления [3].

Для решения этой проблемы необходимо перейти от традиционной модели потребления и производства к более устойчивым и экологически ответственным подходам. Это может включать в себя стимулирование использования возобновляемых источников энергии, развитие экологических технологий, эффективное использование ресурсов и создание экологически чистых рабочих мест.

Государственное управление также должно играть важную роль в обеспечении устойчивого развития. Необходимо разработать и применять строгие экологические стандарты и нормативы, а также включить экологические факторы в процессы принятия решений. Важно также привлекать общество и бизнес-сектор к участию в устойчивом развитии через стимулирование инвестиций, разработку экологических программ и проведение образовательных кампаний.

Проблема 5: Инновации и развитие технологий.

Развитие технологий и инноваций является важным фактором экономического роста и конкурентоспособности государства. Однако, многие страны сталкиваются с проблемами в создании и развитии инновационной экосистемы, а также с неэффективным использованием имеющихся технологий [2].

Для решения этой проблемы необходимо создавать благоприятные условия для развития инноваций. Это может быть осуществлено через поддержку и стимулирование научных исследований и разработок, инвестиции в образование и подготовку кадров, создание сетей и платформ для обмена знаниями и опытом.

Также важно улучшить механизмы коммерциализации научных

разработок и содействовать их внедрению в реальный сектор экономики. Для этого можно создавать механизмы государственной и частной поддержки стартапов и инновационных предприятий, сократить бюрократическую нагрузку на бизнес и облегчить доступ к финансированию.

Прямая или непрямая государственная поддержка инноваций, таких как налоговые льготы или субсидии, также может стимулировать развитие технологий. Кроме того, важно создать благоприятную инновационную среду, где предприниматели и исследователи могут свободно обмениваться идеями и получать доступ к финансированию.

Сотрудничество между государством, бизнес-сектором и академической средой также играет ключевую роль в развитии технологий. Партнерство между этими сторонами может способствовать обмену знаниями, опытом и ресурсами, а также приводить к созданию инновационных продуктов и услуг.

Проблема 6: Равенство и социальная справедливость.

Равенство и социальная справедливость являются важными аспектами развития любого общества. Однако, во многих странах все еще существуют неравенства в доступе к образованию, здравоохранению, жилищу и другим базовым услугам. Также возрастает проблема неравенства доходов и бедности.

Для решения этой проблемы необходимо улучшить доступ к качественному образованию и здравоохранению для всех слоев населения. Государство может выделять больше средств на социальные программы и улучшение инфраструктуры для обеспечения равных возможностей [4].

Однако, просто распределение ресурсов недостаточно. Важно также работать над устранением структурных проблем, которые лежат в основе неравенства. Это может включать в себя борьбу с коррупцией, укрепление прав человека и создание равных условий для всех граждан.

Кроме того, необходимо улучшить финансовую грамотность и поддержку для предпринимательства, особенно в малоимущих и отсталых районах. Это может помочь созданию рабочих мест и повышению уровня жизни в этих регионах.

Как видите, проблемы устойчивого развития и инноваций, а также неравенства и социальной справедливости представляют серьезные вызовы для любого государства. Однако, при принятии соответствующих мер и разработке эффективных политик можно достичь устойчивого и справедливого развития, которое будет благоприятным для всех членов общества.

Важно, чтобы государство, бизнес и гражданское общество работали вместе, чтобы достичь этих целей.

Чтобы решить проблему устойчивого развития и инноваций, государство может принять набор мер, направленных на стимулирование

экологически ответственных технологий и процессов. Это может быть достигнуто путем введения экологических стандартов, налоговых льгот для компаний, занимающихся экологическими инновациями, и финансирования исследований и разработок в этой области. Кроме того, важно продвигать сотрудничество между компаниями, университетами и государственными органами для обмена знаниями и опытом.

Чтобы решить проблему неравенства и социальной справедливости, государство может ввести социальные программы и меры для поддержки уязвимых групп населения. Это может быть осуществлено через предоставление социального пособия, доступное жилье и услуги здравоохранения, и финансовую поддержку для тех, кто нуждается в этом. Важно также бороться с дискриминацией и создавать равные возможности для всех граждан, независимо от их социального статуса или происхождения.

Кроме того, образование играет ключевую роль в создании справедливого общества. Государство должно сосредоточиться на повышении качества образования и доступности для всех. Это может включать в себя инвестиции в школьную инфраструктуру, повышение заработной платы учителям и создание программ поддержки для студентов из неблагополучных семей.

Актуальные проблемы экономики, финансов и государственного управления требуют комплексных подходов и системных решений. Путем усиления социальной политики, укрепления финансовой устойчивости и борьбы с коррупцией можно сделать значительный вклад в развитие экономики и общества в целом. Однако решение этих проблем требует не только усилий со стороны государства, но и активного участия граждан и общественных организаций. Только совместными усилиями мы сможем достичь положительных результатов и обеспечить устойчивое развитие [1].

Для успешного решения данных проблем необходимо обеспечить эффективное взаимодействие между государством, бизнес-сектором, обществом и научными институтами. Только в совокупности усилий и разработке комплексных стратегий мы сможем справиться с вызовами, стоящими перед нами, и построить устойчивую и процветающую экономику и общество.

Кроме того, важно учитывать и экономический аспект в решении данных проблем. Необходима сбалансированная политика, которая способствует экономическому росту и одновременно учитывает социальные и экологические аспекты. Для этого государство может принять меры по развитию малых и средних предприятий, стимулированию инвестиций в инновации, сокращению бюрократических барьеров и облегчению процедур ведения бизнеса.

Также необходимо обратить внимание на развитие инфраструктуры, особенно в отдаленных и недоступных регионах. Это позволит обеспечить равный доступ к услугам и ресурсам, а также сократить неравенство между различными регионами.

Помимо этого, важно поддерживать и развивать международное сотрудничество в области устойчивого развития и инноваций. Обмен опытом и передача технологий между странами могут способствовать общему прогрессу и решению глобальных проблем.

Наконец, государство должно активно вовлекать граждан в процесс принятия решений и позволять им участвовать в формировании политики в области устойчивого развития и инноваций. Поддержка общественных инициатив и консультация с гражданами помогут создать максимально эффективные и соответствующие потребностям общества меры.

В совокупности, решение проблем устойчивого развития, инноваций и неравенства требует комплексного подхода и взаимодействия различных сторон общества. Только совместными усилиями мы сможем достичь устойчивого будущего, обеспечивая благополучие всех людей и сохранение окружающей среды.

Литература:

1. Балихина, Н.В., Финансы и кредит: учеб. пособие / Н.В. Балихина, Е.И. Косов. – М.: ЮНИТИ, 2016. – 303 с.
2. Давыдов, Ю.С. Актуальные проблемы современной экономики: коллективная монография / под ред. Ю.С. Давыдова. – М.: Пятигорск: РАО: ПГЛУ, 2013. – 158 с.
3. Желтенков, А.В. Эффективность государственного управления и качество жизни населения: монография / А.В. Желтенков и др. – М.: ИИУ МГОУ, 2018. – 109 с.
4. Осипов, Ю.М. Развитие экономики России: проблемы и решения / Ю.М. Осипов, С.Ю. Синельникова, А.А. Антропов. – М.: Экономический факультет МГУ имени М.В. Ломоносова, 2016. – 148 с.

ФИНАНСОВОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ПЕНСИИ ПО СТАРОСТИ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ: ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ РЕШЕНИЯ

**Степаненко Е.И., д.э.н., профессор кафедры экономики и финансов,
Богомолова Н.М., магистрант**
*Российский государственный университет народного хозяйства
имени В.И. Вернадского*

В текущих реалиях современности и нестабильной политической обстановке в мире, стремительным ростом инфляции - проблема финансового пенсионного обеспечения населения в России с каждым годом становится все актуальнее и острее воспринимается населением, поскольку граждане хотят чувствовать стабильность и уверенность в завтрашнем дне. В статье рассмотрим основные проблемы

финансирования пенсионной системы в Российской Федерации и приведем пути их решения, а также коротко проанализируем пенсионную систему в зарубежных странах.

Пенсионная система Российской Федерации – совокупность юридических норм, государственных и частных структур, обеспечивающих периодические выплаты гражданам денежных средств при достижении пенсионного возраста, а также в случае инвалидности или утраты кормильца [5].

Право граждан Российской Федерации на пенсию по старости закреплено в статье 39 Конституции Российской Федерации, которое гласит, что каждому гарантируется социальное обеспечение по возрасту, в случае болезни, инвалидности, потери кормильца, для воспитания детей и в иных случаях, установленных законом [1].

Несмотря на вышесказанное, проблема эффективного финансового обеспечения граждан России пенсией по старости всегда была и остается актуальной, поскольку для многих граждан России пенсия по старости является единственным источником доходов, постоянно балансирующем с колоссальными расходами граждан на фоне ежегодного роста инфляции, сопутствующем с ростом ЖКХ и ценами на продукты.

Проблема финансового обеспечения граждан России пенсией по старости заключается в ее размере, гражданам недостаточно размера пенсии по старости для проживания и удовлетворения базовых потребностей в виде оплаты коммунальных платежей, продуктов питания, медицинского обслуживания.

