ФЕВРАЛЬ 2024 | ВЫПУСК №2

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ИССЛЕДОВАНИЯ И РАЗРАБОТКИ

НАУЧНО-ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ ЭЛЕКТРОННЫЙ ЖУРНАЛ

EDRJ.RU
ISSN 2542-0208

Экономическая теория
Экономика, организация и управление предприятиями, отраслями, комплексами
Управление инновациями
Экономика и управление в образовании
Государственное управление
Региональная экономика
Мировая экономика
Логистика

НАУЧНАЯ ОБЩЕСТВЕННАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ
ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ НАУКА

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ИССЛЕДОВАНИЯ И РАЗРАБОТКИ

НАУЧНО-ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ ЭЛЕКТРОННЫЙ ЖУРНАЛ

№ 2/2024

www.edrj.ru

Нижний Новгород 2024

УДК 33
ББК 65
Э 401

Экономические исследования и разработки: научно-исследовательский электронный журнал. Нижний Новгород: НОО «Профессиональная наука» – №2 - 2024. – 142 с.

ISSN 2542-0208

Статьи журнала содержат информацию, где обсуждаются наиболее актуальные проблемы современного экономического развития и результаты фундаментальных исследований в различных областях знаний экономики и управления.

Журнал предназначен для научных и педагогических работников, преподавателей, аспирантов, магистрантов и студентов с целью использования в научной работе и учебной деятельности.

Все включенные в журнал статьи прошли научное рецензирование и опубликованы в том виде, в котором они были представлены авторами. За содержание статей ответственность несут авторы.

Информация об опубликованных статьях предоставлена в систему Российского индекса научного цитирования – **РИНЦ** по договору No 685-10/2015.

Электронная версия журнала находится в свободном доступе на сайте www.edrj.ru

УДК 33
ББК 65

Редакционная коллегия:

Главный редактор – **Краснова Наталья Александровна,** кандидат экономических наук, доцент, руководитель НОО «Профессиональная наука» (mail@scipro.ru)

Балашова Раиса Ивановна – доктор экономических наук, доцент, профессор кафедры “Экономика предприятия” Донецкого национального технического университета.

Глебова Анна Геннадьевна – доктор экономических наук, профессор экономики и управления предприятием ФГБОУ ВО «Тверской государственный технический университет», член Новой экономической ассоциации. Эксперт научных направлений – антикризисное управление и банкротство, экономика предприятия и предпринимательства, управление.

Кожин Владимир Александрович – заслуженный экономист РФ, доктор экономических наук, профессор кафедры организации и экономики строительства Нижегородского государственного архитектурно-строительного университета. Эксперт научных направлений – финансы, бюджетирование, экономика предприятия, экономика строительства.

Мазин Александр Леонидович – доктор экономических наук, профессор кафедры экономической теории Нижегородского института управления, филиала Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации. Эксперт научных направлений: экономика труда, экономическая теория.

Бикеева Марина Викторовна – кандидат экономических наук, доцент кафедры статистики, эконометрики и информационных технологий в управлении Национального исследовательского Мордовского государственного университет им. Н.П. Огарёва. Эксперт научных направлений: социальная ответственность бизнеса, эконометрика, статистика.

Лаврентьева Марина Анатольевна – кандидат экономических наук, старший преподаватель кафедры социальной медицины и организации здравоохранения. ФГБО ВО “Нижегородская государственная медицинская академия” Министерства здравоохранения Российской Федерации. Эксперт научных направлений: учет, анализ, аудит, экономическая теория, экономика труда.

Тиндова Мария Геннадьевна – кандидат экономических наук; доцент кафедры прикладной математики и информатики (Саратовский социально-экономический институт (филиал) ФБГОУ ВПО РЭУ им. Плеханова). В полномочия входят организация и/или проведение экспертной оценки статей по проблемам экономико-математического моделирования.

Шагалова Татьяна Владимировна – кандидат экономических наук, доцент кафедры менеджмента и государственного управления ННГУ им. Н.И. Лобачевского. Эксперт научных направлений: бюджетирование, мировая экономика, ценообразование, экономика предприятия, инновационный менеджмент.

Материалы печатаются с оригиналов, поданных в оргкомитет, ответственность за достоверность информации несут авторы статей

© НОО Профессиональная наука, 2015-2024

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Оглавление

БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ, АНАЛИЗ, АУДИТ 7
Попова Ю.А. Актуальные вопросы формирования учетной политики организации на основе ПБУ и МСФО 7
ЗЕМЛЕУСТРОЙСТВО 18
Дубков С. Н. Исследование экономических факторов, влияющих на развитие земельно-имущественных отношений 18
МАРКЕТИНГ 23
Ордынец А.А. Особенности формирования позитивного потребительского отношения к альтернативным продуктам питания в маркетинговых коммуникациях 23
МЕНЕДЖМЕНТ 30
Зырянов А.С. Подход в управлении данными на ранних этапах жизненного цикла компаний и малых предприятий 30
Титкова М.В. Причины конфликтов в современных организациях 39
МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА 43
Акишина Д.А. Основные направления взаимного сотрудничества стран СНГ на примере России, Беларуси и Казахстана 43
Куделькина М.А. Особенности торговли Российской Федерации со странами Казахстан и Беларусь 51
Нагалисова К.В. Современное состояние крупнейших ТНК стран-участниц ЕАЭС 56
Носко К.В. Современное развитие взаимной торговли в странах БРИКС 63
Стусова А.Д. Экономическое положение стран АТЭС на современном этапе 70
Тукова А.А. Состояние развития финансового рынка ЕАЭС за 2018–2022 гг. 78
РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА 84
Скопина Е.В. Особенности развития сельских территорий Кировской области 84
ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И КРЕДИТ 90
Аракелян Д. А., Шевченко Ю. С. Основные направления оптимизации показателей финансовой устойчивости и платежеспособности организации 90
Беланов А.Я. Механизм оценки эффективности инвестиционного проекта промышленного предприятия 98

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ В ОБРАЗОВАНИИ 106
Гринберг Э. Проект развития онлайн школы для развития дошкольников 106
ЭКОНОМИКА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА 112
Белова А.В., Чернавских Е.Н. Анализ факторов внешней и внутренней среды, влияющих на затраты организации 112
Верник Е.С., Махинова Н.В. Планирование ассортимента продукции торговой компании 119
Иванцова П.Е., Черепанова Т.Г. Анализ конкурентных позиций компании на рынке молочной продукции 126
ЭКОНОМИКА ТРУДА 133
Попов Ю.А. Проблемы и методики управления деловой карьерой и служебно-профессиональным продвижением персонала современных организаций 133

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ, АНАЛИЗ, АУДИТ

УДК 657.1:338.001.36

Попова Ю.А. Актуальные вопросы формирования учетной политики организации на основе ПБУ и МСФО

Current issues of the organization's accounting policy formation based on the Accounting Regulations and IAS

Попова Юлия Александровна,
старший преподаватель кафедры бухгалтерского учёта и аудита,
ФГБОУ ВО «Санкт-Петербургский государственный
университет промышленных технологий и дизайна»
Popova Julia Alexandrovna,
senior lecturer of the Department of Accounting and Audit,
Saint Petersburg State University
of Industrial Technologies and Design

Аннотация. *В данной научной работе раскрываются ключевые вопросы в рамках формирования учетной политики организации на основе ПБУ и/или МСФО и ее применения в процессе финансово-хозяйственной деятельности. Анализируются нормативно-правовые акты, на основе которых создается учетная политика. Рассматриваются основные разделы, входящие в ее состав. Проведен сравнительный анализ МСФО (IAS) и ПБУ в части внесения изменений в учетную политику и учета допущенных ошибок. Раскрывается вопрос отражения в данной документации процедур инвентаризации и порядка их проведения. Рассматривается актуальность внутреннего и внешнего контроля за исполнением учетной политики в целях повышения достоверность финансовой отчетности.*

Ключевые слова: *учётная политика, финансово-хозяйственная деятельность, Положение по бухгалтерскому учету, Международный стандарт финансовой отчетности, бухгалтерский учет, налоговый учет, изменения, ошибки, инвентаризация, внутренний и внешний контроль.*

Abstract. *This scientific work reveals the key issues in the framework of the formation of an organization's accounting policy based on Accounting Regulations and/or IAS and its application in the process of financial and economic activity. The normative legal acts on the basis of which the accounting policy is created are analyzed. The main sections included in its composition are considered. A comparative analysis of IAS and Accounting Regulations has been carried out in terms of making changes to accounting policies and accounting for errors. The issue of reflecting inventory procedures and the procedure for their implementation in this documentation is disclosed. The relevance of internal and external control over the implementation of accounting policies in order to improve the reliability of financial statements is considered.*

Keywords: *accounting policy, financial and economic activities, Accounting Regulations, International Accounting Standards, accounting, tax accounting, changes, errors, inventory, internal and external control.*

Рецензент: Бабкина Анастасия Валентиновна - кандидат экономических наук, доцент.
Доцент кафедры прикладной информатики.
ФГБОУ ВО «РГАУ – МСХА имени К.А. Тимирязева»

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

В современных условиях функционирования хозяйствующих субъектов учётная политика является одним из ключевых документов в рамках работы организации. Любое предприятие может выбрать из различных вариантов наиболее подходящий для себя способ учета по тем или иным вопросам в зависимости от особенностей сферы деятельности. Однако точное и четкое ведение бухгалтерского учета возможно только на основании учетной политики, представляющей собой инструмент реализации выбранного способа.

Наряду с этим, необходимо учитывать, что разработка подобной документации должна соответствовать всем законодательным и нормативно-правовым актам, т.к. в случае некорректного отображения хозяйственной деятельности наступает административная или уголовная ответственность. Исходя из этого, актуальность выбранной тематики обусловлена тем фактом, что учетная политика оказывает важнейшее значение на функционирование современных организаций и дает основания для измерения показателей финансового состояния и корректировки деятельности.

С нормативно-правовой точки зрения в ходе формирования данная документация должна основываться на следующих актах:

– Федеральный закон от 6 декабря 2011 г. № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете»;

– Приказ Минфина России от 2 июля 2010 г. № 66н «О формах бухгалтерской отчетности организаций»;

– ПБУ 1/2008 «Учетная политика организаций» (утверждено приказом Минфина России от 6 октября 2008 г. № 106н);

– План счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций и инструкция по его применению (утв. приказом Минфина России от 31октября 2000 г. № 94н).

Наряду с этим, организация должна учитывать, но в ряде случае (например, если относится к субъектам малого предпринимательства) может не применять следующие Положения по бухгалтерскому учету:

– ПБУ 8/2010 «Оценочные обязательства, условные обязательства и условные активы», утв. Приказом Минфина России от 13.12.2010 №167н;

– ПБУ 11/2008 «Информация о связанных сторонах», утв. Приказом Минфина России от 29.04.2008 №48н;

– ПБУ 18/02 «Учет расчетов по налогу на прибыль организации», утв. Приказом Минфина России от 19.11.2002 №114н и др. [1]

Анализируя и методические основания, важно отметить, что согласно Международному стандарту финансовой отчетности (IAS 8) "Учетная политика, изменения в бухгалтерских оценках и ошибки" предприятие выбирает и применяет учетную политику последовательно для схожих операций и других событий. При этом,

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

если какой-либо иной МСФО требует разделения по категориям, то для каждой из них следует составлять отдельную учетную политику. В отечественном Положении по бухгалтерскому учету 1/2008 существенные отличия в данном вопросе отсутствуют. В ПБУ, как и в МСФО прописано, что учетная политика организации применяется из года в год. Изменения могут быть внесены на год, следующий за отчетным, должны быть объявлены в пояснительной записке в бухгалтерской отчетности организации, и вступают в силу с начала нового финансового года [8].

Учетная политика любой организации в обязательном порядке включает в себя три основных раздела. Рассмотрим их далее подробнее.

Первый раздел является информационно-техническим или, как еще его называют, организационно-документальным и представляет собой вводную часть документа. В нем отражаются:

- основные вопросы организации учетной работы в организации;
- форма бухгалтерского учета;
- правила ведения документооборота;
- первичные учетные документы (формы);
- система плана счетов, используемых для бухгалтерского учета;
- список должностных лиц, имеющих право подписывать документы;
- порядок и правила проведения инвентаризации;
- при наличии филиалов организация учетной работы в них и иные вопросы [10].

Для формирования учетной политики организации важными являются следующие моменты, связанные с первым разделом.

Любой факт хозяйственной жизни подлежит оформлению первичным документом. Эти документы излагаются на бумаге или в электронном виде с использованием электронной цифровой подписью. При этом факты деятельности относятся к тому отчетному периоду, в котором они совершались, то есть должен применяться принцип временной определенности.

Говоря о документальном оформлении учета, важно отметить, что со вступлением в силу ФЗ-402 «О бухгалтерском учете» унифицированные формы первичной документации не являются обязательными к применению. Однако, например, данный факт не коснулся кассовых документов и транспортной накладной. Наряду с этим, обязательный характер сохраняется для органов государственной власти, местного самоуправления, государственных (муниципальных) учреждений относительно форм, которые утверждены приказом Минфина от 30 марта 2015 года N 52н. Движение первичных учетных документов регулируется графиком документооборота, который утверждается отдельным приказом руководителя организации.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Вместе с тем, на сегодняшний день ведение бухгалтерского учета в автоматизированном формате с использованием рабочего плана счетов становится не одним из возможных вариантов, а, пожалуй, единственно возможным. В условиях четких требований относительно формирования отчетности применение электронного документооборота позволяет снизить количество ошибок и, как следствие, повысить качество учетной политики в деятельности организации.

Во втором разделе описывается учетная политика для целей бухгалтерского учета, а именно:

– методы и способы списания товарно-материальных ценностей, финансовых вложений;

– способы амортизации основных средств и нематериальных активов;

– порядок признания доходов и расходов;

– формирование резервов;

– оценка незавершённого строительства;

– учет общехозяйственных (косвенных) расходов [11].

В последнем третьем разделе раскрывается информация для целей налогового учета. Описывается метод ведения учета доходов и расходов, амортизационного имущества, материалов и др. Важной составляющей данного раздела является порядок расчета авансовых платежей.

Как было отмечено ранее, учетная политика, принятая организацией, применяется постоянно из в года в год. Но также допускаются и внесение изменений в нее. Происходят они, прежде всего, в случае, когда предприятие меняет способ ведения учета, влияющий на формирование финансовой отчетности. Однако существуют и иные основания для изменений. Данные факты изложены в упомянутых ранее ПБУ 1/2008 «Учетная политика организации» и в МСФО (IAS) 8 «Учетная политика, изменения в бухгалтерских оценках и ошибках». Рассмотрим их подробнее на основании сравнения обозначенных документов.

В случае, когда происходят изменения в учётной политики, существенно влияющие на деятельность организации, их необходимо отразить при раскрытии бухгалтерской отчетности. Следует обязательно разъяснить причины, почему изменилась учетная политика, произвести оценку их последствий в денежном эквиваленте; раскрыть информацию, исправлены данные или скорректированы.

Проводя сравнительный анализ МСФО (IAS) 8 и ПБУ 1/2008 в части внесения изменений в учетную политику [4] [6], возможно сделать вывод, что присутствуют незначительные различия, которые приведены ниже в таблице 1.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Таблица 1

Внесение изменение в учетную политику согласно ПБУ 1/2008 и МСФО (IAS) 8

	ПБУ 1/2008	МСФО (IAS) 8
Является изменениями в учетной политике	- изменения в законодательстве Российской Федерации, нормативных документах; - создание новых способов ведения бухгалтерского учета (подразумевается более достоверный, рациональный формат его осуществления); - существенные изменения условий деятельности (реорганизация, смена собственника, изменение вида деятельность).	- если это требуется согласно МСФО; - если данные изменения приведут к улучшению предоставления финансовой отчетности, повышению надежности, уместности информации о влиянии операций
Не является изменениями в учетной политике	- утверждение способов ведения бухгалтерского учета фактов хозяйственной деятельности, которые отличны по существу от фактов, имевших место ранее, или возникли впервые в деятельности организации	- применение учетной политики к таким операциям, другим событиям или условиям, которые отличаются по существу от ранее происходивших; - применение новой учетной политики к таким операциям, другим событиям или условиям, которые не происходили ранее или были несущественными.

Наряду с этим, положения ПБУ 1/2008 гласят, что изменения учетной политики вступают в силу 01 января следующего года (начало финансового года), но в МСФО (IAS) 8 по этому поводу отдельных пояснений нет. Международный стандарт не запрещает использовать измененную учетную политику организации в течении финансового года, а не ждать нового, но при условии, что будут произведены соответствующие корректировки в учете и отражены сравнительные показатели [5].

Согласно пункту 13 ПБУ 1/2008 последствия изменений учетной политики организации, которые могут оказать или способны на существенное влияние на финансовое положение, результаты ее деятельности и (или) движение денежных средств, должны оцениваться в денежном выражении [6]. Данная оценка проводится на основании проверенных данных на дату, с которой осуществляется новый способ ведения бухгалтерского учета. При этом, если корректировка вызвана изменениями в законодательстве РФ в области бухгалтерского учета, то они отражаются по утвержденным положениям. Если же в нормативных документах (актах) не установлен порядок отражения последствий, то подобные изменения вносятся ретроспективно. Исключением является ситуация, когда оценка в денежном выражении не может быть произведена достаточно надежно.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

В соответствии с МСФО (IAS) 8 ретроспективное применение учетной политики представляет собой использование ее новой версии к операциям, другим событиям и условиям таким образом, как если бы она применялась всегда. Помимо этого существует понятие перспективного применения учетной политики организации. Согласно ПБУ 1/2008 применение данного измененного способа ведения бухгалтерского учета производится в отношении фактов хозяйственной деятельности, наступивших после его введения [6].

Исходя из сравнения двух стандартов можно сделать вывод, что в данном вопросе существенных различий не обнаружено. Однако в МСФО (IAS) 8 «Учетная политика, изменения в бухгалтерских оценках и ошибках» подобная информация раскрывается более детально, чем в российском стандарте. При этом в ПБУ 1/2008 отражено очень важное утверждение, согласно которому ретроспективное отражение изменений заключается в корректировке входящего остатка по статье «Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)» на самую раннею представленную отчетности дату [2].

Отдельного внимания заслуживает вопрос произведения изменений в бухгалтерских оценках. Он описывается в МСФО (IAS) 8 и характеризуется как корректировка балансовой стоимости актива или обязательства, производимая в результате оценки их текущего состояния и ожидаемых будущих выгод. Подобные изменения в бухгалтерских оценках не являются ошибками, т.к. они происходят в результате появления новой информации или события.

Принимая во внимание тот факт, что в настоящее время возрастает скорость принятия управленческих решений в рамках хозяйственной жизни организации, некоторые статьи финансовой отчетности не могут быть оценены адекватно и доподлинно с необходимой точностью с самого начала финансового года. В этом случае они рассчитываются приблизительно на основании самой достоверной и полной информации на момент признания и оценки информации, которая доступна. Примером подобных статей являются стоимость активов и обязательств, безнадежные долги, устаревание запасов и т.п. Использование обособленных расчётов оценок – обязательная часть процесса подготовки финансовой отчетности. При этом расчетная оценка может быть пересмотрена, если поменялись обстоятельства, на которых она базировалась или появилась новая информация. Допустим ее пересмотр и в целях улучшения показателей отчетности, подразумевая при этом приведение более объективных, правдивых значений, а не «приукрашивание» финансовых показателей организации.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Любая организация не застрахована от ошибок в ведении бухгалтерского учета, в связи с чем требуются дополнительные разъяснения как правильно раскрывать информацию о них.

В соответствии с МСФО (IAS) 8 под ошибкой понимается пропуск или искажение информации в финансовой отчетности организации за один или более предыдущих периодов, возникшее из-за неиспользования или неправильного использования надежной, достоверной информации. В свою очередь в Положении по бухгалтерскому учету «Исправление ошибок в бухгалтерском учете и отчетности» (ПБУ 22/2010), утвержденном приказом Минфина России № 63-н от 28.06.2010 сказано, что ошибки – это неправильное отражение или неотражение фактов хозяйственной деятельности в рамках бухгалтерского учета и финансовой отчетности организации [7]. Безусловно, определения и в целом данные стандарты довольно схожи по смыслу. Но рассмотрим далее в таблице 2 отличительные черты в рамках сравнения раздела «Ошибки» отечественного и международного стандартов [4] [7].

Таблица 2

Сравнительная характеристика ПБУ 22/2010 и МСФО (IAS) 8 и в разделе "Ошибки"

Показатель	ПБУ 22/2010	МСФО (IAS) 8
Причины ошибок в учетной политике	- неверное использование законодательства РФ; - неправильное применение учетной политики; - ошибки в расчетах; - неверное использование информации на момент составления и подписания финансовой отчетности; - недобросовестное отношение должностных лиц.	- неиспользование или неправильное использование информации
Существенность ошибок	- способность отдельно или вместе с другими ошибками повилять за один отёчный период на экономические решения пользователей	- способность повлиять на экономические решения пользователей, которые принимаются на основе финансовой отчётности
Факторы существенности	- величина и характер соответствующей статьи бухгалтерской отчетности	- размер и характер пропущенной информации, оцениваемой в рамках сопутствующих обстоятельств; - размер или характер статьи или их сочетание
Раскрытие информации	- характер ошибки; - суммы корректировок; - причины; - описание способа отражения исправления ошибки; - период когда было начато применение методов и способов исправления ошибок.	- характер ошибки и сумма корректировки; - сумма корректировки на начало раннего представленного периода; - при невозможности ретроспективного пересчета для определенного предыдущего периода, обстоятельства которые привели к наличию такового условия и описание того, как и когда ошибка была исправлена.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Показатель	ПБУ 22/2010	МСФО (IAS) 8
Ретроспективный пересчёт	Исправление показателей. Если бы ошибка предшествующего периода никогда не была допущена	Корректировка признаний осуществляется таким образом, как если бы ошибка предыдущего периода не имела места быть
Неточности или пропуски, которые не являются ошибками	Получение новой информации, которая не была доступна и не получена организацией на момент составления и отражения фактов хозяйственной деятельности	Не установлено

Еще одно важное уточнение в отечественном стандарте касается того факта, что если обнаружение ошибок произошло до 31 декабря отчетного периода, то исправление осуществляется в том же месяце, в котором была обнаружена ошибка. В случае установления факта после истечения отчетного года, но до подписания отчетности исправления осуществляются в декабре. В тот же период происходят изменения в следующих ситуациях:

– ошибка после подписания отчетности является существенной, но отчетность еще не представлена заинтересованным лицам,

– финансовая отчетность уже представлена заинтересованным лицам и обнаружение произошло до момента ее утверждения.

В ситуации, когда финансовая отчётность уже утверждена исправления происходят в текущем отчетном периоде. В свою очередь, при несущественном характере ошибки исправительные записи происходят в том месяце отчетного года, когда она была обнаружена.

Таким образом, можно сделать вывод, что конкретные формулировки в отношении и детализированные варианты исправления ошибок позитивно характеризуют ПБУ 22/2010 в сравнении с МСФО (IAS) 8.

Заключительные положения в учетной политике - это определение порядка инвентаризации. Данная деятельность является необходимым и по сути единственным средством выявления фактических остатков материальных ценностей, а также позволяет определить состояние расчетов с физическими и юридическими лицами [9]. В процессе проверяется и документально подтверждается наличие, состояние и оценка имущества организации и ее обязательств, в том числе тех, которые могли быть не приняты к учету или недостачи.

Сроки проведения инвентаризации материальных и нематериальных ценностей определяются как раз в учетной политике организации, в то время как инвентаризация основных средств должна быть произведена не реже, чем один раз в три года. При этом формирование годовой отчетности не может быть произведено без проведения данных

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

оценочных мероприятий для составления реальной картины соответствия данных бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности организации.

В процессе проведения инвентаризации составляются ведомости или описи, а по окончании первичные документы. Их заполнение предполагает указание наименования, стоимости, количество и др. данные по имуществу и ценностям с последующей сверкой с данными бухгалтерского учета. В результате данной оценки принимаются решения о создании резервов, материально-производственных запасов, списании дебиторской и кредиторской задолженности, уценке и т.д.

Принимая во внимание тот факт, что учетная политика является ключевым документом организации, играющим большую роль в том числе и для внешних пользователей, которым важна достоверность финансовой отчетности, чрезвычайно важным и обязательным становится контроль за ее исполнением, причем как внутренний, так и внешний.

За первую часть в организации отвечает служба внутреннего контроля (специализированный отдел или внутренний аудитор) или же ревизионная комиссия, которые главным образом должны сосредоточиться на установлении соответствия учетной политики принятым порядкам учета и отчетности.

В свою очередь внешний контроль могут производить государственные контролирующие органы или же независимые аудиторские организации. Так, налоговые органы при контроле учетной политики организации проводят анализ соответствия ведения бухгалтерского учета положениям законодательных актов и иных нормативных документов [3].

Информация об учетной политике как необходимая составная часть бухгалтерской отчетности является одним из объектов независимой аудиторской проверки. В ходе нее внешний эксперт (аудитор) призван оказать предприятию консультационную помощь путем анализа внутренней документации организационно-распорядительных актов, внутренних правил и регламентов, бухгалтерской и иной отчетности и т.п.) для составления достаточно точного представления о деятельности в сфере учета на практике и соответствии выбранной формы деятельности организации. Другая сторона аудиторской проверки связана с необходимостью определения объективного положения дел. Следует понимать, что мнение независимого аудитора (эксперта) является, например, одним из оснований выводов и действий контрагентов.

Подводя итог, необходимо отметить, что в современных условиях организации буквально обязаны подробно и точно раскрывать данные хозяйственной деятельности, а учетная политика – это именно тот документ, который имеет важнейшее значение в рамках ведения бухгалтерского учета. В ней должны прописываться все операции,

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

любая информация, связанная с учетом обозначенных видов, которая может повлиять на формирование всевозможных отчетов.

Учетная политика организации обязательно должна сопровождаться организационными и распорядительными документами, в которых требуются раскрыть способы ведения бухгалтерского учета для специалистов, работающих в ней. Установленные общие принципы организации учетной деятельности, работающие в конкретном хозяйствующем субъекте, позволяют обеспечить непрерывность данного процесса и точность выполнения своих функций бухгалтерскими службами. Тщательно сформулированные положения учетной политики позволяют оптимизировать процесс реализации операций как в налогообложении, так и в других функциональных направлениях.

Библиографический список

1. Агафонова, М. Н. Бухгалтерская отчетность организации. Учетная политика для целей бухгалтерского учета / М. Н. Агафонова. – Красноярск: Налоговые Вести, 2020. – 209 с.
2. Куликова, Л. И. Последствия изменения учетной политики / Л. И. Куликова // Бухучет в строительных организациях. – 2022. – № 10. – С. 31-38.
3. Курманова, А. Х. Бухгалтерская (финансовая) отчетность / А. Х. Курманова. – Оренбург: ООО ИПК «Университет», 2013. – 371 с.
4. Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 8 «Учетная политика, изменения в бухгалтерских оценках и ошибки» (введен в действие для применения на территории Российской Федерации приказом Минфина России от 28.12.2015 №217н; официально опубликован 09.02.2016).
5. Никитина, Н. Н. Учетная политика организации: сравнительный анализ МСФО и РСБУ / Н. Н. Никитина // Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. – 2021. – № 7 (17). – С. 232-237.
6. ПБУ 1/2008 - «Учетная политика организации»: утв. приказом МФ РФ от 06.10.2008 № 106н «Об утверждении положения по бухгалтерскому учету «Учетная политика организации» ПБУ 1/2008 // Российская газета. – N 116. – 22.06.1999.
7. ПБУ 22/2010 - «Исправление ошибок в бухгалтерском учете и отчетности»: утв. приказом МФ РФ от 28.06.2010 № 63н «Об утверждении положения по бухгалтерскому учету «Исправление ошибок в бухгалтерском учете и отчетности» ПБУ 22/2010 // Российская газета. – N 174. – 06.08.2010.
8. Раскрытие и формирование учетной политики организации в соответствии с МСФО и ПБУ / Т. Х. Виндижев, М. М. Сабанова, А. Х. Виндижева // Научные

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

междисциплинарные исследования. – 2020. – № 7. – С. 45-48.

9. Учетная политика предприятия / А. С. Бакаев, Л. З. Шнейдман. – М.: Бухгалтерский учет, 2023. – 112 с.

10. Формирование учетной политики организации в соответствии с международными стандартами финансовой отчетности / Ю. О. Семёнова, Ю. В. Малахова // Актуальные проблемы учета, налогообложения и развития ключевых сфер экономики: Сборник научных статей VIII Всероссийской научно-практической очной конференции с международным участием; под общей ред. Н. В. Свиридовой, Е. А. Бадеевой, Ю. В. Малаховой, А. А. Акимова. – 2017. – С. 149-153.

11. Шмакова, О. В. Подход к составлению учетной политики организации по правилам МСФО / О. В. Шмакова // Международный бухгалтерский учет. – 2019. – №11 (131). – С. 15-19.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

ЗЕМЛЕУСТРОЙСТВО

УДК 33

Дубков С. Н. Исследование экономических факторов, влияющих на развитие земельно-имущественных отношений

Study of economic factors influencing the development of land and property relations

Дубков С. Н.
Студент второго курса МИИГАиК,
Факультет Управления Территориями
Московский Государственный Университет геодезии и картографии
Dubkov S. N.
Second year student at MIIGAiK,
Faculty of Territory Management
Moscow State University of Geodesy and Cartography

Аннотация. *Данное исследование представляет собой рассмотрение влияния экономических факторов на эволюцию земельно-имущественных отношений. Проведен анализ основных аспектов, определяющих развитие данной сферы, таких как рыночные механизмы, налоговая политика, инвестиции и ресурсное обеспечение.*

При фокусе на взаимосвязи между экономическими процессами и земельными отношениями, предпринята попытка раскрыть динамику изменений в этой области и их влияние на социально-экономическое развитие общества. Предлагается углубленно рассмотреть роль экономических факторов в формировании и трансформации земельно-имущественных отношений.

Очевидно, что современное общество сталкивается с неизбежной потребностью приспособления к постоянно меняющимся экономическим условиям, которые оказывают глубокое воздействие на различные аспекты его структуры. Одним из ключевых элементов, подвергающихся воздействию динамичных экономических факторов, являются земельно-имущественные отношения.

Отношения взаимосвязи между собственниками, арендаторами, государством и другими участниками, являются основой функционирования общества.

В данной работе проводится детальное исследование влияния экономических факторов на эволюцию земельно-имущественных отношений.

Анализируя различные аспекты, начиная от рыночных механизмов и заканчивая ресурсным обеспечением, мы стремимся раскрыть не только суть этих отношений, но и влияние экономических трансформаций на их структуру и динамику.

В результате, предоставляется возможность читателям понять взаимосвязи между экономическими процессами и эволюцией земельно-имущественных отношений, а также выявить их роль в формировании социально-экономического порядка в современном мире.

Ключевые слова: *земельно-имущественные отношения, экономические факторы, динамика.*

Abstract. *This study is an examination of the influence of economic factors on the evolution of land and property relations. An analysis was carried out of the main aspects that determine the development of this area, such as market mechanisms, tax policy, investments and resource provision.*

Focusing on the relationship between economic processes and land relations, an attempt is made to reveal the dynamics of changes in this area and their impact on the socio-economic development of society. It is proposed to take an in-depth look at the role of economic factors in the formation and transformation of land and property relations.

It is obvious that modern society is faced with the inevitable need to adapt to constantly changing economic conditions, which have a profound impact on various aspects of its structure. One of the key elements exposed to dynamic economic factors is land and property relations.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Relationships between owners, tenants, the state and other participants are the basis for the functioning of society.

This paper provides a detailed study of the influence of economic factors on the evolution of land and property relations.

By analyzing various aspects, from market mechanisms to resource provision, we strive to reveal not only the essence of these relations, but also the impact of economic transformations on their structure and dynamics.

As a result, readers are given the opportunity to understand the relationship between economic processes and the evolution of land and property relations, as well as to identify their role in the formation of the socio-economic order in the modern world.

***Keywords**: land-property relations, economic factors, dynamics.*

Рецензент: Бабкина Анастасия Валентиновна - кандидат экономических наук, доцент. Доцент кафедры прикладной информатики. ФГБОУ ВО «РГАУ – МСХА имени К.А. Тимирязева»

Рассмотрим рыночные механизмы и их влияние на земельно-имущественные отношения.

Анализ функций земельного рынка позволяет понять, как происходит распределение земельных ресурсов между различными участниками экономики.

В частности, выявление механизмов предложения и спроса на земельные участки может пролить свет на динамику цен и доступности земли для различных категорий собственников и арендаторов.

Изучение механизмов купли-продажи и аренды земли позволяет выявить, какие факторы влияют на решения собственников и арендаторов при осуществлении сделок с земельными ресурсами.

Это включает в себя анализ рыночных тенденций, условий сделок и возможных ограничений, оказывающих влияние на формирование цен и прав собственности.

Стремление оценить стоимость земли является ключевым аспектом в анализе рыночных механизмов.

Выяснение, какие экономические факторы, такие как местоположение, природные ресурсы, инфраструктура, влияют на цену земли, помогает понять, какие сегменты общества могут столкнуться с ограничениями доступа к данным ресурсам и какие имеют преимущества.

Анализ воздействия рыночных механизмов на решения собственников и арендаторов охватывает их стратегии, связанные с приобретением, управлением и использованием земли.

Разбор этих решений позволяет понять, как экономические факторы формируют облик земельно-имущественных отношений в контексте рыночных реалий.

В итоге, детальное рассмотрение рыночных механизмов в сфере земельно-имущественных отношений предоставляет не только обзор текущего состояния, но и понимание долгосрочных тенденций в развитии данной области в свете современных экономических вызовов.

Значительное влияние на развитие земельно-имущественных отношений оказывает проведение налоговой политики.

Одним из основных элементов налоговой политики, воздействующих на земельно-имущественные отношения, являются налоги на землю.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Анализ ставок, методов оценки и сбора этих налогов позволяет понять, какие динамические изменения могут происходить в стратегиях собственников и арендаторов. Например, высокие налоговые ставки могут стать фактором, ограничивающим использование земли для определенных целей.

Исследование налоговых льгот и стимулов, предоставляемых государством в сфере земельного владения, позволяет оценить, какие меры принимаются для стимулирования инвестиций в земельные ресурсы. Например, налоговые льготы на использование земли для определенных целей (например, сельского или промышленного развития) могут существенно влиять на стратегии инвесторов и формирование структуры земельных отношений.

Оценка экономических стимулов и ограничений, связанных с налоговой политикой, позволяет выявить, какие меры государства формируют стратегии владельцев земли. Например, налоговые стимулы для развития экологически устойчивых практик или же ограничения для предотвращения спекуляций могут существенно повлиять на использование и владение земельными ресурсами.

Суммируя воздействие вышеупомянутых факторов, можно выделить роль налоговой политики в формировании структуры земельного владения. Это включает в себя анализ того, как изменения в налоговой политике могут стимулировать или, наоборот, ограничивать конкретные формы земельного владения, а также как эти изменения могут повлиять на общественные интересы, такие как устойчивость, социальная справедливость и экологическая ответственность.

Анализ этих аспектов налоговой политики в контексте земельно-имущественных отношений может раскрывать сложные взаимосвязи между экономическими решениями, структурой владения землей и общественными интересами в рамках современной экономической парадигмы.