Пенсионная система России в 2019 году претерпела изменения, пенсионный возраст стал выше. Начиная с 2019 года начат постепенный переход к новому пенсионному возрасту — для мужчин с 65 лет, а для женщин с 60 лет. Ранее возраст выхода на пенсию составлял для мужчин 60 лет, а для женщин 55.

Указанная реформа должна на постоянной основе во время переходного периода и после сопровождаться экономическими и социальными реформами с целью поддержания граждан как материально, так и морально, чтобы адаптационный период проходил мягко и не вызывал волнения и сопротивления к изменениям у граждан.

Согласно данным Росстата по состоянию на 1 января 2023 года общая численность пенсионеров составляла 44 682 тыс. человек, из них получающие пенсии по старости 34 638 тыс. человек, в сравнении с 2014 годом численность пенсионеров указанной категории увеличилась на 688 человек (табл. 1).

**Общая численность пенсионеров в Российской Федерации
(по состоянию на 1 января)**

Показатель	Год								
	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022
Общая численность пенсионеров, тыс. человек	43327	43797	45182	45709	46070	46480	46198	45637	44682
из них получающие пенсии по старости	33950	34422	35555	36004	36336	36710	36341	35747	34638

Согласно данным Росстата по состоянию на 1 января 2023 года средний размер пенсии пенсионеров по старости, состоящих на учете в системе Фонда пенсионного и социального страхования Российской Федерации, в сравнении с 2014 годом вырос на 9 109,4 рублей и составил 20 678,5 рублей (таблица 2).

Хочется отметить, что данный размер пенсии по старости имеет среднее значение, а соответственно это свидетельствует о том, что не все пенсионеры имеют такие размеры пенсий.

Таблица 2

**Средний размер пенсии по старости пенсионеров, состоящих на учете в системе
Фонда пенсионного и социального страхования Российской Федерации**

Показатель	Год								
	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022
Средний размер пенсии по старости, рублей	11569,1	12830,4	13172,5	14151,6	14986,3	15878,4	16790,0	18084,8	20678,5

Такие различия в свою очередь рожают недовольства в массах и вызывают возмущение и непонимание среди граждан пенсионного возраста.

Хочу обратить внимание на величину прожиточного минимума пенсионера, согласно данным Росстата. В сравнении с 2013 годом в 2022 году величина прожиточного минимума пенсионера выросла практически в 2 раза и составила 11970 рублей. В Москве эта величина в 2022 году составляла 15 410 рублей (таблица 3). Но действительно ли эта сумма покрывает все расходы современных пенсионеров в крупных городах России?

Величина прожиточного минимума пенсионера в Российской Федерации

Показатель	Год									
	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022
Величина прожиточного минимума пенсионера, рублей	5998	6617	7965	8081	8315	8483	9002	9308	10022	11970

Уровень недоверия граждан как раз и является еще одной из основных проблем пенсионной системы России, поскольку расчет размера пенсий, а также их региональное различие, пусть и доступное для просмотра в средствах массовой информации, является сложной для восприятия и понимания у большого количества граждан. Граждане предпенсионного возраста задаются вопросом правильности расчета будущей пенсии.

Основной задачей государства является восстановление доверия граждан путем информационного просвещения граждан России по вопросу пенсионной системы в России. Методами такого урегулирования отношений между государством и гражданами могут выступать:

- проведение семинаров управлениями Социального фонда Российской Федерации в субъектах Российской Федерации для всех слоев населения;

- создание информационных сервисов, ресурсов доступных для всех слоев населения;

- возможность проведения семинаров с кадровыми служащими организаций и компаний с последующим разъяснением основ функционирования и финансирования пенсионной системы в России сотрудникам этих организаций.

Указанные методы должны показать свою работу на практике на протяжении определенного времени, чтобы граждане почувствовали уверенность в указанной системе.

Еще одной проблемой пенсионной системы России является объем пенсионных выплат и как результат постоянно растущая нагрузка на федеральный бюджет в связи с ростом количества граждан пенсионного возраста.

Несмотря на увеличение среднего размера пенсии по старости, увеличение расходов государства на ее выплаты, увеличение пенсионного возраста - небольшой размер пенсии в России все равно остается одной из самых актуальных проблем в функционировании пенсионной системы в России.

Размер пенсии по старости практически неотличим от прожиточного минимума пенсионера, если смотреть в разрезе субъектов Российской Федерации и достаточно далек от средней зарплаты. Размер такой пенсии по старости не способен возместить хотя бы часть утраченного заработка для ранее высокооплачиваемых работников, которые теперь вышли на пенсию [2].

Решить данную проблему, не разрушив и без того шаткого баланса пенсионной системы, можно за счет увеличения процента финансирования пенсионной системы, для чего необходимо наладить внутренние механизмы распределения ВВП и управления страховыми взносами, а также увеличить влияние негосударственных пенсионных фондов в пенсионной системе [4].

Единого мнения и комплекса мер по разрешению возникших проблем в финансировании пенсионной системе на федеральном уровне не разработано. При этом путем ежегодного повышения пенсии путем ее индексации государство старается заполнить проблемы в вопросе финансирования пенсионного обеспечения по старости, но это очень долгий и трудоемкий путь, требующий колоссальной работы в том числе на законодательном уровне.

В качестве примера обратимся к опыту зарубежных стран и определим уровень финансирования пенсионного обеспечения граждан там (табл. 4).

Таблица 4

Средний размер пенсий в 2023 году в ряде зарубежных стран [3]

Страна	Средний размер пенсии, рублей
США	99 000
Исландия	93 000
Германия	93 000
Япония	100 000
Турция	30 000
Швейцария	128 000
Польша	40 000
Нидерланды	94 000

Безусловно размер пенсии по старости отличается друг от друга в десятки раз, поскольку зависит напрямую от уровня дохода населения той или иной страны, экономического и политических устоев страны.

Но анализируя опыт зарубежных стран и уровень пенсий по старости хочется, чтобы уровень финансового обеспечения пенсии по старости тоже имел соответствующий уровень и удовлетворял потребности пенсионного населения России, ведь это самые незащищенные слои населения, ранее

вложившие немалый вклад в экономическую составляющую нашей страны.

Из опыта функционирования зарубежных стран следует, что единый подход к функционированию пенсионной системы отсутствует, но при этом особый успех и результат имеет добровольные пенсионные взносы (Дания), государственные дотации из налоговых средств (Австрия), а также накопительная система гражданами в процессе их трудовой деятельности.

В заключение следует отметить, что финансовое обеспечение пенсии по старости имеет важное социальное значение, ведь достойное пенсионное обеспечение является важнейшим элементом социального благополучия населения страны. Пенсионная система России требует дополнительного реформирования, которое потребует решения многих задач в том числе и на законодательном, социальном и экономическом уровнях с целью разработки и реализации комплекса мер, позволяющих реформировать пенсионную систему с целью повышения ее эффективного функционирования.

Литература:

1. Конституция Российской Федерации.
2. Ефимов, О.Н. Социальное страхование в России: учеб. пособие / О.Н. Ефимов.– Саратов: Вузовское образование, 2019.– 165 с.
3. Лубсанова, Ю.Б. Проблемы современной пенсионной системы Российской Федерации и предложения по ее совершенствованию / Ю.Б. Лубсанова // Актуальные исследования.- 2023.- № 10 (140).- С. 71-78.- URL: <https://apni.ru/article/5782-problemi-sovremennoj-pensionnoj-sistemi-rossii>
4. Соловьев, А.К. Пенсионная реформа: проблемы достижения целевых ориентиров / А.К. Соловьев // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. – 2019. – № 5-2. – С. 47-53.
5. <https://www.banki.ru>

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ СОВРЕМЕННЫХ КРЕДИТНЫХ ОТНОШЕНИЙ В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВИЗАЦИИ

**Степаненко Е.И., д.э.н., профессор кафедры экономики и финансов,
Неграмотнова М.С., магистрант**
*Российский государственный университет народного хозяйства
имени В.И. Вернадского*

Развитие информационных технологий и потенциала их применения в финансовой сфере привели к появлению такого явления, как «цифровая экономика». Можно выделить следующие основные тенденции цифровизации денежно-кредитной сферы: электронные деньги, включая криптовалюту; блокчейн; большие данные; искусственный интеллект;

финансовый маркетплейс; система быстрых платежей; технологии распределенных реестров (токенизация активов); биометрическая идентификация и др.

Одной из целей развития и внедрения финансовых технологий, выделенных Банком России, является повышение доступности, качества и ассортимента финансовых услуг. Кредитные организации стремятся к повышению прозрачности информации, постоянному совершенствованию внедряемых цифровых решений и развитию экосистем финтеха для предоставления комплексных банковских услуг клиентам.

Эволюция цифровых финансовых технологий показывает высокую динамичность и результативность. Однако данный процесс обуславливает необходимость появления новых требований к экономической системе. Невозможно обеспечить регулирование современных систем и технологий традиционным подходом.