Представляется важным рассмотрение влияния инвестиций на развитие сельского и городского земельного хозяйства позволяющее выявить, какие конкретные проекты и программы получают поддержку, а также как инвестиции формируют новые подходы к использованию сельскохозяйственных и городских территорий. Например, инвестиции в современные технологии могут улучшить эффективность сельского хозяйства, в то время как инвестиции в инфраструктуру городов могут изменить структуру земельного использования в городской среде.

Инвестиции могут быть связаны с изменениями в законодательстве и регулировании земельного использования. Анализ того, как инвесторы воздействуют на формирование и изменение законов, связанных с земельными отношениями, позволяет понять, как инвестиции создают новые правила игры и регулирование в сфере владения и использования земли.

Инвестиции не только стимулируют развитие, но и могут формировать новые парадигмы владения и управления земельными ресурсами. Например, появление инвестиций из сектора устойчивого развития может привести к росту интереса к земельным проектам, ориентированным на эко-совместимость и социальную ответственность.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Исследование, как инвестиции влияют на устойчивость земельных отношений, а также на социально-экономический рост, позволяет понять, насколько инвестирование способствует улучшению качества жизни и обеспечивает сбалансированный и устойчивый подход к земельному управлению.

Рассмотрение этих аспектов позволяет глубже понять, как инвестиции служат двигателем развития земельных отношений и как они формируют новые тренды в современной экономике и управлении земельными ресурсами.

Рассмотрим некоторые аспекты ресурсного обеспечения и устойчивости земельных отношений

Исследование доступности водных ресурсов является неотъемлемой частью анализа устойчивости земельных отношений.

Вода играет ключевую роль в сельском хозяйстве, промышленности и обеспечении жизнедеятельности населения.

Анализ распределения и доступности водных ресурсов помогает определить, какие зоны подвержены риску дефицита воды, и какие экономические механизмы могут обеспечить устойчивое использование водных ресурсов.

Рассмотрение роли энергетических ресурсов, таких как нефть, газ, и возобновляемые источники энергии, позволяет оценить, какие экономические факторы влияют на энергетическую устойчивость земельных отношений. Например, диверсификация энергетических источников может уменьшить зависимость от конкретных ресурсов и повысить устойчивость развития сельских и городских районов.

Анализ технологического прогресса и инноваций в сельском хозяйстве, городском планировании и других отраслях помогает понять, какие новые возможности и вызовы могут возникнуть в контексте ресурсного обеспечения. Внедрение новых технологий может улучшить эффективность использования земельных ресурсов и содействовать устойчивому развитию.

Определение ключевых экономических факторов, влияющих на доступность ресурсов, таких как цены на энергию, инвестиции в инфраструктуру и научно-техническое развитие, является важным шагом в понимании, какие экономические механизмы могут поддерживать или нарушать устойчивость земельно-имущественных отношений.

Важным аспектом анализа ресурсного обеспечения является рассмотрение долгосрочной перспективы и управление рисками. При этом станет понятнее какие стратегии и политики могут быть внедрены для обеспечения устойчивости земельных отношений в условиях изменяющихся ресурсных условий и экономических факторов.

Анализ доступности водных, энергетических ресурсов и технологических инноваций, а также их взаимосвязь с ключевыми экономическими факторами, предоставляет фундаментальное понимание, как обеспечить устойчивость земельно-имущественных отношений в долгосрочной перспективе.

В завершение данного исследования, посвященного влиянию экономических факторов на земельно-имущественные отношения, становится ясным, что эти отношения представляют

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

собой сложный механизм, обусловленный взаимодействием ряда факторов, в том числе рыночных механизмов, налоговой политики, инвестиций и ресурсного обеспечения.

В процессе анализа рыночных механизмов были выявлены тенденции в распределении земельных ресурсов, а также воздействие цен и структуры сделок на формирование земельно-имущественных отношений.

Налоговая политика, согласно исследованию, оказывает существенное воздействие на стратегии собственников и арендаторов, а также формирует структуру владения землей.

Исследование роли инвестиций выявило их ключевое значение в развитии сельского и городского земельного хозяйства, а также в создании новых парадигм в области владения и управления земельными ресурсами. Также стало понятно, что ресурсное обеспечение, включая доступность водных и энергетических ресурсов, играет критическую роль в устойчивости земельных отношений, требуя инновационных подходов и долгосрочного планирования.

В целом, анализ экономических факторов, влияющих на развитие земельно-имущественных отношений, открывает перспективы для более глубокого понимания взаимосвязей между экономическими процессами и эволюцией структуры владения землей. Предложенные в исследовании аспекты, начиная от рыночных механизмов и заканчивая ресурсным обеспечением, создают основу для дальнейших рассмотрений в области экономики, земельного управления и устойчивого развития.

Список использованных источников:

1. Колесников Михаил Михайлович, Земельно-имущественные отношения - механизмы развития, [Электронный ресурс] URL: https://cyberleninka.ru/article/n/zemelno-imuschestvennye-otnosheniya-mehanizmy-razvitiya

2. Сухомлинова Наталья Борисовна, Шевченко Надежда Анатольевна, Чешева Ксения Константиновна, Экономическая сущность земельно-имущественных отношений в современных условиях, [Электронный ресурс] URL: https://cyberleninka.ru/article/n/ekonomicheskaya-suschnost-zemelno-imuschestvennyh-otnosheniy-v-sovremennyh-usloviyah

3. Хертуев Валерий Никитич, Алексеева Татьяна Николаевна, Дубовикова Светлана Владимировна, Социально-экономические аспекты развития земельно-имущественных отношений в городах, [Электронный ресурс] URL: https://cyberleninka.ru/article/n/sotsialno-ekonomicheskie-aspekty-razvitiya-zemelno-imuschestvennyh-otnosheniy-v-gorodah-1

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

МАРКЕТИНГ

УДК 366.66

Ордынец А.А. Особенности формирования позитивного потребительского отношения к альтернативным продуктам питания в маркетинговых коммуникациях

Features of the formation of a positive consumer attitude towards alternative food products in marketing communications

Ордынец А.А.
Старший преподаватель
Российский
государственный
университет им. А.Н. Косыгина, г. Москва
Ordynets A.A.
Senior Lecturer
Kosygin Russian State
University,
Moscow

Аннотация. *В статье проанализирована важность информирования потребителей альтернативных продуктов питания, как основного инструмента влияния на их покупательское поведение. Доказана эффективность формы и содержания информационного процесса. Определена важность персонализации информационных потоков в рамках индивидуального фрэйминга. Установлена взаимозависимость форм и источников получаемой информации с формированием отношения к альтернативной продукции питания.*

Ключевые слова: *маркетинговые коммуникации, потребительское поведение, фрэйминг, альтернативные продукты питания.*

Abstract. *The article analyzes the importance of informing consumers of alternative food products as the main tool for influencing their purchasing behavior. The effectiveness of the form and content of the information process has been proven. The importance of personalizing information flows within the framework of individual framing is determined. The interdependence of the forms and sources of information received with the formation of attitudes towards alternative food products has been established.*

Keywords: *marketing communications, consumer behavior, framing, alternative food products.*

Рецензент: Бабкина Анастасия Валентиновна - кандидат экономических наук, доцент. Доцент кафедры прикладной информатики. ФГБОУ ВО «РГАУ – МСХА имени К.А. Тимирязева»

Информирование потребителей о появление на рынке нового продукта является всегда будет оставаться одним из важных инструментов, позволяющим избежать информационной асимметрии, и предоставляющим возможность принимать решения, отвечающие индивидуальным предпочтениям и требованиям [1].

Немалое количество исследований в области поведенческой экономики и психологии [2] свидетельствуют о том, что человеческий мозг не является компьютером,

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

а подвержен когнитивным ограничениям, что, в свою очередь, приводит к искажению информации в процессе ее восприятия. Соответственно, мы можем утверждать, что информирование потребителей далеко не всегда приводит к их информированности, поскольку зависит от поведенческих характеристик каждого отдельно взятого индивида.

Информирование потребителей – это процесс. И для того, чтобы он достигал своей цели и был «полезным» для потребителей, предоставляемая информация должна быть подвергнута анализу, а сам процесс имел четкую цель [3]. В ходе этого процесса имеет значение не только содержание информации, но и, что немаловажно, форма, в которой она представлена и доведена до потребителя. Эффективной является только та информация, которая передается в форме, понятной потребителям, и способная преодолеть поведенческие предубеждения для претворения в жизнь поведенческих намерений [4]. Этот процесс, в том числе, предполагает соответствие формы и содержания доносимой информации и не должен вводить потребителей в заблуждение относительно предлагаемого им продукта [5].

Говоря об информировании потребителей, нельзя забывать об одной, на наш взгляд, достаточно важной детали: на этапе появления на рынке нового продукта далеко не всегда четко определена целевая аудитория [6]. В свою очередь разнородность и отсутствие ориентации на конкретный сегмент приводят к возникновению противоречия, заключающегося в индивидуальных предпочтениях получения и обработки информации, связанных с накопленным опытом, уровнем образования, культурным развитием, которые, что очевидно, влияют на формирование личности человека, определяют его поведение[7]. В то время как одна группа потребителей предпочитает получать информацию из письменных источников, другие нуждаются в устных, визуальных или иных стимуляторах, чтобы иметь возможность принимать взвешенные и логичные решения, связанные с потреблением продукта.

Одним из самых важных выводов, которые можно сделать из представленных выше теоретических суждений, является определение важности фрейминга, как процесса формирования и восприятия информации, позволяющего влиять на мнение и поведение потребителей. И здесь возникает очевидная дилемма: информация, предоставляемая о продукте, как правило, рассчитана на широкую аудиторию, в то время как для правильного восприятия поступающей потребителю информации необходима ее персонализация в рамках индивидуального фрейминга [8].

Еще одна проблема, возникающая в процессе информационной коммуникации, заключается в том, что большинство данных, получаемых потребителями, не являются для них полезными, так как представлены не в той форме и донесены не через те

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

источники, которые необходимы потребителю. Соответственно, мы можем говорить о том, что эффективное информирование потребителей требует исследования и анализа основных информационных элементов, которые должны помочь в принятии правильных решений, связанных с потреблением продукта. То есть для того, чтобы иметь возможность эффективно информировать потребителя, необходимо понимать его конкретные информационные потребности [9,10,11].

Для репрезентативности представленного выше теоретического анализа взаимосвязи форм и источников получаемой информации с формированием отношения к продукту, считаем необходимым обратиться к практическим исследованиям, проведя опрос респондентов, для выявления отношения к продукту и основных источников получаемой о нем информации, а также нахождения зависимости между этими характеристиками [12].

В качестве исследуемого продукта была взята альтернативная пищевая продукция, респондентами выступали лица, имеющие разные социальные, половозрастные и иные характеристики. Всего в анкетировании приняли участие 3806 человек.

При ответе на вопрос «Из каких источников вы получаете информацию о питании?» было выявлено, что большинство участников опроса ищут информацию о питании в интернете и на аккаунтах блогеров – 63,7%. Поиск в интернете совместно с телевизионными программами используют 12%, а совместно со специализированными журналами – 9,9%. Распределение ответов на вопрос представлено в таблице 1 и на рисунке 1.

Таблица 1

Источники получения информации о питании.

Источники	Количество респондентов,%
Поиск в интернете	41,6
Поиск в интернете, аккаунты блогеров	22,1
Телевизионные программы, поиск в интернете	12,0
Специализированные журналы, поиск в интернете	9,9
Телевизионные программы	6,2
Другое	5,5
Специализированные журналы	2,8
Всего	100,0

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Рисунок 1 – Источники получения информации о питании.

При ответе респондентов на вопрос анкеты об отношении к альтернативным продуктам питания было выявлено, что большинство участников опроса безразлично относятся к альтернативным продуктам питания, таких 54,5%. Почти четверть опрошенных выбрали вариант «положительное» – 26%. Негативное отношение наблюдается у 17% участников. Распределение ответов на этот вопрос представлено в таблице 2 и на рисунке 2.

Таблица 2

Отношение респондентов к альтернативным продуктам питания.

Отношение респондентов	Количество респондентов, %
Безразличное	54,5
Положительное	26,0
Негативное	17,0
Другое	2,5
Всего	100,0

Рисунок 2 – Отношение респондентов к альтернативным продуктам питания.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Для изучения закономерностей необходимо построить таблицу сопряженности по вариантам ответов на вопросы анкеты, как средство представления совместного распределения двух вопросов, предназначенных для исследования связи между ними. Для проверки гипотезы о наличии связи между двумя признаками (результатами ответов на опрос) используется статистический критерий хи-квадрат Пирсона и точный критерий Фишера.

Результаты анализа представлены в таблице 3 и на рисунке 3.

Таблица 3

Зависимость показателей, %

Источники получения информации \ Отношение к альтернативным продуктам питания	Безразличное, %	Другое, %	Негативное, %	Положительное, %	Всего, %
1	2	3	4	5	6
Телевизионные программы, поиск в интернете	6,8		1,8	3,21	11,81
Телевизионные программы	3,21	0,3	1,15	1,6	6,26
Специализированные журналы, поиск в интернете	5,3	0,3	1,8	2,53	9,93
Специализированные журналы	1,15		0,9	0,7	2,75
Поиск в интернете, аккаунты блогеров	11,9		0,9	9,2	22
Поиск в интернете	23,5	1,6	8,05	8,5	41,65
Другое	2,5	0,5	2,3	0,3	5,6
Всего	54,36	2,7	16,9	26,04	100

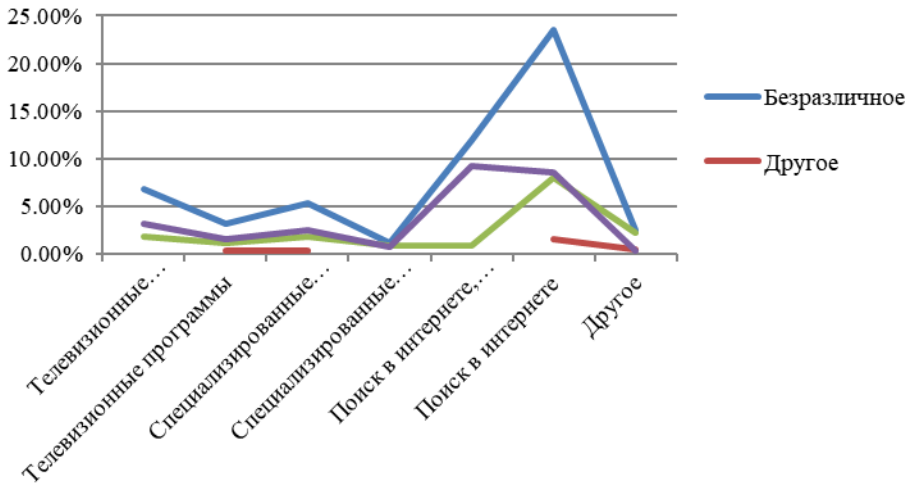

Рисунок 3 – Зависимость показателей, %

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Результаты анализа показывают, что существует связь между отношением к альтернативным продуктам питания и ответами на вопрос «Из каких источников вы получаете информацию о питании?» [χ^2 = 46,477, p < 0,001], т.е. варианты ответов на вопрос зависят от отношения к альтернативным продуктам питания. Из рисунка 3 очевидно, что большинство респондентов, 63,65% опрошенных, независимо от своего первичного отношения к анализируемому продукту, удовлетворяют свою потребность в получении информации через интернет-источники (поисковые системы, аккаунты блогеров). И лишь 9,01% опрашиваемой аудитории как дополнительный источник информации используют телевизионные программы и специализированные журналы.

Основываясь на полученных в ходе исследования результатах можно сделать выводы, что для полноценного информирования потребителей об основных характеристиках альтернативной пищевой продукции, о представленном ассортименте и о местах приобретения, компаниям необходимо сосредоточить свои маркетинговые усилия [13] по доведению продукта до потребителя, используя современные средства коммуникации с целью формирования положительного отношения к продукту.

Библиографический список

1. Camerer C. Regulation for conservatives: behavioral economics and the case for" asymmetric paternalism" // University of Pennsylvania law review. – 2003. – Т. 151. – № 3. – pp. 121-125.

2. Власов А.В., Гаибов Г.С. О. Поведенческая экономика как новая область исследования в экономической науке // Модели, системы, сети в экономике, технике, природе и обществе. – 2017. – № 3 (23). – С. 31-40.

3. Petrova D., Garzia-Retamero R. Effective information on the risks of various consumer groups. – 2018. – № 4. – pp.114-119.

4. Шевченко Д.А. Цифровой маркетинг: обзор каналов и инструментов // Практический маркетинг. – 2019. – № 10 (272). – С. 29-37.

5. Колобова Е.П. Анализ методов оценки уровня лояльности потребителе // Известия Санкт-

Петербургского государственного экономического университета. – 2012. – № 3. – С. 92-96.

6. Гончаров А.Н., Дорогойченко Н. Ю. Целевая аудитория в сети интернет // Актуальные вопросы в науке и практике. – 2018. – С. 63-67.

7. Носачев Г.Н., Носачев И.Г. Поведение и личность, личность и поведение: традиции, общее и различное // Неврологический вестник. – 2018. – Т. 50. – № 3. – С. 83.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

8. Yanchuk V.A. Cultural Framing as a Determinant of Mutual Understanding in the Context of Cultural Diversity. – 2020.

9. Дрешер Ю.Н., Атланова Т.А. Изучение информационных потребностей и информационного поведения специалистов в структуре деятельности по обеспечению комфортной информационной среды // Научные и технические библиотеки. – 2021. – № 11. – С. 5-14.

10. Тхориков Б.А. Методология проведения окулографических нейромаркетинговых исследований // Вестник Белгородского университета кооперации, экономики и права. – 2023. – № 6(103). – С. 225-237. – DOI 10.21295/2223-5639-2023-6-225-237. – EDN UKTAAT.

11. Семибратский М.В. Динамический подход к реализации маркетинговой стратегии организации // Вопросы современной науки и практики. Университет им. В.И. Вернадского. – 2023. – № 3(89). – С. 85-96. – DOI 10.17277/voprosy.2023.03. – pp.085-096. – EDN PPEWBU.

12. Леонова Н.В. Проектирование рекламных креативов: методы и оценки эффективности // Экономика устойчивого развития. – 2023. – № 4(56). – С. 147-150. – EDN LCKGPG.

13. Ордынец А.А. Понятие и классификация современных бизнес-моделей в сфере гостеприимства и разработка бизнес-модели устойчивого развития организации // Инновационное развитие техники и технологий в промышленности (ИНТЕКС-2021): Сборник материалов Всероссийской научной конференции молодых исследователей с международным участием, Москва, 12–15 апреля 2021 года. Часть 6. – Москва: Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования "Российский государственный университет имени А.Н. Косыгина (Технологии. Дизайн. Искусство)". – 2021. – С. 226-229. – EDN JNDQSS.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

МЕНЕДЖМЕНТ

УДК 33

Зырянов А.С. Подход в управлении данными на ранних этапах жизненного цикла компаний и малых предприятий

An approach to data management in the early stages of the life cycle of companies and small businesses

Зырянов А.С.
Директор по маркетингу ООО «ЭНСОНС»
Zyrianov A.S.
Chief marketing officer at LLC "ENSONS"

Аннотация. *Статья исследует доступные методы управления данными для малых предприятий, с акцентом на использование надстроек Power Query и Power Pivot в MS Office Excel. Автор аргументирует их эффективность для начальных стадий развития компаний, предлагая экономичный способ создания консолидированных баз данных для лучшего понимания и управления бизнес-процессами. Подчеркивается важность культуры управления данными и представлены практические рекомендации для улучшения процессов управления данными с минимальными затратами*

Ключевые слова: *Power BI, Power Query, Power Pivot, управление данными, автоматизация процессов*

Abstract. *The article explores accessible data management methods for small businesses, focusing on the use of Power Query and Power Pivot add-ons in MS Office Excel. The author argues their effectiveness for the initial stages of company development, offering an economical way to create consolidated databases for better understanding and managing business processes. The importance of data management culture is emphasized, and practical recommendations are presented for improving data management processes with minimal expenses.*

Keywords: *Power BI, Power Query, Power Pivot, Data Management, Process Automation*

Рецензент: Бабкина Анастасия Валентиновна - кандидат экономических наук, доцент. Доцент кафедры прикладной информатики. ФГБОУ ВО «РГАУ – МСХА имени К.А. Тимирязева»

Введение

Существует проверенное правило, что правильный процесс дает правильные результаты – поэтому изначально процесс важнее результата, в том числе, когда мы говорим о бизнесе, который производит продукцию или услугу для потребителя. Бесспорно, на этапе разработки прототипа (головного образца) продукта, на этапе его испытаний в первую очередь все внимание сконцентрировано на его функциях, форм факторе, эргономике т.п., но когда речь идет о постановке на производство на первый план должны выходить параметры процесса.

Однако в реальной жизни, на практике, особенно на ранних этапах жизненного цикла компании (от зарождения до юности [1]) собственники, топ-менеджмент в первую

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

очередь сосредоточены на рынке, на выстраивании клиентской базы, на дифференцировании от конкурентов, наборе портфеля заказов, то есть «во вне» компании и как правило внутренние процессы, до перехода на стадию зрелости, а в малом бизнесе в принципе, не подвергаются точным описаниям, стандартизации и тем более автоматизации. В том числе это связано с тем, что помимо фокуса на потребителе, это требует дополнительных ресурсов в виде штата персонала, времени и денежных средств на внедрение и т.п.

В итоге, когда бизнес уже активно растет и масштабируется внутренние процессы не успевают эволюционировать с той же скоростью что и рост портфеля заказов. Это в свою очередь как правило приводит к снижению качества продукции, неэффективному использованию ресурсов, и, следовательно, отсутствию стабильной положительной динамики и не достижении запланированного финансового результата.

Поэтому крайне важно определять хотя бы базовые параметры функционирования процессов предприятия начиная с самых ранних стадий жизненного цикла компаний.

Целью данной статьи является показать подход к управлению данными компании, не требующий существенных затрат на внедрение, но при этом дающий возможность управлять процессами предприятия, а также формирующий фундамент для возможности дальнейшей автоматизации функций компании, такими как – цепочки поставок, прогнозтическая аналитика, оценка эффективности оборудования, прогнозирование спроса, финансовое управление и т.п. [3].

1. Предлагаемый метод решения

Я согласен с формулировкой – «Мы управляем тем, что измеряем», ведь управление выражается в воздействии на предмет управления с целью корректировки его состояния и получении запланированных показателей. Значит важно знать характеристики объекта управления на начальном этапе и после управляющего воздействия. Поэтому сбор данных, показателей характеристик носит ключевую роль, в том числе, если объектом нашего управления является процесс или продукт [2].

Давайте рассмотрим иерархию цифровой системы продвинутого производства (Рисунок 1). [4].

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Рисунок 1

По сути, наиважнейшими базовыми элементами иерархии являются ввод-вывод и формирование базы данных. Очень часто на ранних этапах ЖЦК и в малом бизнесе пренебрегают этими действиями, ошибочно полагая, что покупка в перспективе цифровых решений по автоматизации в виде отдельных блоков или целой ERP системы решит проблему управления эффективностью. Но на практике получается, что приходится уже на достаточно больших масштабах компании и уже как то сформированных процессах внедрять управление данными (сбор, систематизацию, хранение, консолидацию и т.п.), что почти всегда встречает большое сопротивление сотрудников, сильно тормозит внедрение автоматизации на предприятии. Поэтому необходимо начиная с ранних стадий развития бизнеса продумывать методы управления данными без серьезных инвестиций в этот процесс.

Как решение данной задачи предлагается использовать функционал MS Office Excel.

Для того, чтобы это стало реальным решением вопроса необходимо использовать встроенные надстройки, которые существенно «прокачивают» функционал стандартного Excel, а именно Power Query и Power Pivot. Они впервые появились в 2013 году, но в привычном виде были интегрированы в Excel в 2016. Несмотря на то, что они существуют уже достаточно продолжительное время, тем не менее все еще очень ограниченное количество офисных работников слышали о них и тем более знают их функционал и работали с ними. Более того в настоящий момент существует отдельное приложение Power BI от MS, но для работы в нем команды специалистов требуется платная подписка, поэтому мы опустим ее описание, тем более что функционал от вышеуказанных надстроек фактически не отличается (главное преимущество Power BI на мой взгляд только в возможности построения более красочных и интерактивных дашбордов).

Так что же нам дают данные надстройки?

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Начнем с Power Query.

Ее основная задача – импорт данных фактически из любых источников и их обработка: файлы, вэб-службы и специализированные базы данных (вот некоторые примеры - Файл: книга Excel, Файл: Text/CSV, Файл: XML, Файл: JSON, Файл: PDF, Файл: Папка, Файл: папка SharePoint, База данных: SQL Server, База данных: Microsoft Access, База данных: службы Analysis Services, База данных: SQL Server Analysis Services (импорт), База данных: Oracle, База данных: IBM DB2, База данных: MySQL, База данных: PostgreSQL, База данных: Sybase, База данных: Teradata, База данных: SAP HANA, Azure: база данных Azure и т.п.).

По большому счету импорт данных можно сделать почти откуда угодно. Query использует свой язык программирования, который называется «M», но интерфейс программы содержит такое количество встроенных по умолчанию функций, что знание языка в 95% случаев не потребуется вовсе.

Что в итоге дает Query? – на выходе мы получаем консолидированную базу данных, которая может быть собрана их разных источников (1С; Справочников, журналов, отчетов в Excel, выгрузок из CRM и т.п.) и «причесана», то есть, по сути, это реализация в второго уровня пирамиды. В настоящий момент есть огромное количество обучающих программ и книг по использованию данной программы, да и сам интерфейс максимально интуитивный и дружелюбный, что делает освоение функционала легкой и быстрой задачей для человека знакомого с Excel хотя бы на среднем уровне. При этом самое главное преимущество – настроив один раз связи с источниками данных по мере их изменения можно в онлайн режиме делать обновления и получать свежую обновленную базу. То есть продумав процесс и настроив один раз получается достаточно монолитный фундамент пирамиды иерархии не требующий постоянной донастройки.

Третий уровень иерархии помогает реализовать надстройка Power Pivot.

Эта программа позволяет выстраивать взаимосвязи между разными базами данных подготовленными в Power Query по ключевым полям или так называемым справочникам. На фундаменте выстроенных взаимосвязей, посредством внутреннего программного языка, который называется DAX, в Power Pivot можно делать фактически любые логические, математические, статистические и т.п. расчеты, создавая новые наборы данных. Помимо это программа позволяет делать исчисления так называемых «мер» - то есть расчет конкретных величин показателей, параметрические данные для расчета которых могут браться из любых выборок любых связанных баз данных. Меры – это идеальный инструмент для расчета KPI процессов. Язык DAX, очень похож на язык в классическом Excel, поэтому его освоение как правило интуитивное или занимает достаточно быстрый отрезок времени для сотрудников, знающих Excel на среднем уровне.

Таким образом на выходе можно выстраивать планирование процессов разных уровней – операционный и тактический, считать план-фактный анализ по параметрам

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

процессов за период (одна из самых часто востребованных функций), например выполнение месячного плана производства, выполнение плана продаж, отгрузок, контрактований, плана закупок, плана выпуска конструкторской документации и т.п. Получать расчеты фактических показателей вышеперечисленных процессов относительно периодов (недель, месяцев и лет) – для анализа динамики изменений. Рассчитывать любые KPI.

Верхнеуровневый элемент иерархии BI по большому счету реализуется посредством выгрузки рассчитанных в Power Pivot данных в виде таблиц, KPI, графиков, гистограмм и т.п. в книгу Excel в привычном формате данной программы [5].

Соответственно при вводе данных на базовом уровне иерархии посредством кнопки «обновить» фактически можно иметь все данные верхнего уровня в онлайн режиме, а все манипуляции с базами данных и расчеты будут автоматически выполняться «под капотом» согласно выстроенной системе управления данными.

Так выглядит пирамида управления данными при применении инструмента Power BI – Рисунок 2.

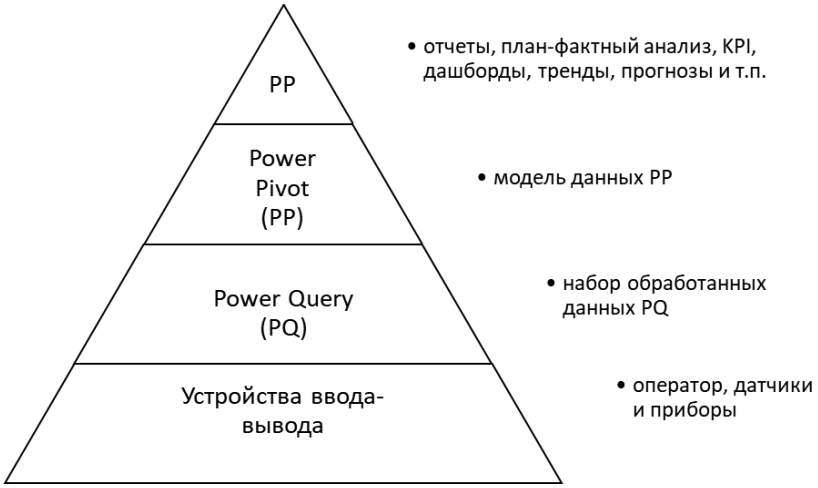

Рисунок 2

Такой подход дает огромное количество преимуществ использования именно этого решения по сравнению с коробочными сервисами (например ERP) на начальных этапах ЖЦК или в малом бизнесе. Сравнение приведено в таблице 1.

Таблица 1

Параметр	Power BI	ERP
Стоимость владения (внедрения и эксплуатации)	+	-
Скорость внедрения и проведения изменений	+	-
Гибкость настроек и стоимость внедрения нестандартных решений	+	-
Удобство интеграции (настройка выгрузок) при работе с разными системами	+	-
Необходимость в специализированном персонале в штате компании	+	-
Затраты на обучение персонала по работе в системе	+	-
Скорость обработки при больших объемах данных	-	+
Стабильность работы при больших объемах данных	-	+

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

На мой взгляд еще более важное это, что этот подход приучает компанию к культуре управления данными, правильному сбору, актуализации, своевременности внесения, достоверности информации, прозрачности и т.д. Это дает наличие описанных процессов, то есть этапности их протекания, требования к каждому этапу по времени и собираемости данных. И в конце концов, когда компания придет к понимаю того, что необходимо внедрять комплексные промышленные инструменты автоматизации такие как ERP - компания будет максимально к этому готова, как идеологически, так и сточки зрения процессов, собираемых данных, без которых ни одна система не сможет функционировать, и дальнейшей интеграции в «smart» экосистемы [6].

В целом из Таблицы 1 видно, что реально необходимость внедрения ERP-систем актуально в компаниях на этапах ЖЦК, когда появляется жизненно важная необходимость обратить фокус с рынка на внутренние процессы для их оптимизации и увеличения эффективности системы, когда обработки требует уже достаточно большой массив данных, когда нужна высокая надежность функционирования системы управления данными, когда есть ресурсы на внедрение и поддержание этой инфраструктуры в рабочем состоянии.

2. Пример применения

Для наглядности предлагаю рассмотреть пример использования вышеуказанного метода, внедренного на этапе становления в одном из промышленных предприятий Свердловской области с текущим количеством сотрудников 100+, годовым оборотом 500+ млн.руб.

Предприятие развивалось в течение 7 лет из небольшой компании и мной был внедрен описанный выше метод для управления данными, в настоящий момент компания находится на стадии внедрения ERP-системы.

Предлагаю рассмотреть конкретный «кусок» системы, связанный с Операционным планированием и контролем производства (смотри Схему 1).

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Аналитика данных и готовые отчеты (4 уровень иерархии)			
Данные	Описание	Подразделение	Формат
Отчет по выполнению сменных заданий	Аналитический отчет по выполнению программы производства, с анализом причин отклонений	Экономический отдел	Книга Excel
Приказ о премировании производства	На основе KPI Производства	Производство	Книга Excel
Сменное задание	Ежедневный плановый документ для Производства	Экономический отдел	Книга Excel
↑			
Консолидирование данных и расчетные операции (3 уровень иерархии)			
Данные	Описание	Подразделение	Формат
Рассчитанные данные для сменного задания	Цеховое сменное задание с указанием заводских заказов, операций, станков, рабочих. Задание рассчитано на основе наличия материалов, загрузки станков и рабочих, а также приоритетности (очередности) заводских заказов	Экономический отдел	Книга Excel
План-фактный анализ сменного задания	Анализ степени выполнения сменного задания	Экономический отел	Модель данных в Power Pivot
KPI производства за месяц	Расчет KPI производства за месяц на основе системы мотивации и план-фактного анализа	Экономический отел	Модель данных в Power Pivot
↑			
База данных (второй уровень иерархии)			
Данные	Описание	Подразделение	Формат
Консолидированная база данных	«Склеенный» используя справочники массив плоских данных, подготовленный для обработки	Экономический отдел	Модель данных в Power Query
↑			
Исходные данные (первый уровень иерархии)			
Данные	Описание	Подразделение	Формат

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Реестр заводских заказов	Список заказов с договорными сроками	Отдел продаж	Книга Excel
Исходные данные (первый уровень иерархии)			
Данные	Описание	Подразделение	Формат
Маршрутные карты типового производственного процесса для изделия	Список производственных участков, оборудования и необходимых операций для типового процесса	Технологический отдел	Книга Excel
Комплектовочная ведомость	Список чертежей на изделие	Конструкторский отдел	Книга Excel
Справочник операций	Справочник - нормативная трудоемкость по типовым операциям	Экономический отдел	Книга Excel
Структура изделия	Справочник – типовой список материалов по узлам изделия	Конструкторский отдел	Книга Excel
Отчет склада	Остаток материалов на складе	Склад	1С Бухгалтерия
Отчет по сменному заданию	Реестр выполненных и не выполненных операций цеха за смену в разрезе участков и рабочих, с указанием причин невыполнения, степени выполнения	Производство	Книга Excel
Система мотивации производства	Таблица соответствия степени выполнения сменного задания и процента премиальной части за месяц	Отдел персонала	Книга Excel

Схема 1

Предложенная схема фактически отражает большую часть функционала коробочной MES системы, здесь на нижнем уровне от различных отделов предоставляются данные справочников или списков; на втором уровне они консолидируются в OLAP-куб представляющий собой модель всех данных; на третьем уровне посредством расчетов формируются плановые и отчетные данные и на четвертом уровне они выгружаются в конкретные планы и аналитические отчеты, позволяющие руководителю принимать конкретные управленческие решения связанные с производством.

На сборку всей системы понадобилось не более одного месяца с учетом настройки всех справочников и реестров, обучения персонала и настройки отчетов.

Даная система успешно эксплуатировалась на протяжении первых 3 лет развития компании и далее на ее базе было внедрено решение 1С-УНФ, которую в последствии сменяет 1С ERP.

Выводы

Подобные подходы были успешно реализованы по многим другим процессам на предприятии, а также не нескольких предприятиях партнёрах (поставщиков) и практика показала, что вышеописанная система крайне эффективна, то есть с нужным результатом с использованием малого количества ресурсов влияла на динамичное

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

развитие компаний, их финансовые результаты, и в том числе на качество производимой продукции на ранних этапах жизненных циклов.