Наибольшее влияние на развитие кредитных отношений в условиях цифровизации оказывают следующие основные факторы:

Во-первых, стратегические риски и риски прибыльности. Цифровая трансформация значительно усилила конкуренцию в банковской сфере: если новые участники смогут предоставить улучшенные технологии и быстрее реагировать на изменения, существующие финансовые организации рискуют потерять значительную часть рынка. Финтех-компании получают значительные рыночные преимущества от использования сетевых технологий и развивая внутри банков универсальные экосистемы, внутри которых формируется единая база данных клиентов.

Во-вторых, операционные риски. Применение цифровых технологий приводит к увеличению взаимосвязи между участниками рынка, использующими одни и те же платформенные решения, что способно привести к тому, что сбой в работе информационной инфраструктуры перерастет в системный кризис. Расширение состава участников увеличивает сложность системы и приводит к появлению организаций, не имеющих должного опыта в управлении рисками. Только эффективная финансовая система может называться действительно стабильной.

В-третьих, одним из ключевых рисков является риск несоответствия требованиям законодательства о защите персональных данных. Согласно многочисленным зарубежным исследованиям, посвященным влиянию кибератак на банковский сектор, утечка данных может привести к снижению финансовых показателей банков, привести к ущербу и потере доверия клиентов. Рост киберугроз был определен как банками, так и надзорными органами в качестве одной из самых уязвимых зон при использовании цифровых технологий. Новые технологии в значительной степени увеличивают подверженность банков киберрискам, если его системы управления являются устаревшими и не успевают за

изменениями.

Также большая зависимость от новых технологий, повышающих взаимосвязанность с организациями и секторами, не охваченными эквивалентными банковскими нормативными требованиями, потенциально может сделать банковскую систему более уязвимой к киберугрозам и подвергнуть большие объемы персональных данных потенциальным нарушениям.

Другими последствиями несоответствия кибербезопасности, согласно опросу Ernst&Young являются невозможность проводить операции после кибератаки, манипуляция данными и потеря конфиденциальных банковских данных.

Таким образом, чтобы нивелировать риски необходимо улучшение нормативной базы, регулирующей финтех-компаний, совершенствование системы управления рисками в самих кредитных организациях, а также модернизация цифровых технологий и установление к ним стандартов информационной безопасности.

Цифровые технологии в общем случае оказывают положительное влияние на финансовое положение кредитных организаций. Однако помимо широких возможностей для развития цифровая трансформация экономики несет в себе значительные угрозы и риски, способные выступить аспектом, тормозящим потенциальные перспективы развития направления финтех.

Для устойчивого развития кредитных организаций в современности необходимо обеспечить как должное нормативное регулирование во избежание кибератак и регулирования конкурентной ситуации на рынке банковских услуг, а также содействовать развитию и совершенствованию информационных технологий и платформенных решений.

Литература:

1. Перцева, С.Ю. Цифровая трансформация финансового сектора / С.Ю. Перцева // Инновации в менеджменте. - 2018. - № 18. - С. 48–52.
2. Imeda A. Tsindeliani, Maxim M. Proshunin, Tatyana D. Sadovskaya, Zhanna G. Popkova, Mariam A. Davydova, Oksana A. Babayan Digital transformation of the banking system in the context of sustainable development // Journal of Money Laundering Control. – 2021.
3. Litvishko, O.; Beketova, K.; Akimova, B.; Azhmukhamedova, A.; Islyam, G. Impact of the digital economy on the banking sector. E3S Web Conf. 2020, 159, 04033.

РАЗВИТИЕ ФИНАНСОВОГО РЫНКА РОССИИ В УСЛОВИЯХ САНКЦИЙ

**Степаненко Е.И., д.э.н., профессор кафедры экономики и финансов,
Павлючкова Т.В., магистрант**
*Российский государственный университет народного хозяйства
имени В.И. Вернадского*

Российская экономика и финансовый рынок в марте 2022 года в условиях военной спецоперации на Украине столкнулись с беспрецедентными санкциями. Правительство Российской Федерации (далее - Правительство) совместно с Банком России (далее - БР) оперативно приняли антикризисные меры для стабилизации обстановки в стране. Главный принцип решения был направлен в первую очередь на сохранение рыночных принципов и открытость российской экономики, что позволило вывести экономику на новый уровень.

В 2023 году продолжается постепенное восстановление финансового рынка и развитие основных сегментов. Для мобилизации российской экономики требуются значительные ресурсы. В первую очередь необходимы внутренние источники, которые позволят трансформировать сбережения в инвестиции.

Согласно отчету БР [5], на 2024 г. выбрано 5 ключевых направлений для развития финансового рынка:

- создание условий для усиления роли финансового рынка в финансировании трансформации экономики при сохранении устойчивости финансового сектора;
- защита прав потребителей при сохранении устойчивости финансового сектора;
- защита прав потребителей финансовых услуг и инвесторов, повышение финансовой доступности для граждан и бизнеса;
- цифровизация финансового рынка и развитие платежной инфраструктуры;
- трансформация системы внешнеторговых платежей и расчетов;
- обеспечение финансовой стабильности.

Цифровизация финансового рынка требует создания условий для безопасного внедрения цифровых и платежных систем с учетом действующих ограничений на ввоз оборудования и обслуживания программного обеспечения на территории России.

БР совершенствует инструменты финансового рынка наряду с поддержанием стабильно низкой инфляции. Инфляция – это один из ключевых показателей экономического развития страны, который оказывает существенное влияние на благосостояние населения. БР, как регулятор монетарной политики, регулярно публикует свои прогнозы по

уровню инфляции в России, не стал исключением и 2024 год.

Согласно опубликованным данным на официальном сайте БР 15 ноября 2023 г. инфляция в октябре 2023 г. составила 6,69% [4] (рис.1). По прогнозу БР, годовая инфляция в 2023 году сложится в диапазоне 7,0–7,5%. С учетом проводимой денежно-кредитной политики годовая инфляция снизится до 4,0–4,5% в 2024 году и будет находиться вблизи 4% в дальнейшем.

БР и Правительство продолжают создавать необходимые макроэкономические, институциональные и правовые условия за счет внутренних ресурсов путем перетока сбережений граждан в инвестиции.

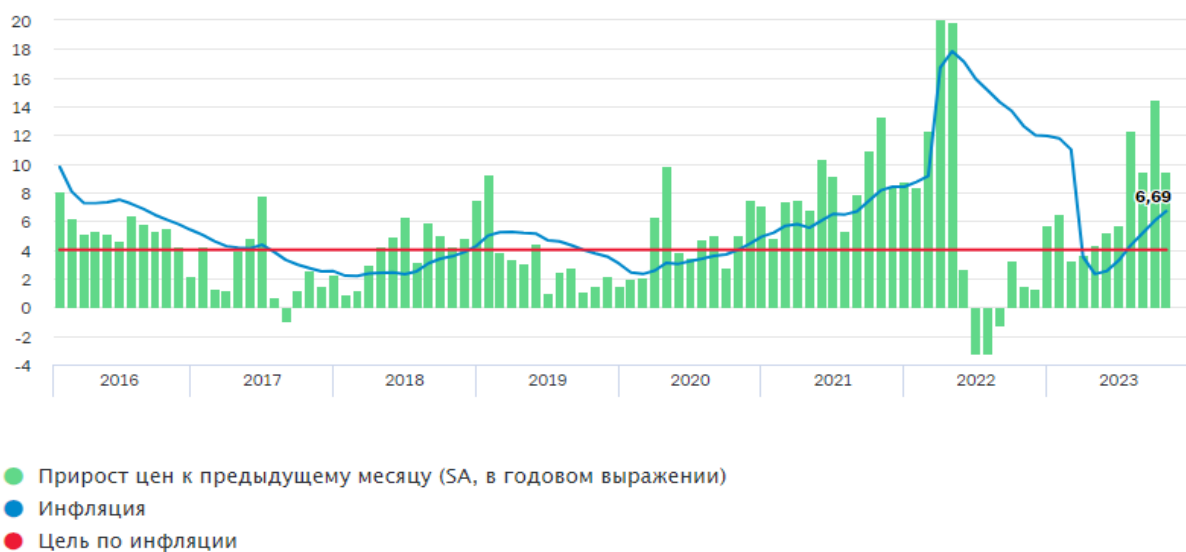


Рис. 1. Инфляция, % к соответствующему месяцу предыдущего года

Финансовый рынок в условиях санкций дает возможность частному сектору/гражданам грамотно распорядиться своими сбережениями путем инвестирования. Но, к сожалению, большая часть частного сектора/граждан особое внимание уделяют ликвидности и высокой сохранности своих сбережений, чем доходности (рис. 2). Поэтому предпочитают передавать сбережения в доверительное управление. Нежелание инвестировать в российскую экономику вызвано в первую очередь инфляцией в условиях санкций и финансовой неграмотностью частного сектора.