В настоящий момент вышло достаточное количество справочной и методической переведенной на русский язык информации по Power BI, что позволит более широкому количеству компаний из малого бизнеса начать использовать эффективнее методы управления данными и должным образом влиять на свои показатели вне зависимости какого типа эти бизнесы и в каких они заняты отраслях [7].

Библиографический список

1. Адизес И. К. Управление жизненным циклом организации // М.: Юрайт, 2018.
2. Деловой журнал «Neftegaz.RU» Цифровая экосистема – новый шаг промышленности [Электронный ресурс] // https://neftegaz.ru/analisis/companies/510758-tsifrovaya-ekosistema-novyy-shag-promyshlennosti/
3. Мадиев, С. Г. Использование Microsoft Power Bi на производстве / С. Г. Мадиев // Потенциал российской экономики и инновационные пути его реализации : материалы всероссийской научно-практической конференции студентов и аспирантов, в 2-х частях, Омск, 28 апреля 2021 года. Том Часть II. – Омск: Омский филиал Финансового университета при Правительстве РФ, 2021. – С. 79-83. – EDN PICUMI.
4. Подходы к построению цифровой экосистемы производственного предприятия / В.М. Голунова, О.В. Хмель, В.В. Поляковский // https://libeldoc.bsuir.by/handle/123456789/31400
5. Ахметзянова, С. Г. Бизнес аналитика на основе концепции POWER BI / С. Г. Ахметзянова // Инновационные технологии в машиностроении, образовании и экономике. – 2017. – Т. 12, № 4-5(6). – С. 51-56. – EDN ZXHBDF.
6. Майорова К.С. ЦИФРОВОЙ ПЕРЕХОД ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В «SMART» ЭКОСИСТЕМУ / К.С. Майорова, Е.С. Балашова // Международный научно-исследовательский журнал.- 2021. - №12 (114). - URL: https://research-journal.org/archive/12-114-2021-december/digital-transition-of-industrial-enterprises-to-smart-ecosystem (дата обращения: 08.02.2024). - doi: 10.23670/IRJ.2021.114.12.132
7. Справка по Power BI: [Электронный ресурс] // https://learn.microsoft.com/ru-ru/power-bi/support/

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

УДК 331.104

Титкова М.В. Причины конфликтов в современных организациях

Causes of conflicts in modern organizations

Титкова Мария Викторовна
Старший преподаватель кафедры социальной работы и права
Санкт-Петербургский государственный университет
промышленных технологий и дизайна,
Санкт-Петербург
Titkova Maria Viktorovna
Senior Lecturer of the Department of social work and law
Saint Petersburg University of industrial technology and design,
Saint Petersburg

Аннотация. *В статье анализируется проблема конфликтов в современных организациях, рассматривается содержание таких конфликтов. Отмечается, что проблема организационного конфликта является актуальным предметом изучения в современной науке и практике. В статье раскрываются различные причины конфликтов в организациях. В качестве отдельных рассматриваются управленческие, организационные и профессиональные факторы возникновения конфликтов в организации.*

Ключевые слова*: организация, конфликт, причины, противоречие, организационный конфликт, факторы, сотрудники.*

Abstract*. The article analyzes the problem of conflicts in modern organizations and examines the content of such conflicts. It is noted that the problem of organizational conflict is a relevant subject of study in modern science and practice. The article reveals various causes of conflicts in organizations. Managerial, organizational and professional factors in the emergence of conflicts in an organization are considered as separate ones.*

Keywords*: organization, conflict, causes, contradiction, organizational conflict, factors, employees.*

Рецензент: Бабкина Анастасия Валентиновна - кандидат экономических наук, доцент.
Доцент кафедры прикладной информатики.
ФГБОУ ВО «РГАУ – МСХА имени К.А. Тимирязева»

Для любой сферы человеческих взаимоотношений характерно возникновений различных противоречий, обострение которых, как правило, приводит индивидов к конфликтным ситуациям. Особенно часто конфликты между людьми проявляются в сфере личных и деловых отношений, где интересы, цели и взгляды личностей могут сильно пересекаться и противоречить друг другу. Неизбежное столкновение потребностей, ценностей и интересов происходит между людьми, работающими вместе в организации или связанными вопросами делового сотрудничества.

Сегодня проблема организационного конфликта является актуальным предметом изучения, и все больше и больше ученых и практиков исследуют данную проблему, поскольку многие организации заинтересованы в разработке оптимальных способов разрешения и профилактики конфликтов в трудовых коллективах [1].

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

В основе своей любой конфликт означает противоборство сторон, вызванное наличием обостренных противоречий у субъектов конфликта. Зарубежными научными исследователями конфликт в организации описывается как состояние разногласий или непонимания, возникающее в результате фактического или предполагаемого расхождения потребностей, убеждений, ресурсов и отношений между членами организации [2].

Согласно С.Р. Роббинсу, конфликт в организации определяется как процесс, в ходе которого человек или подразделение целенаправленно предпринимают усилия по блокированию другого индивида, что приводит к срыву достижения целей другого человека или продвижения его или ее интересов [3].

При этом конфликт в любой сфере человеческих взаимоотношений, в частности в сфере трудовых и деловых взаимоотношений, является закономерным, можно сказать, естественным событием, которое неизбежно возникает между людьми. По данным M. Brookins и D. Media «…конфликты между сотрудниками на рабочем месте – обычное явление, возникающее из-за различий в личностях и ценностях сотрудников. Своевременное разрешение конфликтов между сотрудниками важно для поддержания здоровой рабочей среды. Вера в то, что небольшой конфликт просто исчезнет, является неточным предположением, поскольку простые конфликты могут перерасти в серьезные проблемы, если не решать их должным образом. Менеджеры должны понимать общие причины конфликтов между сотрудниками, чтобы найти решение до того, как проблемы станут неуправляемыми» [4].

В какой-то мере сама организация, принципы ее функционирования и законы существования обеспечивают условия для формирования противоречий между людьми и развития конфликтов. Прежде всего, это связано с тем, что сотрудники и руководство организаций – люди с разными потребностями, темпераментами, характерами, восприятием, ценностями и культурой поведения. В результате это может приводить к индивидуальным и групповым различиям, которые выражаются в борьбе между несовместимыми или же противоположенными взглядами, желаниями, интересами и т.д. Также организация представляет собой систему с определенной иерархией и субординацией, где каждый индивид занимает свое место на определенном уровне. Это обеспечивает неравенство в статусах и привилегиях индивидов, провоцируя конкуренцию и борьбу за ограниченные ресурсы и власть.

Итак, в организации можно выделить множество потенциальных причин для конфликтов. Например, в современных крупных компаниях прослеживается явно выраженная гетерогенность человеческих ресурсов. Сотрудники организаций отличаются по возрастным и гендерным признакам; по культурному и образовательному уровню; по системе ценностных ориентаций и религиозной

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

принадлежности. Такая разнородность в структуре организации может стать основой противоречий между людьми и спровоцировать конфликт в силу подобных личностных, индивидуально-психологических и культурно-образовательных различий.

Отдельную группу причин конфликтов в организации составляют управленческие факторы. Данная группа связана с особенностями, характеристиками и принципами доминирующей в организации системы управления. В этом случае причинами конфликтов могут стать:

- несовершенство организационной структуры управления (рассогласование звеньев организации, перегрузка конкретных подразделений, нечеткое распределений полномочий, сбои в коммуникации между элементами организационной системы и др.);
- нечеткое распределение прав и обязанностей между сотрудниками, между руководителями разных уровней управления;
- противоречия между функциональными обязанностями работника, закрепленными в должностной инструкции, и реальными требованиями к работнику и т.д.

Также необходимо выделить организационные факторы возникновения конфликтов, к которым относятся неудовлетворительная организация труда; нарушение режима труда и отдыха; низкий уровень трудовой и исполнительной дисциплины в коллективе и в организации в целом; чрезмерная загруженность работника, что приводит к стрессам и работе в условиях спешки; неконкретность заданий, что затрудняет процесс их выполнения и многое другое.

Особое место в качестве причин конфликтов в организации занимают профессиональные факторы, связанные с низким профессиональным уровнем подчинённых, недостатком у них требуемых знаний, умений и навыков, что тормозит процесс выполнения заданий, влияет на качество работы и результат деятельности; а также с некомпетентностью руководящих лиц в системе управления на низшем, среднем и высшем уровнях; с неопределенностью перспектив профессионального и должностного роста сотрудников и т.д.

Отечественные исследовали в качестве основных причин возникновения конфликтов в организации обозначают такие, как:

- низкий уровень заработной платы и переработки;
- чрезвычайно высокая либо недостаточная загруженность;
- несоблюдение принципа единоначалия;
- противостояние сотрудников за ограниченные ресурсы (финансирование, оборудование др.);

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

- претендование на лучшие вакансии;
- противоречия интересов (мнений) группы с интересами (мнениями) отдельной личности;
- различие уровня благосостояния отдельных групп управления организацией;
- «соревнование» между группами/подразделениями и др. [5].

Необходимо отметить, что тактика избегания конфликтов в организации или их подавления является ложной и ведет скорее к деструктивным последствиям, поскольку ни в том, ни в другом случае первопричина конфликта не разрешается, а значит, противоречия между субъектами конфликта остаются и нередко продолжают усиливаться, провоцируя очередные конфликтные ситуации.

В целях реализации конструктивных последствий руководству организации и основным участникам конфликта важно держать вектор на разрешение конфликта (поиск первопричины, сотрудничество и переговоры, обретение консенсуса или компромисса) и осознанно управлять его развитием. В таком случае факт конфликта будет способствовать оптимизации процессов внутри организации, налаживанию профессиональных и личных отношений между сотрудниками, а не их разрушению. Зарубежные исследователи подчеркивают, что при правильном понимании причин конфликтов и методов урегулирования большинство конфликтов будут способствовать достижению лучших результатов в управлении организацией, являться импульсом повышения эффективности и результативности деятельности организации [6].

Библиографический список

1. Ssebagala Ch., Akampurira S. Work occupational conflicts on employee productivity in organization. a case of Umeme // Metropolitan journal of business & economics (MJBE). – 2023. – Vol. 2 (9). – Pp. 268-273.
2. Organizational Conflict / Business Jargons. – Режим доступа: https://businessjargons.com/organizational-conflict.html (дата обращения: 14.01.2023).
3. Organizational Conflict / Your Aarticle Library. – Режим доступа: https://www.yourarticlelibrary.com/organization/conflict-management/organizational-conflict/99695 (дата обращения: 09.02.2024).
4. Brookins M., Media, D. The Business Review, Workplace Conflicts not inevitable, California,W. Bruce Newman., 2002.
5. Карякин А.М. Причины и последствия дисфункциональных конфликтов персонала в организации // Human Progress. – 2022. – Том 8. – Вып. 1. – С. 1-8.
6. Мескон, М.Х.; Альберт М.; Хедоури, Ф. Основы менеджмента. Москва: Диалектика, 2019. – 672 с.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА

УДК 339.9

Акишина Д.А. Основные направления взаимного сотрудничества стран СНГ на примере России, Беларуси и Казахстана

The main directions of mutual cooperation between the CIS countries using the example of Russia, Belarus and Kazakhstan

Акишина Диана Андреевна,
Студент Санкт-Петербургского имени В.Б. Бобкова филиала
Российской таможенной академии
Г. Санкт-Петербург
Научный руководитель: **Кудрова Надежда Анатольевна**,
Санкт-Петербургский имени В.Б. Бобкова филиал Российской
таможенной академии, заведующий кафедрой международных
экономических отношений, к.э.н. доцент кафедры МЭО
Akishina Diana Andreevna,
Student of St. Petersburg named after V.B. Bobkov branch of the
Russian Customs Academy
Saint Petersburg
Scientific supervisor: Kudrova Nadezhda Anatolyevna,
St. Petersburg named after V.B. Bobkova branch of the Russian
Customs Academy, head of the department of international economic relations,
Ph.D. Associate Professor of the Department of International Economics

Аннотация. *Данная статья отражает основные направления взаимного сотрудничества стран СНГ в глобальных процессах, особенно в экономическом плане. Проведен анализ внешнеторговых отношений России, Беларуси и Казахстана, выделены тенденции и влияние зоны свободной торговли. Выводы статьи подчеркивают важность дальнейшей экономической интеграции и укрепления торговых связей для устойчивого развития стран-участниц в рамках обновленных стратегий СНГ.*

Ключевые слова: *СНГ, сотрудничество, взаимная торговля, торговые связи, экономическая интеграция.*

Abstract. *This article reflects the main directions of mutual cooperation of the CIS countries in global processes, especially in economic terms. An analysis of foreign trade relations between Russia, Belarus and Kazakhstan was carried out, trends and the influence of the free trade zone were highlighted. The conclusions of the article emphasize the importance of further economic integration and strengthening trade relations for the sustainable development of participating countries within the framework of updated CIS strategies.*

Keywords: *CIS, cooperation, mutual trade, trade relations, economic integration*

Рецензент: Пучкова Ольга Сергеевна – кандидат экономических наук. Доцент кафедры прикладной информатики.
ФГБОУ ВО «РГАУ – МСХА имени К.А. Тимирязева»

В современном мире страны Содружества Независимых Государств (СНГ) играют ключевую роль в глобальных процессах, объединяясь в стратегическом союзе для развития сотрудничества в различных областях. Регион СНГ занимает немаловажное

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

стратегическое положение на мировой арене. Сотрудничество в экономической сфере между странами СНГ имеет огромное значение в условиях глобальных экономических вызовов. Они сталкиваются с общими задачами, такими как обеспечение устойчивости региональных рынков, развитие инфраструктуры и создание условий для привлечения инвестиций. Анализ основных направлений взаимного сотрудничества стран СНГ не только актуален, но и является неотъемлемой частью понимания текущего состояния и будущего перспектив этого важного региона. Историческая связь стран СНГ в рамках Советского Союза и после его распада создает уникальный контекст для анализа их взаимодействия.

Содружество Независимых Государств было учреждено в 1991 г., и с тех пор эти страны стремятся укрепить взаимодействие в различных сферах, включая:

– гуманитарное сотрудничество;

– межпарламентское сотрудничество;

– межрегиональное и приграничное сотрудничество;

– общеполитические вопросы;

– правовое сотрудничество;

– сотрудничество в сфере безопасности;

– сотрудничество в сфере межгосударственного обмена научно-технической информацией;

– сотрудничество в сфере финансов;

– экономическое сотрудничество [5].

Среди наиболее мощных стимулов развития государств-участников СНГ особое место занимает созданная между ними зона свободной торговли. Договор о ней был подписан в 2011 г. восемью странами Содружества. 31 мая 2013 г. подписан протокол, предусматривающий применение Договора между его сторонами и Республикой Узбекистан. Зона свободной торговли таким образом охватила 9 государств-участников СНГ.

Одним из ключевых направлений сотрудничества является экономическая интеграция. Страны СНГ активно развивают торговые связи между собой, стремясь создать эффективное общее экономическое пространство. Соглашения о свободной торговле и об экономическом партнерстве способствуют устойчивому развитию региона и содействуют укреплению экономического потенциала каждой из стран [3].

Выбор России, Беларуси и Казахстана в качестве объектов анализа экономического сотрудничества стран СНГ обусловлен несколькими ключевыми факторами. Во-первых, Россия, как крупнейшая страна в СНГ, играет ведущую роль в региональной политике и экономике содружества. Ее влияние и ресурсы оказывают значительное воздействие на соседние страны. Во-вторых, Беларусь и Казахстан,

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

также являющиеся членами СНГ, поддерживают традиционно тесные отношения с Россией [4].

Рассмотрим экономическое сотрудничество стран СНГ на основе анализа взаимной торговли этих государств. На рис. 1 представлена динамика взаимной торговли России и Беларуси за период с 2018 по 2022 гг. Рис. 2 отражает доли России и Беларуси во взаимной торговле с 2018 по 2022 гг. выраженные в процентах от общей доли экспорта и импорта этих государств.

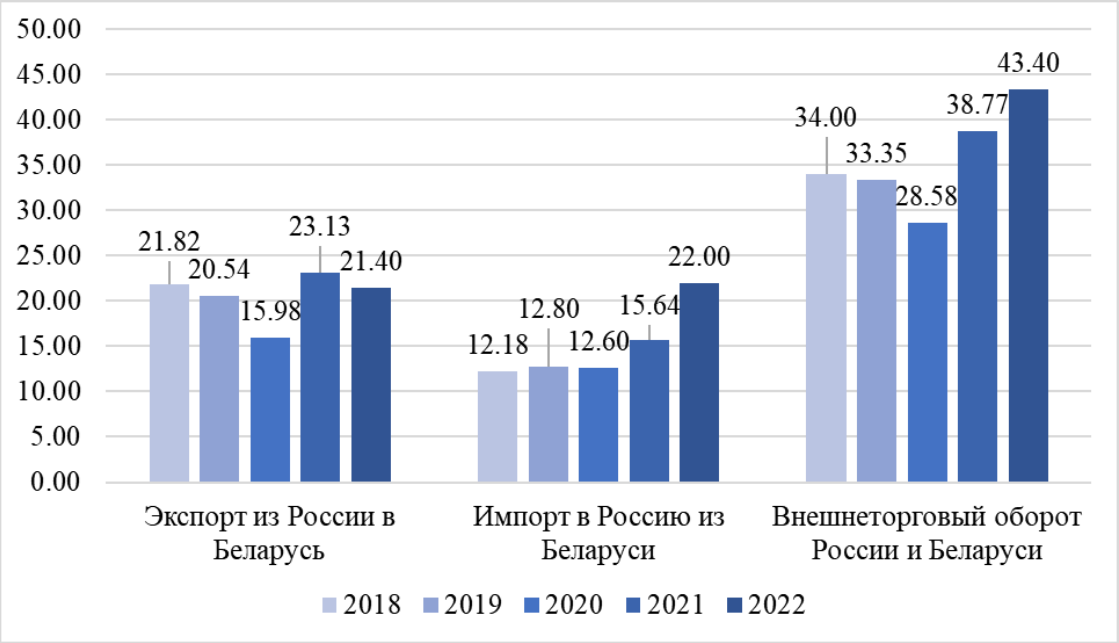

Рисунок 1 – Динамика взаимного экспорта, импорта и внешнеторгового оборота России и Беларуси за 2018–2022 гг., млрд долл. [6]

Рисунок 2 – Доли России и Беларуси во взаимной торговле за 2018–2022 гг., % [6]

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Несмотря на колебания в объемах экспорта и импорта, общий внешнеторговый оборот стран демонстрирует тенденцию к росту. Важным аспектом является устойчивое увеличение доли импорта в Россию из Беларуси, что свидетельствует о углублении экономических связей. Рост доли экспорта Беларуси в Россию также указывает на важность российского рынка для белорусских товаров. Однако снижение доли экспорта из России в Беларусь может говорить о стремлении России к диверсификации экспортных направлений.