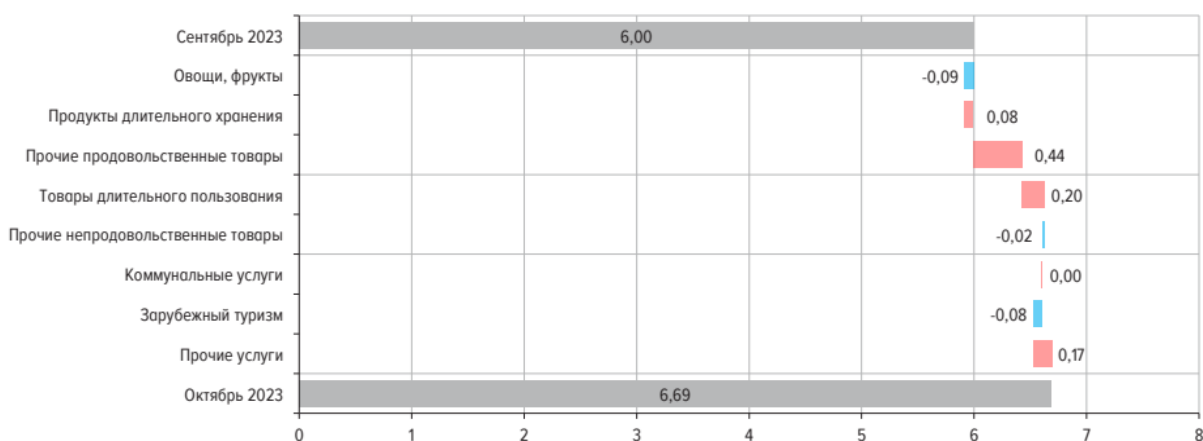


Рис. 2. Вклад в изменение годовой инфляции сентябрь-октябрь 2023 г. (п.п.)

БР опубликовал доклад за октябрь 2023 г. по итогам социологического исследования, предпочтения россиян по способам хранения сбережений разделились почти поровну: 38 процентов граждан предпочитают использовать для этих целей банковские вклады, а 34 процентов — наличные (рис. 3). Объем наличной денежной массы по данным БР на 01 октября 2023 г. составил 18,5 триллиона рублей.

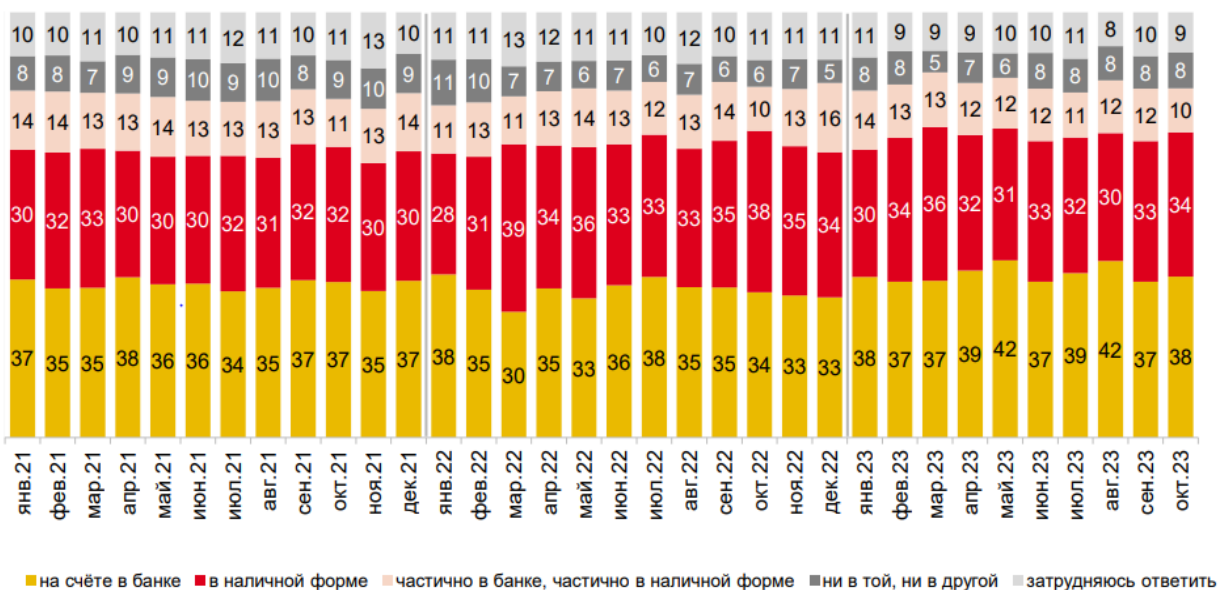


Рис. 3. Предпочтительная форма сбережений, %

Беспрецедентное падение импорта привело к импортозамещению и требует больших инвестиций, как со стороны частного сектора, так и государства. Импортозамещение очень сильно отразилось на отечественном автопроме, что вызвало резкий скачок цен из-за дефицита запасных частей.

Для примера возьмем легковой автомобиль LADA VESTA, который сошел с конвейера АВТОВАЗа в ноябре 2015 г., состоящий из 25% импортных деталей, стартовая цена 514 тысяч рублей в базовой

комплектации [6]. Для анализа и сравнения цен переводим в доллары США. Согласно курса БР на 01 ноября 2015 г. Доллар США к рублю Российской Федерации составлял 64,3742 [4], соответственно автомобиль на момент старта продаж стоил 7 984, 5653 доллара США.

На официальном сайте АВТОВАЗ стоимость LADA VESTA на 15 ноября 2023 г. С учетом импортозамещения составила 1,2 млн рублей (рис. 4). Курс доллара США к рублю Российской Федерации на 15 ноября 2023 г. Составил 91,2570, соответственно автомобиль на сегодняшний день стоит 13586,9029 доллара США (далее-\$). Если проводить анализ цен в двух валютах, то получается, что цена автомобиля с 2015 увеличилась на 170% в \$.

Согласно отчету, опубликованному на официальном сайте Росстата [3], среднемесячная начисленная заработная плата в Российской Федерации за 2015 г. Составляла 34 030 рублей, а в августе 2023 года 69 439 рублей. Средняя заработная плата за этот период увеличилась на 204 %. Можно сделать вывод, что автомобиль в условиях санкций стал дороже на 37%, чем увеличились доходы граждан.

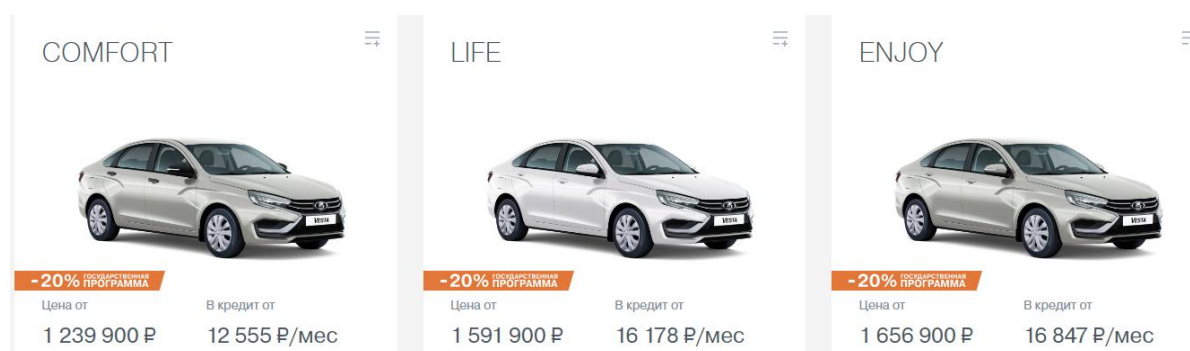


Рис. 4. Цена автомобиля на заводе АВТОВАЗ [7]

Несмотря на беспрецедентные санкции российский финансовый рынок остается частью международной финансовой системы. Что позволяет выстраивать внешнеторговые и финансовые отношения с дружественными странами, тем самым повышать привлекательность российского финансового рынка и для зарубежных инвесторов. На ежегодной основе проводятся международные экономические форумы для привлечения инвесторов в российскую экономику.

Так, в г. Санкт-Петербурге с 14-17 июня 2023 г. Прошел Петербургский международный экономический форум, благодаря чему было подписано более 900 соглашений на общую сумму 3 трлн. 860 млрд. рублей. С 10-13 сентября 2023 г. В г. Владивостоке прошел VIII Восточный экономический форум, где было подписано 373 соглашения на общую сумму 3 трлн 818 млрд рублей.

С 4 ноября 2023 г. По 12 апреля 2023 г. На территории Выставки достижений народного хозяйства (ВДНХ) в г. Москве проходит

Международная выставка-форум «Россия» в целях демонстрации важнейших достижений страны в различных отраслях экономики, включая промышленность, энергетику, агропромышленный комплекс, транспорт, строительство, науку и культуру, а также содействия дальнейшему международному сотрудничеству Российской Федерации. Участниками стали 89 регионов России, федеральные министерства и ведомства, корпорации и делегации зарубежных государств. Выставка станет площадкой крупнейших мероприятий страны.

В условиях беспрецедентного санкционного давления, перед нашей страной стоят масштабные задачи по структурной трансформации экономики, достижению технологической независимости и переориентации международных экономических связей.

Литература:

1. Гусева, И.А. Финансовые рынки и институты: учебник и практикум для вузов / И.А. Гусева.- М.: ЮРАЙТ, 2023.
2. Дерен, В.И. Мировая экономика и международные экономические отношения: учебник и практикум для вузов / В.И. Дерен.- М.: ЮРАЙТ, 2023.
3. Официальный сайт Росстат.
4. Динамика потребительских цен / Официальный сайт Банка России.- №10 (94).
5. Основные направления развития финансового рынка Российской Федерации на 2024 год и период 2025 и 2026 годов / Официальный сайт Банка России.
6. Официальный сайт Газета.ru.
7. Официальный сайт АвтоВаз.