На рис. 3 представлена динамика взаимной торговли России и Казахстана за период с 2018 по 2022 гг. Рис. 4 отражает доли России и Казахстана во взаимной торговле с 2018 по 2022 гг. выраженные в процентах от общей доли экспорта и импорта этих государств.

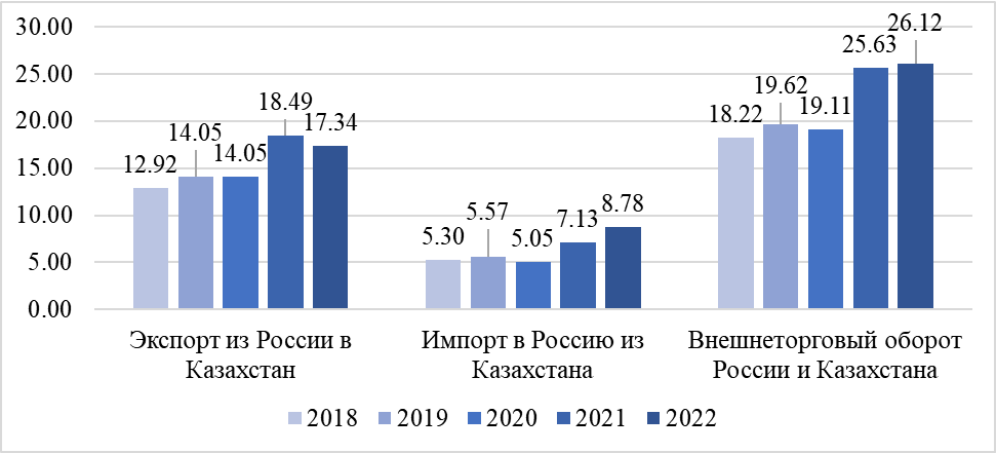

Рисунок 3 – Динамика взаимного экспорта, импорта и внешнеторгового оборота России и Казахстана за 2018–2022 гг., млрд долл. [6]

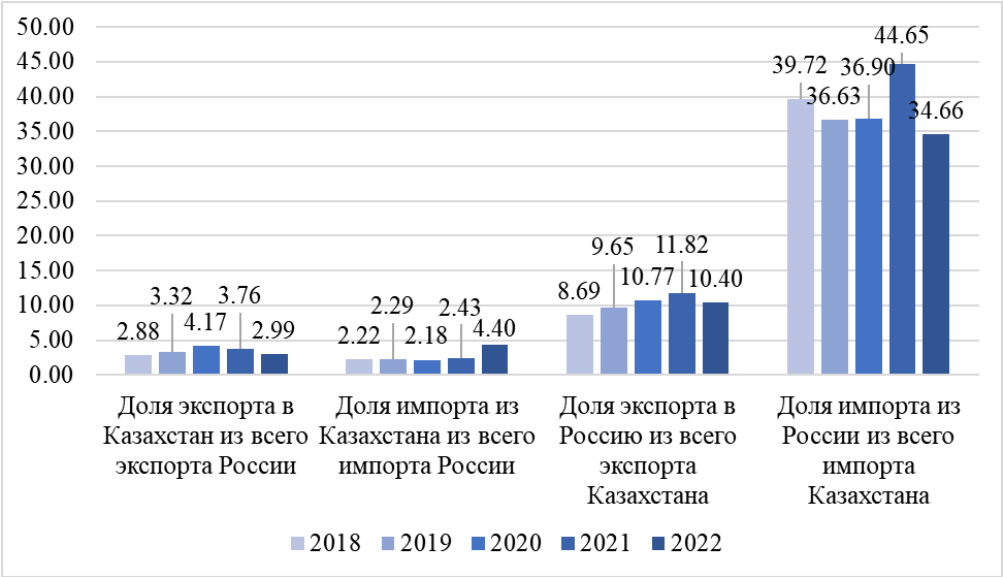

Рисунок 4 – Доли России и Казахстана во взаимной торговле за 2018–2022 гг., % [6]

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Взаимная торговля между Россией и Казахстаном отражает устойчивый рост внешнеторгового оборота, хотя наблюдается некоторая волатильность в объемах экспорта и импорта. Заметно увеличение доли импорта России из Казахстана, что свидетельствует о растущей значимости казахстанского рынка для российских товаров. Снижение доли экспорта в Казахстан из России может указывать на диверсификацию экспортных направлений России.

На рис. 5 представлена динамика взаимной торговли Беларуси и Казахстана за период с 2018 по 2022 гг. Рис. 6 отражает доли Беларуси и Казахстана во взаимной торговле с 2018 по 2022 гг. выраженные в процентах от общей доли экспорта и импорта этих государств.

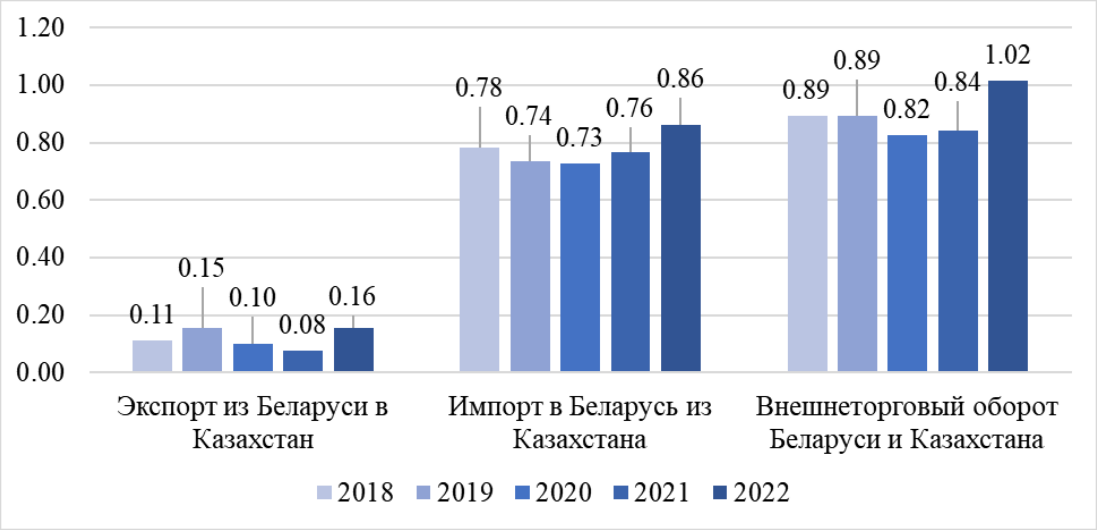

Рисунок 5 – Динамика взаимного экспорта, импорта и внешнеторгового оборота Беларуси и Казахстана за 2018–2022 гг., млрд долл. [6]

Рисунок 6 – Доли Беларуси и Казахстана во взаимной торговле за 2018–2022 гг., % [6]

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Анализ взаимной торговли между Беларусью и Казахстаном выявляет относительно невысокий уровень внешнеторговой активности между этими странами. Динамика торговли характеризуется умеренным ростом оборота, при этом Казахстан становится более значимым партнером для Беларуси в сфере экспорта. Увеличение доли белорусских товаров в казахстанском импорте и значительный рост доли казахстанского экспорта в Беларусь указывают на потенциал для дальнейшего углубления экономического сотрудничества между этими двумя странами в будущем.

В табл. 1 представлен темп прироста взаимной торговли, а именно экспорта, импорта и внешнеторгового оборота России, Беларуси и Казахстана с 2019 по 2022 гг., выраженный в процентах от предыдущего года.

Таблица 1

Прирост взаимной торговли России, Беларуси и Казахстана за 2019–2022 гг., %

Показатель	2019	2020	2021	2022
Россия–Беларусь				
Прирост экспорта из России в Беларусь	-5,84	-22,22	44,75	-7,48
Прирост импорта в России из Беларуси	5,10	-1,53	24,05	40,71
Прирост внешнеторгового оборота России и Беларуси	-1,92	-14,28	35,62	11,95
Россия–Казахстан				
Прирост экспорта из России в Казахстан	8,72	0,00	31,61	-6,22
Прирост импорта в Россию из Казахстана	5,19	-9,27	41,10	23,11
Прирост внешнеторгового оборота России и Казахстана	7,70	-2,63	34,12	1,94
Беларусь–Казахстан				
Прирост экспорта из Беларуси в Казахстан	38,11	-36,28	-21,44	102,36
Прирост импорта в Беларусь из Казахстана	-5,81	-1,49	5,39	12,44
Прирост внешнеторгового оборота Беларуси и Казахстана	-0,31	-7,53	2,18	20,71

Внешнеторговые отношения между странами СНГ характеризуются переменчивостью темпа прироста, отражая влияние факторов, таких как экономические изменения, глобальные тенденции и кризисы. Особенности взаимодействия между Россией, Беларусью и Казахстаном подчеркивает необходимость постоянного мониторинга и адаптации стратегий для поддержания стабильного экономического сотрудничества в регионе СНГ.

Таким образом, было выявлено, что наиболее важным направлением является продолжение экономической интеграции, укрепление торговых связей и формирование эффективного торгового пространства в рамках создания зон свободной торговли. Главным преимуществом зоны свободной торговли является обнуление таможенных пошлин по подавляющему большинству категорий товаров, устранение иных барьеров и ограничений во взаимной торговле. Товар, экспортируемый одной страной СНГ в другую, становится более доступным по цене и более конкурентоспособным на

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

территории страны-импортера. Это позволяет наращивать объемы реализации продукции национальных производителей в страны Содружества, и, соответственно, наращивать объемы производства, что способствует росту валового внутреннего продукта (ВВП), налоговых поступлений, доходов населения и дает другие ощутимые результаты [3].

Экономическое сотрудничество является ключевым приоритетом СНГ, на что прямо указывает Концепция дальнейшего развития Содружества Независимых Государств, обновленная Решением Совета глав государств СНГ от 18 декабря 2020 г. При этом, согласно Концепции, полноценное торгово-экономическое взаимодействие государств-участников СНГ выступает необходимым условием их устойчивого развития [1].

В данный момент развитие экономического сотрудничества стран СНГ обусловлено Стратегией экономического развития СНГ на период до 2030 г., которая была принята 29 мая 2020 г. Основной целью этой Стратегии является создание благоприятных условий для устойчивого экономического развития, повышения уровня жизни, благосостояния граждан государств – участников СНГ [2].

В результате проведенного исследования экономического сотрудничества как основного направления взаимного сотрудничества стран СНГ на примере России, Беларуси и Казахстана были выявлены следующие меры дальнейшего развития:

– углубление экономической интеграции;

– дальнейшее развитие взаимной торговли, в том числе;

– создание новых или модификация уже существующих свободных экономических зон.

Библиографический список

1. Решение Совета глав государств Содружества Независимых Государств от 18 декабря 2020 г. «О Концепции дальнейшего развития Содружества Независимых Государств и Плане основных мероприятий по ее реализации»

2. Решение Совета глав правительств СНГ от 29 мая 2020 г. «О Стратегии экономического развития Содружества Независимых Государств на период до 2030 года»

3. Мамедов Т. Роль прямых иностранных инвестиций в экономическом сотрудничестве стран СНГ // Современная Европа. 2020. № 3. С. 188–195

4. Экономическое сотрудничество как локомотив развития стран СНГ. – Режим доступа: https://cis.minsk.by/news/24344/ekonomicheskoe_sotrudnichestvo_kak_lokomotiv_razvitija_stran_sng (дата обращения: 23.01.2024).

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

5. Интернет-портал СНГ. – Режим доступа: https://e-cis.info/cooperation/ (дата обращения: 23.01.2024).

6. Trade Map. – Режим доступа: https://www.trademap.org/Index.aspx (дата обращения: 23.01.2024).

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

УДК 33

Куделькина М.А. Особенности торговли Российской Федерации со странами Казахстан и Беларусь

Specifics of trade between the Russian federation and the countries of Kazakhstan and Belarus

Куделькина Маргарита Алексеевна
Санкт-Петербургский имени В.Б. Бобкова филиал Российской таможенной академии, студент 4-го курса экономического факультета
Научный руководитель: **Грозовская Елена Викторовна**
Санкт-Петербургский имени В.Б. Бобкова филиал Российской таможенной академии, доцент кафедры международных экономических отношений, к.э.н, доцент
Kudelkina Margarita Alekseevna
St. Petersburg named after V.B. Bobkova branch of the Russian Customs Academy, 4th year student of the Faculty of Economics
Scientific supervisor: Elena Viktorovna Grozovskaya
St. Petersburg named after V.B. Bobkova branch of the Russian Customs Academy, Associate Professor of the Department of International Economic Relations, Ph.D. in Economics, Associate Professor

Аннотация. *В статье рассматриваются особенности торговли России со странами Казахстан и Беларусь. В ходе исследования были рассмотрены основные экспортеры и импортеры РФ, а также основные статьи России по экспорту в предложенные страны. В настоящее время сотрудничество РФ с Казахстаном и Беларусью являются перспективными и подвергаются в постоянном развитии.*

Ключевые слова: *внешняя торговля, Россия, Казахстан, Беларусь, экспорт и импорт*

Abstract. *The article discusses the specifics of Russia's trade with the countries of Kazakhstan and Belarus. The study examined the main exporters and importers of the Russian Federation, as well as the main articles of Russia on exports to the proposed countries. Currently, Russia's cooperation with Kazakhstan and Belarus is promising and in constant development.*

Keywords: *foreign trade, Russia, Kazakhstan, Belarus, export and import*

Рецензент: Пучкова Ольга Сергеевна – кандидат экономических наук. Доцент кафедры прикладной информатики.
ФГБОУ ВО «РГАУ – МСХА имени К.А. Тимирязева»

Введение

Влияние стран Евразийского экономического союза (ЕАЭС) на экономику России усиливается со стремительной скоростью. Такие страны, как Беларусь и Казахстан стали основными партнерами во внешнеторговой деятельности со Российской Федерацией (РФ) в рамке данного союза. Имея крепкие дипломатические отношения, внешняя торговля между странами развивается и в настоящее время.

Методологическая основа исследования

В основе написания статьи были затронуты методы индукции и дедукции, конкретизация. Изучая различную литературу и иные источники, автор сделал

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

определенные выводы, которые позволили обобщить проанализированный материал. Был затронут статистический метод, который позволил собрать большое количество данных для дальнейшего исследования.

Основная часть

Внешнеторговая деятельность РФ непосредственно связана с развитием экономики страны в целом. По данным ITC, в таблице представлены основные экспортеры и импортеры РФ за 2021 г.

Таблица 1

Основные экспортеры и импортеры России в 2021 г. [7]

Основные экспортеры	Основные импортеры
Китайская Народная Республика	Китайская Народная Республика
Нидерланды	Германия
Германия	США
Турция	Беларусь
Беларусь	Республика Корея
Великобритания	Франция
Италия	Италия
Казахстан	Япония
США	Казахстан
Республика Корея	Турция

Следует подчеркнуть, что на протяжении долгого времени РФ является основным экспортером нефтяной продукции. За 2020–2022 гг. вывоз продукции увеличился на 27,4%. В 2021 г. доли Беларуси и Казахстана в рамке союза по импорту в Россию составили 65% и 29,9%, а по экспорту – 50,6% и 40,5% [7].

Дипломатические отношения между РФ и Казахстаном были установлены в конце XX в. Было подписано более 400 договоров и соглашений, направленных на укрепление двусторонних связей и сотрудничества. Такие документы, как Договор о дружбе, сотрудничестве и взаимной помощи (1992 г.), Декларация о вечной дружбе и союзничестве, ориентированном в XXI столетие (1998 г.), а также Договор между Российской Федерацией и Республикой Казахстан о добрососедстве и союзничестве в XXI в. являются основными в рамках данных взаимоотношений [2].