ИНВЕСТИЦИОННАЯ СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

**Степаненко Е.И., д.э.н., профессор кафедры экономики и финансов,
Кандаурова М.Д., магистрант,
Подколзина О.С., магистрант**
*Российский государственный университет народного хозяйства
имени В.И. Вернадского*

На современном этапе все большее число сельхозорганизаций осознают необходимость осознанного управления инвестиционной деятельностью на основе научной методологии предвидения ее направлений и форм, адаптации к общим целям развития организации и изменяющимся условиям внешней инвестиционной среды. Эффективным инструментом перспективного управления инвестиционной деятельностью организации является инвестиционная стратегия.

Инвестиционная стратегия представляет собой систему долгосрочных целей инвестиционной деятельности организации, определяемых общими задачами ее развития, а также выбор наиболее

эффективных путей их достижения.

Инвестиционная стратегия является эффективным инструментом перспективного управления инвестиционной деятельностью организации, представляет собой концепцию ее развития и в качестве генерального плана осуществления инвестиционной деятельности и определяет: приоритеты направлений инвестиционной деятельности; формы инвестиционной деятельности; характер формирования инвестиционных ресурсов организации; последовательность этапов реализации долгосрочных инвестиционных целей организации; границы возможной инвестиционной активности организации по направлениям и формам его инвестиционной деятельности; систему формализованных критериев, по которым организация моделирует, реализует и оценивает свою инвестиционную деятельность.

Процесс разработки инвестиционной стратегии является важнейшей составной частью общей системы стратегического выбора организации и включает: постановку целей инвестиционной стратегии; оптимизацию структуры формируемых инвестиционных ресурсов и их распределения; выработку инвестиционной политики по наиболее важным аспектам инвестиционной деятельности; поддержание взаимоотношений с внешней инвестиционной средой.

Актуальность разработки инвестиционной стратегии организации определяется рядом условий.

Важнейшим из таких условий является интенсивность изменений факторов внешней инвестиционной среды. Высокая динамика основных макроэкономических показателей, связанных с инвестиционной активностью организаций, темпы научно-технологического прогресса, частые колебания конъюнктуры инвестиционного рынка, непостоянство государственной инвестиционной политики и форм регулирования инвестиционной деятельности не позволяют эффективно управлять инвестициями предприятия на основе лишь ранее накопленного опыта и традиционных методов финансового менеджмента.

В этих условиях отсутствие разработанной инвестиционной стратегии, адаптированной к возможным изменениям факторов внешней инвестиционной среды, может привести к тому, что инвестиционные решения отдельных структурных подразделений организации будут носить разнонаправленный характер, приводить к возникновению противоречий и снижению эффективности инвестиционной деятельности в целом.

Еще одним существенным условием, определяющим актуальность разработки инвестиционной стратегии, является кардинальное изменение целей операционной деятельности организации, связанное с открывающимися новыми коммерческими возможностями. Реализация таких целей требует изменения производственного ассортимента,

внедрения новых производственных технологий, освоения новых рынков сбыта продукции и т.п. В этих условиях существенное возрастание инвестиционной активности организации и диверсификация форм его инвестиционной деятельности должны носить прогнозируемый характер, обеспечиваемый разработкой четко сформулированной инвестиционной стратегии.

В современных условиях хозяйствования инвестиционная стратегия становится одним из определяющих факторов успешного и эффективного развития сельскохозяйственной организации. В процессе разработки инвестиционной стратегии сельскохозяйственной организации подготовку и принятие стратегических инвестиционных решений обеспечивают следующие основные принципы (табл. 1).

Таблица 1

Принципы принятия стратегических инвестиционных решений

Принцип	Сущность
<i>1</i>	<i>2</i>
Принцип инвайронментализма	рассматривает организацию как открытую для активного взаимодействия с внешней инвестиционной средой социально-экономическую систему, способную к самоорганизации
Принцип соответствия	являясь общей частью стратегии экономического развития предприятия, обеспечивающей в первую очередь развитие операционной деятельности, инвестиционная стратегия носит по отношению к ней подчиненный характер и поэтому должна быть согласована со стратегическими целями и направлениями операционной деятельности
Принцип сочетания	состоит в обеспечении сочетания перспективного, текущего и оперативного управления инвестиционной деятельностью
Принцип преимущественной ориентации на предпринимательский стиль стратегического управления	Различают два стиля инвестиционного поведения организации в стратегической перспективе: приростной (рассматривается как консервативный) и предпринимательский (рассматривается как агрессивный, ориентированный на ускоренный рост). Приростной стиль характерен для предприятий, достигших стадии зрелости жизненного цикла. Основу предпринимательского стиля инвестиционного поведения составляет активный поиск эффективных инвестиционных решений по всем направлениям и формам инвестиционной деятельности. Направления, формы и методы осуществления инвестиционной деятельности при этом стиле постоянно меняются с учетом изменяющихся факторов внешней инвестиционной среды
Принцип инвестиционной предприимчивости и коммуникабельности	Данный принцип заключается в активном поиске эффективных инвестиционных связей по всем направлениям и формам инвестиционной деятельности, а также на различных стадиях инвестиционного процесса

1	2
Принцип инвестиционной гибкости и альтернативности	Инвестиционная стратегия должна быть разработана с учетом адаптивности к изменениям факторов внешней инвестиционной среды. Помимо прочего в основе стратегических инвестиционных решений должен лежать активный поиск альтернативных вариантов направлений, форм и методов осуществления инвестиционной деятельности, выбор наилучших из них, построение на этой основе общей инвестиционной стратегии и формирование механизмов эффективной ее реализации
Инновационный принцип	Формируя инвестиционную стратегию, следует иметь в виду, что инвестиционная деятельность является главным механизмом внедрения технологических нововведений, обеспечивающих рост конкурентной позиции предприятия на рынке. Реализация общих целей стратегического развития организации в значительной степени зависит от того, насколько его инвестиционная стратегия отражает достигнутые результаты научно-технического прогресса и адаптирована к быстрому использованию новых его результатов
Принцип минимизации инвестиционного риска	Практически все инвестиционные решения, принимаемые в организации в процессе формирования инвестиционной стратегии, изменяют уровень инвестиционного риска. В зависимости от различного инвестиционного поведения по отношению к риску уровень его допустимого значения в процессе разработки инвестиционной стратегии на каждом предприятии должен устанавливаться дифференцированно
Принцип компетентности	разработку и реализацию инвестиционной стратегии должны обеспечивать подготовленные, профессиональные специалисты — финансовые (инвестиционные) менеджеры, владеющие и инвестиционной культурой

Разрабатывая инвестиционную стратегию для сельхозорганизаций следует помнить, что в производстве сельхозпродукции участвуют не только сельхозпроизводители, но и перерабатывающие предприятия. На слаженную и бесперебойную работу отрасли влияют и предприятия-смежники: сельхозмашиностроение, поставщики горюче-смазочных материалов, удобрений и т.д. Цепочку смежников замыкают торговые предприятия, задачей которых является донести через торговые сети в кратчайшие сроки качественные продукты питания до конечного потребителя – населения. Понимание того, что этот процесс невозможно осуществить в рамках только одной отрасли, приводит нас к необходимости рационального взаимодействия, в первую очередь в рамках инвестиций (рис.).

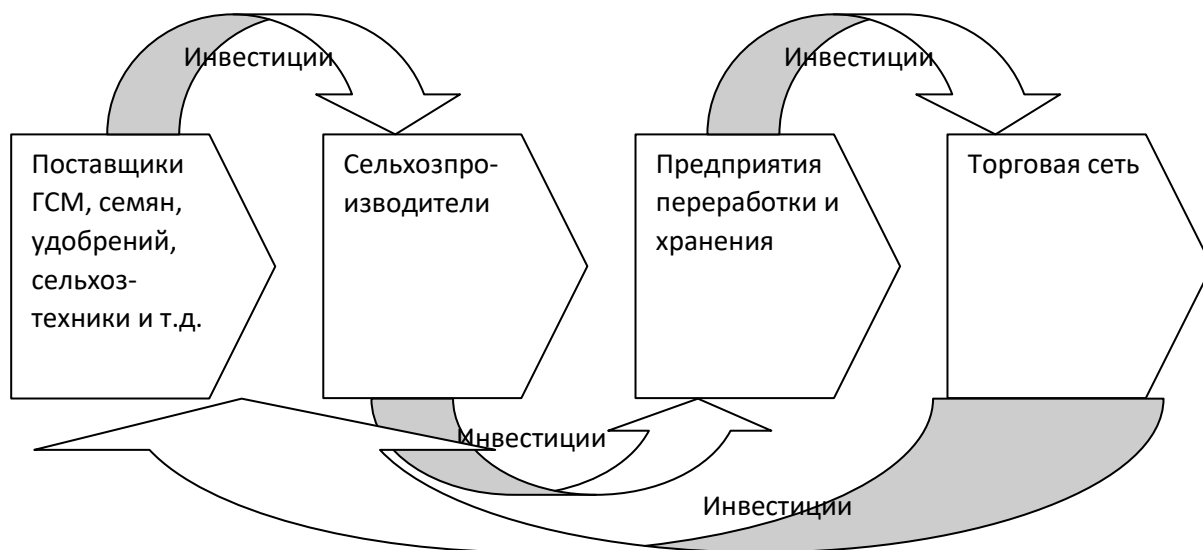


Рис. 1. Модель замкнутых инвестиций между предприятиями АПК и предприятиями-смежниками

Инвестиционная стратегия ложится в основу тактического (текущего) управления инвестиционной деятельностью путем формирования инвестиционного портфеля организации (инвестиционной корзины, программы).

Тактическое управление является базой оперативного управления инвестиционной деятельностью путем реализации отдельных реальных инвестиционных проектов и реструктуризации портфеля финансовых инструментов. Формирование инвестиционного портфеля является среднесрочным управленческим процессом, осуществляемым в рамках стратегических решений и текущих инвестиционных возможностей организации.

Оперативное управление реализацией реальных инвестиционных проектов и реструктуризацией портфеля финансовых инструментов является краткосрочным управленческим процессом и предусматривает разработку и принятие оперативных решений по отдельным инвестиционным проектам и финансовым инструментам, а в необходимых случаях подготовку решений о пересмотре портфеля. Процесс разработки инвестиционной стратегии сельскохозяйственной организации осуществляется по следующим этапам (табл. 2).

Этапы разработки и реализации инвестиционной стратегии

Этап	Мероприятия	Учетно-аналитическое обеспечение мероприятий
1-й	Анализ состояния инвестиционной активности хозяйствующего субъекта	Выполняется на основе данных Бухгалтерской (финансовой) отчетности
2-й	Анализ внешней инвестиционной среды и конъюнктуры инвестиционного рынка	Собираются статистические данные
3-й	Оценка сильных и слабых сторон организации, определяющих особенности её инвестиционной деятельности	Выполняется на основе данных Бухгалтерской (финансовой) отчетности и регистров учета
4-й	Формирование стратегических целей инвестиционной деятельности организации	Составляется прогнозный анализ
5-й	Анализ стратегических альтернатив и выбор стратегических направлений и форм инвестиционной деятельности	Проводится анализ стратегических альтернатив
6-й	Определение стратегических направлений формирования инвестиционных ресурсов	Принятие управленческого решения
7-й	Формирование инвестиционной политики по основным аспектам инвестиционной деятельности	Положение об инвестиционной политике организации Включение соответствующих условий инвестирования в Положение об Учетной политике организации
8-й	Разработка системы организационно-экономических мероприятий по реализации инвестиционной стратегии	Составление дорожной карты
9-й	Оценка эффективности разработанной инвестиционной активности	Выполняется на основе данных Бухгалтерской (финансовой) отчетности за истекший период

Период формирования инвестиционной стратегии зависит от:

- продолжительности периода, принятого для формирования общей стратегии развития организации — инвестиционная стратегия организации не может выходить за пределы этого периода;
- возможностей прогнозирования состояния развития экономики и инвестиционного рынка — инвестиционная стратегия крупнейших компаний Запада разрабатывается на 10—15 лет; в условиях нестабильности экономической и политической ситуации в России этот период не может превышать в среднем 3—5 лет;
- отраслевой принадлежности организации — в сфере розничной торговли, услуг, производства потребительских товаров период формирования инвестиционной стратегии короче (на Западе 3—5 лет); в

сфере производства средств производства, в добывающих отраслях — дольше (5—10 лет); самый длительный период характерен для институциональных инвесторов (свыше 10 лет);

- размеров предприятия. Чем крупнее предприятие, тем на более длительный срок разрабатывается инвестиционная стратегия.

Стратегическое управление инвестиционной деятельностью носит целевой характер, т.е. предусматривает постановку и достижение определенных целей. Будучи четко выраженными, стратегические инвестиционные цели становятся мощным средством повышения эффективности инвестиционной деятельности в долгосрочной перспективе, ее координации и контроля, а также базой для принятия управленческих решений на всех стадиях инвестиционного процесса.

Стратегические цели инвестиционной деятельности сельскохозяйственной организации представляют собой описанные в формализованном виде желаемые параметры ее стратегической инвестиционной позиции, позволяющие направлять эту деятельность в долгосрочной перспективе и оценивать ее результаты.

Формирование стратегических целей инвестиционной деятельности должно отвечать определенным требованиям (табл. 3).

Таблица 3

Требования к целеполаганию инвестиций

Цель	Требования к цели
<i>1</i>	<i>2</i>
1. Цели должны быть достижимыми	В них должен быть заключен определенный вызов для организации, ее сотрудников и финансового менеджмента. Они не должны быть слишком легкими для достижения. Но они также не должны быть нереалистичными, выходящими за предельно допустимые возможности исполнителей. Хотя в основе разработки стратегических инвестиционных целей лежит идеальное представление или желаемый образ стратегической инвестиционной позиции организации, их необходимо сознательно ограничивать по критерию реальной достижимости с учетом факторов внешней инвестиционной среды и внутреннего инвестиционного потенциала
2. Цели должны быть гибкими	Стратегические цели инвестиционной деятельности сельскохозяйственной организации следует устанавливать таким образом, чтобы они оставляли возможность для их корректировки в соответствии с теми изменениями, которые могут произойти в инвестиционной среде
3. Цели должны быть измеримыми	Это означает, что стратегические инвестиционные цели должны быть сформулированы таким образом, чтобы их можно было количественно измерить или оценить, была ли цель достигнута

1	2
4. Цели должны быть конкретными	Цель должна четко фиксировать, что необходимо получить в результате инвестиционной деятельности, в какие сроки ее следует достичь и кто будет ответственным лицом за основные элементы инвестиционного процесса
5. Цели должны быть совместимыми	Совместимость предполагает, что стратегические инвестиционные цели соответствуют миссии организации, ее общей стратегии развития, а также краткосрочным инвестиционным и другим функциональным целям
6. Стратегические инвестиционные цели должны быть приемлемыми для основных субъектов влияния, определяющих деятельность организации	Стратегические цели инвестиционной деятельности организации разрабатываются для реализации в долгосрочной перспективе главной цели финансового менеджмента — максимизации благосостояния собственников организации. Но цели организации также должны быть приемлемыми для тех, кто их выполняет и на кого они направлены (сотрудники организации, клиенты организации, местное сообщество и общество в целом и деловые партнеры)

Для формирования стратегических целей инвестиционной деятельности необходимо предварительно исследовать факторы внешней инвестиционной среды и конъюнктуры инвестиционного рынка, а также оценить сильные и слабые стороны организации, определяющие особенности ее инвестиционной деятельности.

В ходе анализа тенденций развития инвестиционной деятельности выявляются важнейшие особенности и закономерности динамики изменения основных инвестиционных показателей отдельных объектов стратегического управления организации, а также степень влияния на них различных внешних и внутренних факторов инвестиционной среды.

Небольшой организации из-за недостаточности ресурсов невозможно осуществлять диверсифицированную инвестиционную деятельность.

Стратегические цели таких организаций обычно ограничиваются сферой реального инвестирования и подчиняются задачам экономического развития и реновации выбывающих основных фондов и нематериальных активов.

Крупные предприятия могут позволить себе реализацию целей финансового инвестирования, диверсификацию инвестиционной деятельности в отраслевом и региональном разрезах и т.п. Но даже для крупных предприятий всегда объективным является соразмерение потребностей обеспечения операционного процесса с объемом доступных инвестиционных ресурсов. Отсюда возникает понятие «критическая масса инвестиций», которое характеризует минимальный объем инвестиционной деятельности, позволяющий предприятию формировать чистую операционную прибыль.

Литература:

1. Васильева Н.В. Инвестиционный менеджмент: учеб. пособие / Н.В. Васильева.- Йошкар-Ола: ПГТУ, 2018.- 96 с.
2. Инвестиции и инвестиционная деятельность организаций: учеб. пособие / Т.К. Руткаускас [и др.]; под общ. ред. Т.К. Руткаускас.- Екатеринбург: Изд-во Урал. ун-та, 2019.- 316 с.
3. Инвестиционный менеджмент: учеб. пособие / под ред. В.В. Мищенко.- М.: КНОРУС, 2013.- 400 с.
4. Камайкина, И.С. Оборотный капитал предприятия как объект инвестирования / И.С. Камайкина. В.Н. Галкина // Актуальные проблемы экономики, финансов в условиях глобализации. Материалы национальной межвузовской научно-практической конференции студентов, аспирантов, молодых ученых и сотрудников университета.- Балашиха: РГАЗУ, 2023.- С. 122-130.
5. Лукасевич, И.Я. Инвестиции: учебник для студентов вузов / И.Я. Лукасевич.- М.: ИНФРА-М, 2018.- 413 с.
6. Степаненко, Е.И. Учетно-аналитическое обеспечение формирования инвестиционной стратегии сельскохозяйственных организаций / Е.И. Степаненко, С.А. Чеврычкин // Экономические и гуманитарные науки.- 2017.- № 12 (311).- С. 26-32.
7. Управление инвестициями: учебник для бакалавров / под ред. К.В. Балдина.- М.: Дашков и К°, 2017.- 238 с.