Торговля между данными странами весьма тесная. По данным ITC, на 2021 г. основным импортером Казахстана является РФ. На диаграмме ниже представлены основные статьи России по экспорту в Казахстан за 2021 г.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

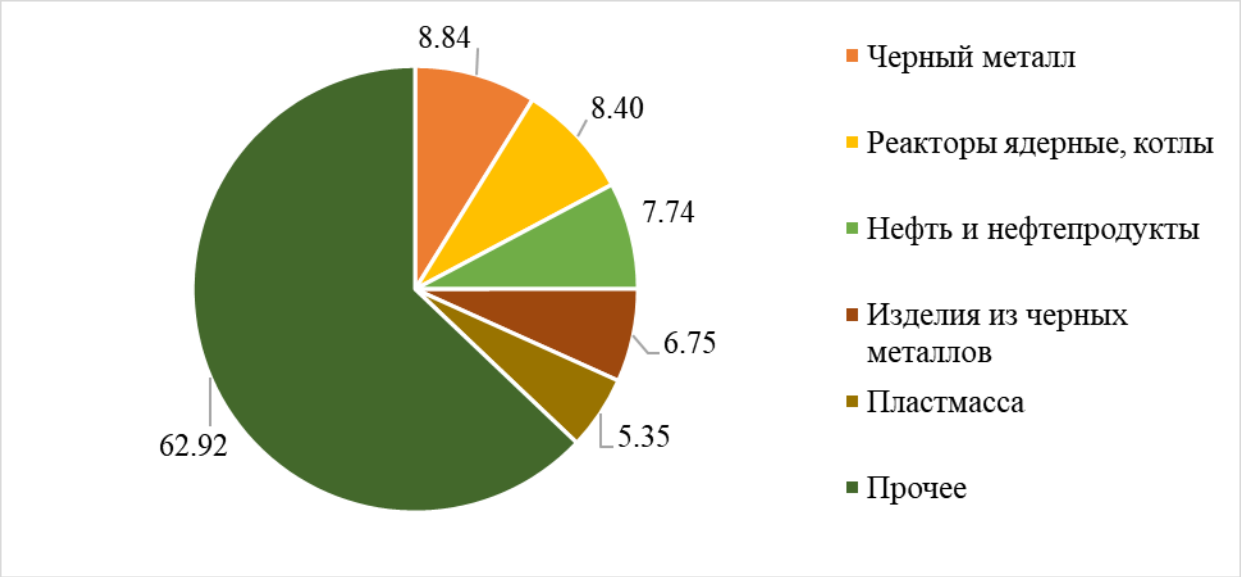

Рисунок 1. Основные статьи России по экспорту в Казахстан в 2021 г., % [7]

Сотрудничество двух стран во внешнеторговой деятельности осуществляется не только с точки зрения политической и культурной близости стран, но и с географическими особенностями. Другие азиатские страны бывшего Союза Советских Социалистических Республик мало что могут предложить Казахстану из товаров. Китай имеет со страной общую границу, но она приходится на пустынные районы. Так, 95% населения Китая проживают на большом расстоянии от границы с Казахстаном. В России же прямо рядом с границей расположены крупные и промышленно развитые регионы [4].

В перспективе ожидается рост взаимной торговли. На сегодняшний день деловая деятельность двух стран активно вовлечена в реализацию в совместные проектов в сфере низкоуглеродного развития и адаптации к изменениям климата, в области туризма, промышленной и цифровой торговли, что непосредственно способствует развитию внешнеторговой деятельности между двумя государствами [1].

Дипломатические отношения между Россией и Беларусью были установлены 25 июня 1992 г. Правовую базу российско-белорусских отношений составляет более 250 межгосударственных и межправительственных договоров и соглашений. Сотрудничество между странами в рамах Союзного государства является наиболее выгодными и был заключен 8 декабря 1999 г. К основным задачам относят стандартизацию регулирования внешней торговли, а также устранение административных и технических барьеров [5].

Внешнеторговая деятельность между двумя странами развивается и на сегодняшний день. В 2021 г. РФ входила в топ-5 основных импортеров для Беларуси.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

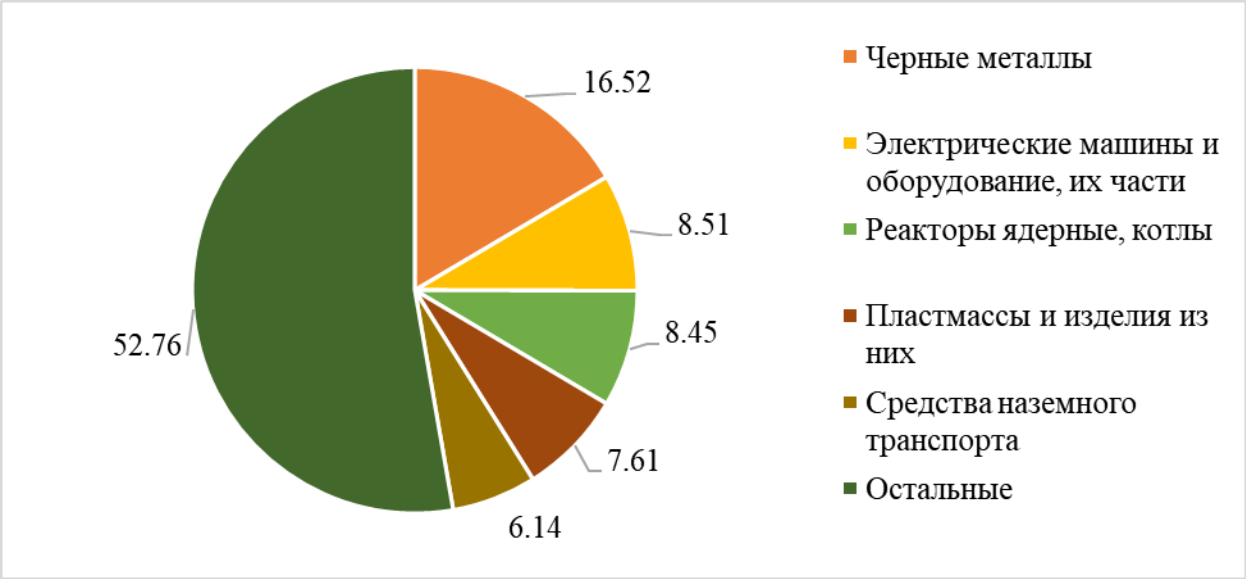

Рисунок 2. Основные статьи России по экспорту в Беларусь в 2021 г., % [7]

Рассматривая рисунок 2, следует выделить российский экспорт черных металлов в Беларусь. Связано это с тем, что на территории страны отсутствуют собственные ресурсы. В качестве сырья выступают привозной лом и разного рода заготовки из стали и чугуна [3].

В настоящее время, по данным ТАСС, объем взаимной торговли между двумя странами в 2023 г. вырос на 6% и составил около 53 млрд. долл. На текущий момент времени отношения между государствами стали более тесными, в результате чего произошло укрепление двухсторонних связей [6].

Российская Федерация на протяжении многих лет также является единственным поставщиком энергоресурсов и основным рынком сбыта продукции многих отраслей белорусской экономики. Через территорию России транзитом проходит большая часть экспортируемой в другие страны Содружества Независимых Государств и ЕАЭС белорусской продукции и импортируемых из этих стран товаров.

Заключение

Таким образом, сотрудничество Россией между двумя странами весьма крепкие. Внешнеторговая деятельность, по большей части, являются выгодными и развиваются на сегодняшний день. РФ является основным торговым партнером как для Казахстана, так и для Белорусии. Экспорт в основном ориентирован на черную металлургию между Россией и двумя государствами. Особенности торговли между Россией и Казахстаном, а также РФ и Беларусью заключаются в том, что страны имеют общие границы. Следует

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

выделить тот факт, что все три страны находятся в одной организация региональной экономической интеграции, которому присуще Единый таможенный тариф.

Библиографический список

1. Дмитрий Вольвач: в 2023 году товарооборот между Россией и Казахстаном вырос на 2,3% / Министерство экономического развития Российской Федерации. – Режим доступа: https://www.economy.gov.ru/material/news/dmitriy_volvach_v_2023_godu_tovarooborot_mezhdu_rossiey_i_kazahstanom_vyros_na_23.html?ysclid=lsex1bdpuo696332671 (дата обращения: 06.02.2024)
2. Межгосударственные отношения России и Казахстана / РИА НОВОСТИ. – Режим доступа: https://ria.ru/20231109/rossiya_kazakhstan-1908134166.html?ysclid=lsew107u43692457430 (дата обращения: 06.02.2024)
3. Металлургия Беларуси / Factories.ru. – Режим доступа: https://factories.by/news/metallurgiya-belarusi?ysclid=lsj10qr152726400868 (дата обращения: 09.02.2024)
4. Рынок Казахстана / ALTINVEST. – Режим доступа: https://www.alt-invest.ru/lib/kazakhstan/?ysclid=lsexmapsv7224769255 (дата обращения 06.04.2024)
5. Торгово-экономическое сотрудничество / Посольство РФ в Республике Беларусь. – Режим доступа: https://belarus.mid.ru/ru/countries/bilateral-relations/trade-economic-cooperation/ (дата обращения: 09.02.2024)
6. Товарооборот между Белоруссией и Россией в 2023 достиг $53 млрд / ТАСС. – Режим доступа: https://tass.ru/ekonomika/19947005?ysclid=lsiyr1t199372256612 (дата обращения: 10.02.2024)
7. Официальный сайт Международного торгового центра. – Режим доступа: https://www.trademap.org/ (дата обращения: 09.02.2024)

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

УДК 339.9

Нагалисова К.В. Современное состояние крупнейших ТНК стран-участниц ЕАЭС

The current state of the largest TNCs of the EAEU member countries

Нагалисова Кристина Виореловна,
Студент Санкт-Петербургского имени В.Б. Бобкова филиала
Российской таможенной академии
Г. Санкт-Петербург
Научный руководитель: **Завгородний Александр Федорович**,
Санкт-Петербургский имени В.Б. Бобкова филиала Российской
таможенной академии, профессор кафедры международных
экономических отношений, доктор исторических наук
Nagalisova Kristina Viorelovna,
Student of St. Petersburg named after V.B. Bobkov branch of the
Russian Customs Academy
Saint Petersburg
Scientific supervisor: Zavgorodniy Alexander Fedorovich,
St. Petersburg named after V.B. Bobkov Branch of the Russian Customs
Academy, Professor of the Department of International Economic Relations,
Doctor of Historical Sciences

Аннотация. *В данной статье рассмотрено современное состояние крупнейших транснациональных корпораций стран-участниц Евразийского экономического союза – «Мечел» (Россия), «Казхром» (Казахстан) и «Дастан» (Кыргызстан). Автор обращает внимание на значимость ТНК в мировой торговле, подчеркивая ведущую роль российских компаний, особенно в горнодобывающем и металлургическом секторах. Детальный анализ финансовых показателей за период с 2018 по 2022 гг. выявляет положительные динамики развития рассмотренных компаний.*

Ключевые слова: *ЕАЭС, ТНК, Россия, Казахстан, Кыргызстан, финансовые показатели, металлургия, горнодобывающая промышленность*

Abstract. *Annotation. This article examines the current state of the largest transnational corporations of the member countries of the Eurasian Economic Union – Mechel (Russia), Kazchrome (Kazakhstan) and Dastan (Kyrgyzstan). The author draws attention to the importance of TNCs in global trade, emphasizing the leading role of Russian companies, especially in the mining and metallurgical sectors. A detailed analysis of financial indicators for the period from 2018 to 2022 reveals positive dynamics in the development of the companies examined.*

Keywords: *EAEU, TNCs, Russia, Kazakhstan, Kyrgyzstan, financial indicators, metallurgy, mining industry*

Рецензент: Пучкова Ольга Сергеевна – кандидат экономических наук. Доцент кафедры прикладной информатики.
ФГБОУ ВО «РГАУ – МСХА имени К.А. Тимирязева»

В современном мире глобализация и интеграция играют ключевую роль в формировании экономических отношений между странами. Евразийский экономический союз (ЕАЭС) стал значимым фактором в этом контексте, предоставляя странам-участницам возможность тесного сотрудничества в различных секторах.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Крупнейшие транснациональные корпорации (ТНК) становятся ключевыми участниками этого процесса, внося свой вклад в формирование современного экономического ландшафта региона.

В настоящее время ТНК обеспечивают примерно 70 % мировой торговли, а страны, чьи транснациональные корпорации являются ведущими, становятся лидерами не только в экономике, но и в политике. Крупнейшими экспортерами капитала в ЕАЭС можно считать компании из России (более 78 % экспорта ПИИ), далее следуют компании из Казахстана (13,5 %), на третьем месте находятся компании из Белоруссии (7,8 %) [3].

Больше половины российских инвестиций приходится на топливный комплекс, немало инвестиций в цветную металлургию, связь и ИТ, финансовый сектор. Экономика Российской Федерации является самой крупной среди стран ЕАЭС, на российскую экономику приходится более 85 % ВВП стран-членов ЕАЭС. Российские компании одними из первых на постсоветском пространстве начали масштабную зарубежную экспансию [2].

Одной из крупнейших ТНК России выступает компания ПАО «Мечел», созданная в 2003 г. на основе производственных мощностей в горнодобывающем и металлургическом секторах. Сегодня «Мечел» – одна из ведущих компаний в России, объединяющая производителей угля, железной руды, стали, проката, ферросилиция, тепловой и электрической энергии. В компанию входят производственные предприятия в 11 регионах России, а также в Литве [6].

В табл. 1 и на рис. 1 представлена динамика финансовых показателей ТНК «Мечел» – оборотные и внеоборотные активы, обязательства и капитал, а также валовая и чистая прибыль – за период с 2018 по 2022 гг.

Таблица 1

Динамика активов, обязательств и капитала «Мечел», млрд руб. [6]

Показатель	2018 г.	2019 г.	2020 г.	2021 г.	2022 г.
Оборотные активы	72,14	66,03	68,86	114,94	118,91
Внеоборотные активы	245,49	246,47	124,98	122,59	134,21
Обязательства и капитал	317,63	312,51	193,84	237,53	253,11

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

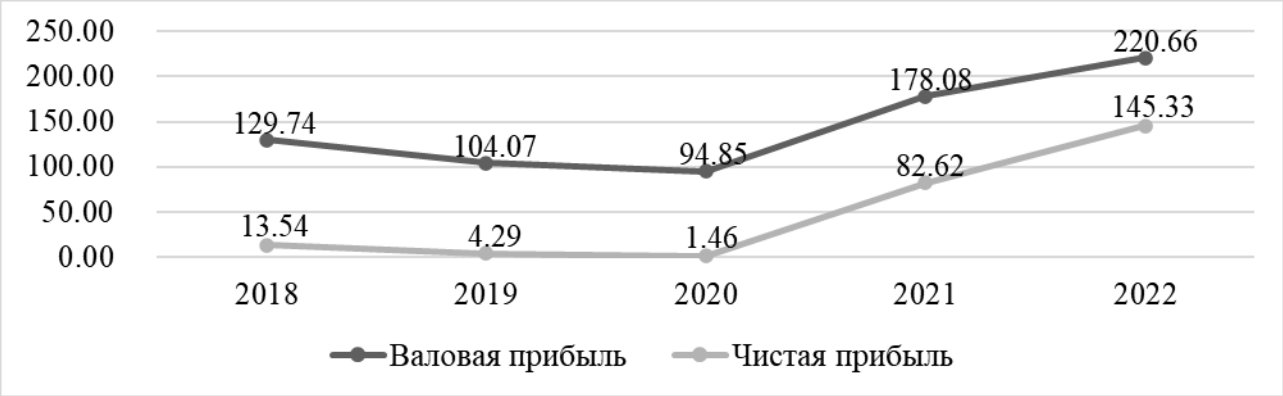

Рисунок 1 – Динамика прибыли «Мечел», млрд руб. [6]

В период с 2018 по 2022 г. «Мечел» продемонстрировал динамичное финансовое развитие, отраженное в ключевых показателях. Большинство показателей ухудшилось в период пандемии COVID-19 в 2020 г. Однако оборотные активы и валовая прибыль резко возросли в 2021–2022 гг., указывая на активное послекризисное инвестирование и успешные операционные деятельности компании. Внеоборотные активы и обязательства с капиталом также показывают устойчивое развитие с некоторыми колебаниями.

Прибыль компании особенно возросла в 2022 г., подчеркивая эффективное управление расходами или успешную реализацию прибыльных стратегий в условиях антироссийских санкций. Такой рост связан с повышением цен на ресурсы: уголь и металлы, в мировых рыночных условиях. Это воздействие было особенно заметно в секторе добычи, который оказался в выигрышной позиции благодаря увеличению цен на продукцию. В общем, «Мечел» продемонстрировал положительные тенденции и успешное управление своими финансами в рассматриваемом периоде.

ТНК Казахстана АО «Казхром» и его дочерние предприятия – горно-металлургический кластер полного цикла, начиная от разведки недр, добычи полезных ископаемых и их обогащения, заканчивая металлургическим производством по выпуску продукции с высокой добавленной стоимостью. Компания основана в 1995 г. и входит в число крупнейших мировых производителей хромовой руды и ферросплавов с уникальной ресурсной базой и низким уровнем удельной себестоимости [7].

В табл. 2 и на рис. 2 представлена динамика финансовых показателей ТНК «Казхром» – оборотные и внеоборотные активы, обязательства и капитал, а также валовая и чистая прибыль – за период с 2018 по 2022 гг.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Таблица 2

Динамика активов, обязательств и капитала «Казхром», млрд руб. [7]

Показатель	2018 г.	2019 г.	2020 г.	2021 г.	2022 г.
Оборотные активы	95,67	39,12	50,57	101,04	84,91
Внеоборотные активы	78,12	131,67	166,63	188,35	159,22
Обязательства и капитал	171,92	170,80	217,21	289,38	244,13

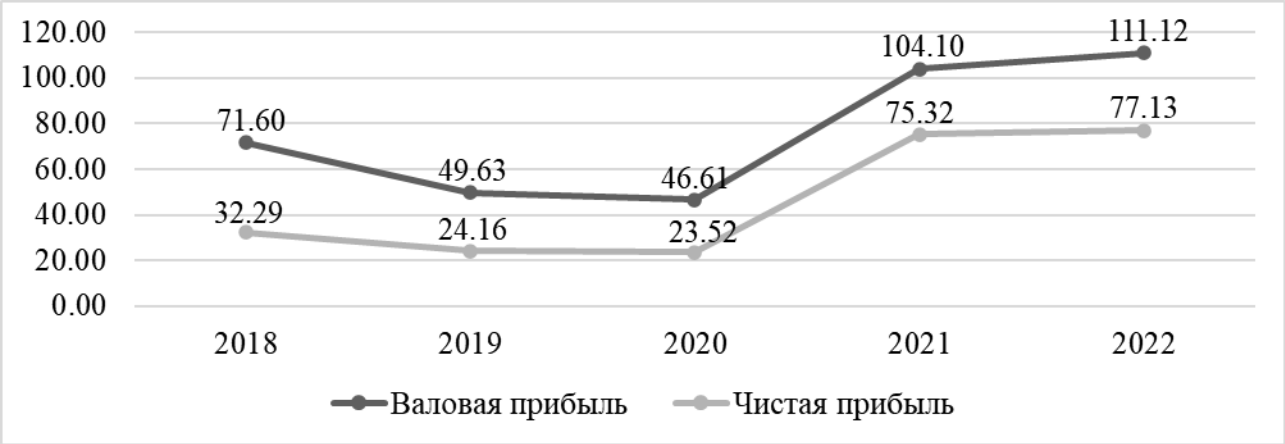

Рисунок 2 – Динамика прибыли «Казхром», млрд руб. [7]

В результате анализа финансовых показателей ТНК «Казхром» с 2018 по 2022 гг. отметим эффективное управление оборотными активами, их восстановление после снижения в 2019 г. и последующий стабильный рост. Рост внеоборотных активов указывает на стратегические инвестиции в развитие основных средств и инфраструктуры. Увеличение обязательств и капитала в 2021 г. свидетельствует об успешном привлечении дополнительных финансовых ресурсов, возможно, для реализации крупных проектов или оптимизации структуры капитала в ответ на кризисное состояние мировой экономики в 2020 г.