ПРОБЛЕМА ОЦЕНКИ ФИНАНСОВЫХ АКТИВОВ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

**Тюлькина В.В., магистрант кафедры экономики и финансов
*Российский государственный университет народного хозяйства
имени В.И. Вернадского***

Проблема объективности оценки стоимости активов компании становится особенно актуальной во время кризиса. Кризисы характеризуются нестабильностью на рынках, изменениями в экономической ситуации и возможным снижением спроса на продукцию или услуги компании. В таких условиях оценка стоимости активов может быть сложной и подверженной субъективизму, оценка стоимости активов может зависеть от выбора оценочных методов и предположений, которые могут быть сделаны в процессе оценки. В условиях кризиса оценка может стать более субъективной, так как нет однозначного представления о будущей экономической ситуации и перспективах компании.

Сложившаяся в настоящее время экономическая ситуация оказывает значительное влияние на оценку стоимости активов компании по нескольким факторам. Прежде всего, в связи с финансовыми и экономическими рисками, возникают неопределенности в отношении будущих денежных потоков и доходности компании. Это требует разработки и применения адекватных методов оценки, которые принимают во внимание возможные риски и вариации в экономической динамике [2].

Второй фактор связан с долгосрочными экономическими тенденциями и структурными изменениями, которые оказывают влияние на стоимость активов компаний. Например, технологические инновации или изменения в потребительском поведении могут значительно повлиять на доходную способность компании и ее будущую стоимость [1].

Третий фактор связан с ростом финансово-информационного обеспечения и доступности данных, которые могут быть использованы для оценки стоимости активов. Оценка активов компании основывается на анализе финансовой отчетности, данных о рынке, конкурентной среде и других факторах. Современные технологии и методы обработки данных, такие как искусственный интеллект и аналитика больших данных, позволяют более точно и всесторонне оценить стоимость активов компании [2].

Итак, рассмотрим различные виды финансовых инструментов на разных сегментах рынка в Российской Федерации (табл. 1).

Таблица 1

Виды финансовых инструментов в РФ

Сегмент рынка	Вид финансовых инструментов
Фондовый рынок	Акции, облигации, депозитарные расписки, ETF, ДРС
Срочный рынок	Фьючерсы, опционы
Валютный рынок	Валютные пары, форварды, опционы
Денежный рынок	Корпоративные и государственные облигации, векселя
Рынок деривативов	Опционы, фьючерсы, свопы
Рынок ценных бумаг	Акции, облигации, паи инвестиционных фондов
Рынок IPO	Первичное размещение акций
Рынок M&A	Сделки слияний и поглощений

Устойчивость и стабильность финансового рынка являются важными аспектами экономического развития России. Тем не менее, в последнее время в стране наблюдается нестабильность на финансовом рынке, вызванная различными факторами.

Один из основных факторов, влияющих на нестабильность финансового рынка в России — это глобальные экономические тренды и внешние факторы. Мировая экономическая неопределенность, включая торговые конфликты, геополитические напряжения и колебания на мировых финансовых рынках, оказывает влияние на российскую экономику и финансовую систему.

Внутренние факторы, такие как недостаточная прозрачность и эффективность финансового рынка, также способствуют нестабильности. Сложности в исполнении контрактов, ограничения доступа к финансовым ресурсам, неправильное управление рисками, вмешательство политики в финансовую сферу и проблемы в банковской системе — все это влияет на стабильность финансового рынка в России.

Нестабильность финансового рынка оказывает отрицательное влияние на экономический рост и инвестиционную активность. Инвесторы могут испытывать неуверенность и опасения относительно пониженной стабильности финансового рынка, что может сдерживать инвестиции в российскую экономику [6].

Тем не менее, правительство России предпринимает шаги по укреплению стабильности финансового рынка и снижению рисков. Введение новых нормативов и законодательства, направленных на улучшение регулирования финансовой системы, может способствовать укреплению стабильности и доверия на финансовом рынке.

Далее в рамках нашей статьи рассмотрим данные об объемах торгов на рынках Московской биржи в июле 2023 года по сравнению с июлем 2022 года (табл. 2).

Таблица 2

Объемы торгов на рынках Московской биржи [5]

Рынок	Объем торгов в июле 2023 года, трлн рублей	Объем торгов в июле 2022 года, трлн рублей	Изменение объема торгов, %
Общий объем торгов	103,7	75,7	37%
Фондовый рынок	3,602.5	1,492.7	2,4x
- Акции, ДР, паи	1,949	767.7	2,5x
- Облигации	1,653.4	725.0	2,3x
Срочный рынок	6	6.4	-6,25%
Валютный рынок	27.4	17.3	58%
Денежный рынок	65.2	50.2	30%
Рынок драгметаллов	53.5	10.1	5,3x

Из представленной таблицы видно, что объемы торгов на различных рынках в России в июле 2023 года значительно выросли по сравнению с июлем 2022 года. Общий объем торгов увеличился на 37%, а на фондовом рынке произошел значительный рост объемов торгов в 2,4 раза.

Стоит отметить, что на фондовом рынке самым значительным приростом объемов торгов обладают акции, депозитарные расписки и паи, которые увеличились в 2,5 раза. Облигации также продемонстрировали рост объемов торгов в 2,3 раза.

С другой стороны, на срочном рынке было отмечено небольшое снижение объемов торгов на 6,25%. Однако валютный рынок и денежный рынок продемонстрировали положительную динамику с ростом объемов торгов на 58% и 30% соответственно.

Самым впечатляющим приростом в объемах торгов обладает рынок драгоценных металлов, который увеличился в 5,3 раза. Это может быть связано с ростом спроса на драгоценные металлы в нестабильной экономической обстановке.

Таким образом, представленная таблица позволяет сделать акцент на том, что экономика в России оказывает влияние на объемы торгов на различных рынках. Некоторые рынки, такие как фондовый рынок и рынок драгоценных металлов, растут значительно быстрее, в то время как на срочном рынке наблюдается небольшое снижение объемов торгов. Валютный и денежный рынки также продемонстрировали положительную динамику.

Мы можем отметить, что перспективы развития российского финансового рынка связаны с нестабильной ситуацией, что создает противоречивые тенденции. На рынке все чаще появляются новые инновационные инструменты и платформы для привлечения и инвестирования капитала, которые должны расширить источники финансирования и увеличить конкуренцию. Активные усилия Центрального банка России по улучшению инфраструктуры финансового рынка могут повысить уровень конкуренции в данном сегменте и помочь использовать имеющийся потенциал [4].

Таким образом мы можем утверждать, что оценка финансовых активов в условиях нестабильности экономики РФ представляет сложность и неопределенность. Нестабильная ситуация, противоречивые тенденции и факторы риска могут затруднить оценку активов и привести к недостоверным результатам. Несмотря на сложности и неопределенность в оценке финансовых активов в условиях нестабильности экономики РФ, существуют методы и подходы, которые помогают справиться с этими проблемами. Это включает в себя использование различных моделей и методов оценки, анализ и прогнозирование рыночных тенденций, а также учет факторов риска и неопределенности в процессе оценки.

Более того, при нестабильности экономики РФ может возникнуть ряд возможностей для инвестирования. Некоторые активы могут приобретать низкую стоимость, что открывает возможность для инвесторов с высокой степенью готовности к риску. Однако, такие стратегии инвестирования требуют тщательного анализа и оценки рисков, связанных с нестабильностью.

Подводя итоги нашего исследования, мы можем сказать, что оценка финансовых активов в условиях нестабильности экономики РФ требует дополнительного внимания к контексту и факторам риска. Но с использованием правильных методов, анализа и планирования, возможно справиться с вызовами нестабильности и принять обоснованные решения в отношении финансовых активов.

Литература:

1. Гиляровская, Л.Т. Анализ и оценка финансовой устойчивости коммерческих организаций: учеб. пособие / А.В. Ендовицкая, Л.Т. Гиляровская.— М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2018.— 160 с.

2. Леонтьев, А.Б. Теоретические основы финансовой устойчивости банковской системы / А.Б. Леонтьев // Вестник Самарского государственного экономического университета. — 2023. — № 6 (92). — 148 с.
3. Лукасевич, М.Я. Совершенствование методов оценки надежности банков / М.Я. Лукасевич // Бухгалтерия и Банки. — 2021. — № 9. — 145 с.
4. Лукин, С.Г. Финансовая устойчивость коммерческого банка / С.Г. Лукин // Молодой ученый. — 2017. — № 34. — С. 31–34.
5. Московская биржа. – М., 2023. – URL: <https://www.moex.com/s10>
6. Мурысёв, А.А. Проблемы обеспечения финансовой устойчивости коммерческих банков / А.А. Мурысёв // Молодой ученый. — 2022. — № 11. — С. 864–867.
7. Камайкина, И.С. Принципы и методы управления и использования прибыли организации / И.С. Камайкина, М.И. Азарова // Актуальные проблемы экономики, финансов в условиях глобализации: материалы национальной межвузовской научно-практической конференции студентов, аспирантов, молодых ученых и сотрудников университета. – Балашиха. – 2023. – С. 133-139.
8. Камайкина, И.С. Оборотный капитал предприятия как объект инвестирования / И.С. Камайкина, В.Н. Галкина // Актуальные проблемы экономики, финансов в условиях глобализации: материалы национальной межвузовской научно-практической конференции студентов, аспирантов, молодых ученых и сотрудников университета. – Балашиха. – 2023. – С. 122-130.

КЛЮЧЕВАЯ РОЛЬ ДОВЕРИЯ В ЭКОНОМИЧЕСКОМ РАЗВИТИИ

**Цветков И.А., аспирант кафедры экономики и финансов
Российский государственный университет народного хозяйства
имени В.И. Вернадского**

Склонность людей к обмену является основой развития цивилизации. Только доверив чужим людям часть забот о себе - освобождаются ресурсы на развитие технологий, навыков и скорости производства. Гораздо выгоднее делить разные процессы (добычи, производства и розничной торговли) между разными людьми, т.к. это увеличивает оборачиваемость каждого конкретного бизнеса, повышает прибыль и снижает цену конечного продукта для потребителя. Так например, производителю хлеба выгоднее продать весь свой товар оптовому покупателю, сразу получить деньги и начать следующий цикл производства, чем копить товар на складе в надежде сбыть розничным покупателям. Это замедляет развитие и уменьшает прибыль [2].

Идеи разделения труда и создание конвейера производства позволили достигнуть колоссального прироста производительности труда и экономии на масштабе. Суть всех этих достижений кроется в сокращении издержек на переналадку (и переход с одного технологического процесса на другой), а также в увеличении экспертизы за счет роста количества произведенной продукции одним субъектом,

выявления им закономерностей и приемов, улучшающих процесс и технологию производства.

Идеальное производство состоит из перечня цехов, каждый из которых способен произвести необходимое количество комплектующих, с постоянно растущей экспертизой производства своего товара и с постоянно уменьшающимися издержками. Аналогичное верно и для экономики. Где, каждый цех - это отдельный контрагент, который отвечает за свою часть производственной цепочки, должен делать это быстро и с минимальными издержками.

Теперь на эту систему примерим понятие экономического развития. Развитие экономики - это прежде всего качественное и структурное изменение. Иными словами, определенная инновационная работа, которая приводит к появлению новых подходов, товаров, процессов. И тут важно четко определить разницу между экономическим ростом и экономическим развитием. Рост - это количественное улучшение текущих показателей системы, больше сделок, больше аналогичных товаров. Развитие предполагает появление качественно новых товаров, технологий и получение конкурентного преимущества [5].

Любая инновационная деятельность по своей сути требует формирования гипотез, переналадки и замены оборудования, осознанного управления изменениями. Все эти изменения несут в себе как возможности, так и риски, требуют ресурсов на проверку и имеют статистически низкую вероятность успеха в большинстве проверяемых случаев. Именно управление изменениями несет в себе колоссальные транзакционные издержки, которые тем выше, чем ниже уровень общего доверия экономической системе.

Поставив вопрос о том, насколько такое абстрактное понятие как «доверие» может способствовать экономическому развитию или тормозить его, рассмотрим несколько моделей.

Так как, инновационная работа (да и вообще любое существенное изменение) требует появления новых технологий, это сопряжено с привлечением новых контрагентов и сотрудников к работе над этим изменением. Представьте себе ситуацию, когда оказалось, что для запуска новых посевных культур, требуются новые семена, другие удобрения и иная сельскохозяйственная техника. Все то время (и деньги на пробы), которое будет затрачено на поиск поставщика подходящих полей, поставщиков и семян, сопоставление эффективности работы удобрений и поиска возможности доставить импортную технику - будут являться транзакционными издержками. В каком-то смысле, НИОКР и транзакционные издержки имеют схожую природу. Перед запуском в серию, необходимо перепроверить каждый элемент, его надежность и соответствие заявленной цели. Иными словами, пройти путь от нулевого доверия к приемлемому.

Экономическое доверие - в очень большой степени определяет скорость экономического развития. Индекс экономического доверия, в общем случае, примем как необходимое количество контактов до совершения сделки. Если умножить индекс экономического доверия на периодичность контактов в той или иной сфере - получим вполне определенный период в днях, неделях или месяцах, которые являются издержками на изменение за которым следует определенное развитие. В идеальной среде - этот индекс равен единице. Мы с первого раза находим подрядчика на строительство, поставщика или специалиста, который так нужен. Однако реальность диктует свои правила и к перечню возможностей всегда прилагаются сопутствующие риски. Чем крупнее компания, тем меньшие риски она готова масштабировать, тем медленнее происходит процесс изменений.

Теперь, если рассмотреть абстрактное обобщенное доверие, как конкретный индекс, то можно составить перечень конкретных факторов, которые могут на него повлиять в сторону сокращения издержек на изменение:

- ограниченные риски;
- высокая экспертиза;
- наличие альтернатив;
- проверяемая репутация [3].

Экономика страны - как одно большое предприятие. Одни цеха работают быстро и хорошо, улучшают технологии и снижают издержки, другие - наоборот. В моменты изменений, частью ранее сильных и быстрых производственных цепочек - становятся ненадежные звенья и это несет существенный риск для всего технологического процесса.

Чем выше экспертиза вопроса у нового контрагента, чем больше разумных альтернатив и возможности проверить репутацию или историю развития - тем быстрее происходит процесс заключения сделки и что особенно важно - меньше риски неудачных изменений.

Если взглянуть на национальную экономику в международном отношении в срезе понятия «доверие», то становится очевидной ценность политики экспорта языка, поп-культуры, валюты и законов в другие страны. Чем большее количество внешних контрагентов доверяют национальной культуре, валюте и законам - тем проще проводить экспансию рынков, а также заключать и оплачивать сделки.

Абсолютно любой производитель товаров, получив многократный прирост заказов - автоматически получает возможности экономить на масштабе и развивать производство. Огромный объем заказов, высокая степень развитости и низкая маржинальность дают практически 100 процентную гарантию невозможности конкурировать с таким предприятием. Экспорт языка, поп-культуры, валюты и законов - ничего не стоит с точки зрения обмена ресурсами, однако создает притягательный

образ, увеличивает доверие иностранного капитала и снижает транзакционные издержки. Тот, кто хочет воздействовать на неограниченное количество людей, не нуждается в логически обоснованных аргументах. Он должен рисовать впечатляюще сильные картины, преувеличивать и повторять одно и то же [4].

Статистически доказанная связь между обобщенным доверием и уровнем жизни [1] требует от нас четкого понимания важности его роли и методов, как мы можем это доверие увеличивать.

Прежде всего - это ограничение рисков от неудачного внедрения. Наиболее безопасный способ испытывать новое - через пилотные проекты, эксперименты и тесты. Политика ограниченного тестирования гипотез зарекомендовала себя как наиболее эффективное средство принять обновление в состав текущей структуры.

Вторым эшелонem идут - критерии выбора, которые обычно формируются внешними факторами: наличие здоровой конкуренции, возможность проверить контрагента и наличие требуемой экспертизы.

Общее заключение: создание условий для экономического развития связано с сокращением дистанции принятия решений на всех этапах управления изменениями. Все усилия в этом направлении обязаны принимать во внимание то, как они повлияют на уровень экономического доверия. Все действия направленные на увеличение дистанции и уменьшение доверия - следует рассматривать как потенциальную угрозу экономического развития.

Литература:

1. Омельченко, Д.А. Генерализованное (обобщенное) доверие в российских приграничных регионах как показатель социальной безопасности / Д.А. Омельченко, С.Г. Максимова, О.Е. Ноянзина.- <https://cyberleninka.ru/article/n/generalizovannoe-obobschennoe-doverie-v-rossiyskih-prigranichnyh-regionah-kak-pokazatel-sotsialnoy-bezopasnosti>
2. Смит, А. Исследование о причинах и природе богатстве народов / А. Смит.- М.: Эксмо. - 2022.
3. Талеб, Н. Антихрупкость. Как извлечь выгоду из хаоса / Н. Талеб.- М.: КоЛибри.- 2022.
4. Фрейд, З. Психология масс / З. Фрейд.- М.: Азбука.- 2022.- 192 с.
5. Шумпетер, Й.А. Теория экономического развития / Й.А. Шумпетер. –М.: Эксмо. - 2008.

**АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИКИ, ФИНАНСОВ И
ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ
И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ**

***МАТЕРИАЛЫ НАЦИОНАЛЬНОЙ МЕЖВУЗОВСКОЙ
НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКОЙ КОНФЕРЕНЦИИ
СТУДЕНТОВ, АСПИРАНТОВ, МОЛОДЫХ УЧЕНЫХ И
СОТРУДНИКОВ УНИВЕРСИТЕТА***

22 ноября 2023 г.

Подписано в печать .11.12.2023 г. Формат 60x84 1/16

Отпечатано на ризографе.

Печ. л. 20,5 Уч.-изд. л. 18,24 Тираж 100 экз. Заказ 71

Издательство ФГБОУ ВО МСХ РФ РГУНХ им. В.И. Вернадского
143907, Московская обл., г. Балашиха, ш. Энтузиастов, д. 50