Рост прибыли в 2020 г. связан с ростом рыночных цен на ферросплавы, в частности на высокоуглеродистый феррохром. Основным фактором, способствовавшим росту цен на ферросплавы в 2022 г., стал дефицит предложения на рынках Европы и США и рост затрат по всей цепочке создания стоимости. Это положительное влияние на цену было частично компенсировано снижением объемов продаж и увеличением операционных расходов [7].

В целом, финансовые показатели свидетельствуют о благоприятном состоянии и управлении ТНК «Казхром», что делает ее перспективной и конкурентоспособной компанией в контексте участия в Евразийском экономическом союзе.

Ведущей транснациональной компанией Киргизии является «Дастан» хорошо оснащенное предприятие, имеющее высококвалифицированных специалистов, способное создавать товары, требующие применения высоких технологий.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Предприятие было образовано в 1956 г., как завод «Физических приборов». В 1975 г. предприятие переименовано в «Приборостроительный завод имени 50-летия Киргизской ССР». В 1993 г. завод был преобразован в ОАО ТНК «Дастан». Основным видом деятельности компании является разработка, производство и реализация систем военно-морского оборудования, электронных приборов, медицинских центрифуг, нагревательных приборов, нестандартного и пилотного оборудования [5].

В табл. 3 и на рис. 3 представлена динамика финансовых показателей ТНК «Дастан» – оборотные и внеоборотные активы, обязательства и капитал, а также валовая и чистая прибыль – за период с 2018 по 2022 гг.

Таблица 3

Динамика активов, обязательств и капитала «Дастан», млн. руб. [5]

Показатель	2018 г.	2019 г.	2020 г.	2021 г.	2022 г.
Оборотные активы	1 257,50	1 182,55	1 191,98	1 195,30	918,42
Внеоборотные активы	78,04	104,95	121,91	111,49	111,84
Обязательства и капитал	1 466,72	1 551,74	1 722,47	1 714,88	1 909,29

Рисунок 3 – Динамика прибыли «Дастан», млн. руб. [5]

До 2021 г. предприятие показывало не самое эффективное управление ресурсами – валовая и чистая прибыли оставались на достаточно низком уровне. Однако, в 2022 г. эти показатели заметно улучшились, что связано с разработкой Программы развития ТНК «Дастан» на среднесрочный период 2022–2025 г., которым наряду со Стратегией развития ТНК «Дастан» на период 2019–2023 г. поставлены вопросы стратегического развития корпорации. Планируется улучшение качества и расширение номенклатуры выпускаемой продукции, в планах научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ предполагается проведение глубокой модернизации изделий

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

военного назначения, увеличение экспорта медицинской техники и товаров народного потребления в страны СНГ и на рынки третьих стран, с расширением географии сбыта продукции [4].

В общем, на данный момент «Дастан» является наименее конкурентоспособной транснациональной корпорацией из рассмотренных. Об этом свидетельствует огромный отрыв в финансовых показателях.

В табл. 4 продемонстрирован темп прироста финансовых показателей «Мечел», «Казхром» и «Дастан», в процентах от предыдущего года.

Таблица 4

Темп прироста финансовых показателей «Мечел», «Казхром», «Дастан», %

Показатель	2018	2019	2020	2021	2022
«Мечел»					
Оборотные активы	–	-8,47	4,28	66,92	3,45
Внеоборотные активы	–	0,40	-49,29	-1,91	9,47
Обязательства и капитал	–	-1,61	-37,97	22,54	6,56
Валовая прибыль	–	-19,79	-8,86	87,75	23,91
Чистая прибыль	–	-68,34	-66,02	5574,38	75,90
«Казхром»					
Оборотные активы	–	-59,10	29,26	99,79	-15,96
Внеоборотные активы	–	68,56	26,55	13,03	-15,47
Обязательства и капитал	–	-0,65	27,17	33,23	-15,64
Валовая прибыль	–	-30,68	-6,08	123,34	6,74
Чистая прибыль	–	-25,16	-2,69	220,29	2,41
«Дастан»					
Оборотные активы	–	-5,96	0,80	0,28	-23,16
Внеоборотные активы	–	34,47	16,16	-8,54	0,31
Обязательства и капитал	–	5,80	11,00	-0,44	11,34
Валовая прибыль	–	-30,05	5,26	50,03	200,96
Чистая прибыль	–	-25,07	-0,48	87,06	419,86

Из полученных данных следует, что все три компании продемонстрировали положительные тенденции в развитии, но требуют внимания к изменчивости в определенных показателях. Успешные стратегии, эффективное управление активами и финансами, а также гибкость в реагировании на изменяющиеся условия рынка оказались ключевыми факторами в современном состоянии этих ТНК [1].

Таким образом, обобщая анализ финансового состояния трех крупнейших транснациональных корпораций из стран-участниц ЕАЭС – «Мечел», «Казхром» и «Дастан», отметим их положительные тенденции в развитии. Российская компания «Мечел» успешно преодолела вызовы, связанные с антироссийскими санкциями, продемонстрировав динамичное развитие. Казахстанский «Казхром» эффективно управлял активами, привлекая дополнительные ресурсы для стратегических инвестиций. В то время как киргизский «Дастан» продемонстрировал заметное

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

улучшение в финансовых показателях в результате улучшенного стратегического планирования.

В целом, взаимодействие в рамках ЕАЭС создает благоприятные условия для развития транснациональных корпораций, их активность в мировой экономике продолжает играть ключевую роль в обеспечении устойчивости региональной и глобальной торговли.

Библиографический список

1. Конкурентоспособность участников внешнеэкономической деятельности в сфере услуг на рынке Евразийского экономического союза // А.Ф. Завгородний, Н.А. Кудрова, Ю.В. Кузминых СПб.: Изд-во СПб РТА. 2021. 201 с.

2. Вилкова М.А. Роль крупнейших ТНК добывающей отрасли в развитии инвестиционного сотрудничества между странами ЕАЭС // Экономика и бизнес. №6-1 (76). 2021. С. 19–22.

3. Статистический ежегодник Евразийского экономического союза // Евразийская экономическая комиссия. Москва. 2023. 498 с.

4. Глава ОАО «ТНК «Дастан»: Шум и политику вокруг завода делают заинтересованные лица. – Режим доступа: https://kabar.kg/news/glava-oao-tnk-dastan-shum-i-politiku-vokrug-zavoda-delaiut-zainteresovannye-litca/ (дата обращения: 26.01.2024).

5. Дастан. – Режим доступа: https://dastan.kg (дата обращения: 26.01.2024).

6. Мечел. – Режим доступа: https://mechel.ru (дата обращения: 26.01.2024).

7. Kazchrome. – Режим доступа: https://www.kazchrome.com/ru/ (дата обращения: 26.01.2024).

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

УДК 339.9

Носко К.В. Современное развитие взаимной торговли в странах БРИКС

Current development of mutual trade in the BRICS countries

Носко Кристина Витальевна,
Студент Санкт-Петербургского имени В.Б. Бобкова филиала
Российской таможенной академии
Г. Санкт-Петербург
Научный руководитель: **Грозовская Елена Викторовна**,
Санкт-Петербургский имени В.Б. Бобкова филиал Российской
таможенной академии, доцент кафедры международных экономических
отношений, кандидат экономических наук
Nosko Kristina Vitalievna,
Student of St. Petersburg named after V.B. Bobkov branch of the
Russian Customs Academy
Saint Petersburg
Scientific supervisor: Grozovskaya Elena Viktorovna, St. Petersburg
named after V.B. Bobkova branch of the Russian Customs Academy, Associate
Professor of the Department of International Economic Relations, Candidate of
Economic Sciences

Аннотация. *Статья отражает анализ развитие взаимной торговли в странах БРИКС с 2018 по 2022 гг. В условиях изменений в мировой экономике и пандемии COVID-19 страны БРИКС демонстрируют высокий экономический потенциал и активное взаимодействие в международной торговле. Анализируется динамика торговли между Россией, Китаем и Индией, выявляются положительные тенденции. Учитывается важность стратегии экономического партнерства БРИКС до 2025 г. В заключении подчеркивается потенциал союза для укрепления мировой роли и поддержки экономического развития стран-участниц.*

Ключевые слова: *БРИКС, сотрудничество, взаимная торговля, торговые связи, современное развитие*

Abstract. *The article reflects an analysis of the development of mutual trade in the BRICS countries from 2018 to 2022. In the context of changes in the global economy and the COVID-19 pandemic, the BRICS countries demonstrate high economic potential and active interaction in international trade. The dynamics of trade between Russia, China and India are analyzed and positive trends are identified. The importance of the BRICS economic partnership strategy until 2025 is taken into account. In conclusion, the union's potential for strengthening its global role and supporting the economic development of participating countries is emphasized.*

Keywords: *BRICS, cooperation, mutual trade, trade relations, modern development*

Рецензент: Пучкова Ольга Сергеевна – кандидат экономических наук. Доцент кафедры прикладной информатики.
ФГБОУ ВО «РГАУ – МСХА имени К.А. Тимирязева»

В эпоху постоянных и стремительных изменений в мировой экономике страны БРИКС привлекают все большее внимание как ключевые участники мировой торговли. Эти страны, объединенные стратегическим союзом, не только демонстрируют впечатляющий экономический рост, но и активно взаимодействуют в рамках международной торговли. В условиях глобальных вызовов и изменений, таких как

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

пандемия COVID-19, изменения в мировых торговых отношениях и технологические инновации, эта тема становится особенно актуальной.

БРИКС – основанное в 2006 г. межгосударственное объединение, включающее Бразилию, Россию, Индию, Китай и Южную Африку. С 1 января 2024 г. к БРИКС присоединяется еще шесть стран: Аргентина, Египет, Иран, Объединенные Арабские Эмираты (ОАЭ), Саудовская Аравия и Эфиопия [2].

Этот блок стран объединен общими интересами в укреплении мирового влияния, развитии экономики и сотрудничестве в политической сфере. БРИКС характеризуется высоким экономическим потенциалом, динамичным ростом, крупным внутренним рынком, инициативами по развитию инфраструктуры и силой в современных глобальных дискуссиях. Этот союз стремится укрепить свою роль в мировой экономике и политике, демонстрируя силу коллективного воздействия на мировую арену [5].

Главными целями создания этого союза являются:

– повышение социально-экономических показателей и конкурентоспособности стран-участников за счет максимального использования экономических преимуществ государств БРИКС;

– совместное преодоление кризисов в экономике, угроз и политических разногласий;

– развитие и разработка методов торгово-экономического и инвестиционного взаимодействия между странами БРИКС;

– повышение уровня жизни населения и сокращение бедности в странах-участниках группы БРИКС;

– совершенствование инновационной экономики в этих странах;

– усиление взаимодействия и сотрудничества с теми странами, которые не входят в состав БРИКС;

– развитие внешней взаимной торговли [2].

Объединение стран БРИКС представляет собой весьма конкурентоспособный блок в глобальной экономике и других сферах. Это подтверждается следующими данными:

– страны БРИКС насчитывают 43 % всего мирового населения.

– ВВП стран БРИКС составляет 30 % от мирового объема.

– эти страны в совокупности обладают 20 % иностранных инвестиций.

– в странах БРИКС сосредоточено 45 % рабочей силы.

– доля международной торговли, приходящаяся на страны БРИКС, составляет 15 %.

– на страны БРИКС приходится 45 % сельскохозяйственной индустрии.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

– территория, занимаемая этими странами, составляет 26 % площади всей планеты [1].

Рассмотрим современное развитие взаимной торговли в странах БРИКС на примере взаимной торговли России, Китая и Индии. Данный выбор обусловлен тем, что эти страны представляют различные экономические модели и уровни развития:

– Китай – крупнейшая экономика, с высоким уровнем индустриализации;

– Индия – одна из самых быстроразвивающихся экономик, с ориентированным на услуги сектором;

– Россия выделяется своим ресурсным профилем.

На рис. 1 представлена взаимная торговля, а именно экспорт, импорт и внешнеторговый оборот России и Китая за период с 2018 по 2022 гг. Табл. 1 отражает изменение динамики взаимной торговли этих двух стран, представленное в виде абсолютного изменения и темпа прироста в процентах от предыдущего года.

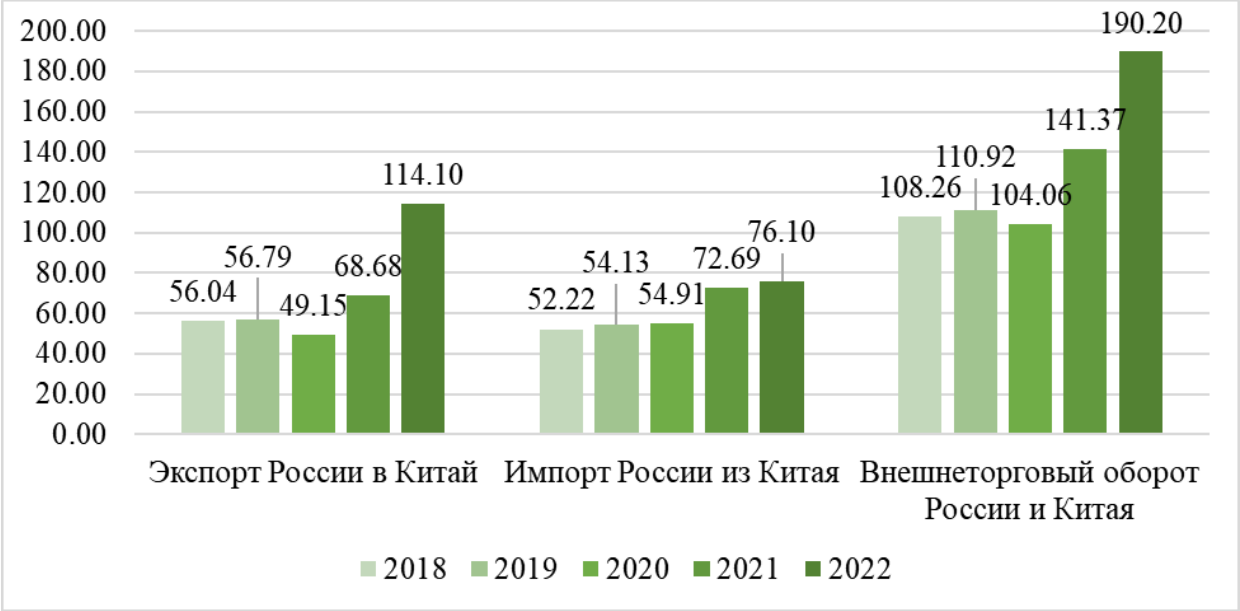

Рисунок 1 – Динамика взаимной торговли России и Китая за 2018–2022 гг., млрд долл. [6]

Таблица 1

Изменение динамики взаимной торговли России и Китая за 2019–2022 гг.

Год	Экспорт России в Китай	Импорт России из Китая	Внешнеторговый оборот России и Китая
Темп прироста, %			
2019	1,34	3,66	2,46
2020	-13,46	1,45	-6,18
2021	39,74	32,38	35,86
2022	66,13	4,69	34,54

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Год	Экспорт России в Китай	Импорт России из Китая	Внешнеторговый оборот России и Китая
Абсолютное изменение, млрд долл.			
2019	0,75	1,91	2,66
2020	-7,65	0,79	-6,86
2021	19,53	17,78	37,31
2022	45,42	3,41	48,83

В период с 2018 по 2022 гг. взаимная торговля между Россией и Китаем прошла через разные этапы. В 2019 г. наблюдается умеренный рост в темпе прироста и абсолютном изменении в экспорте и импорте, что указывает на стабильное развитие торговли, в 2020 г. – снижение из-за влияния пандемии COVID-19. В 2021 г. отмечен значительный рост в обоих направлениях торговли, что указывает на быстрое восстановление после кризиса. В 2022 г. экспорт и внешнеторговый оборот снова заметно возросли, что свидетельствует о динамичном и в то же время устойчивом развитии торговли между Россией и Китаем даже в условиях введения антироссийских санкций.

В целом, взаимная торговля между Россией и Китаем продолжает динамичное развитие, с выраженным ростом экспорта, импорта и внешнеторгового оборота. Эти положительные тенденции в торговле свидетельствуют о укреплении партнерских отношений между двумя странами в период с 2018 по 2022 гг.

На рис. 2 представлена взаимная торговля, а именно экспорт, импорт и внешнеторговый оборот России и Индии за период с 2018 по 2022 гг. Табл. 2 отражает изменение динамики взаимной торговли этих двух стран.

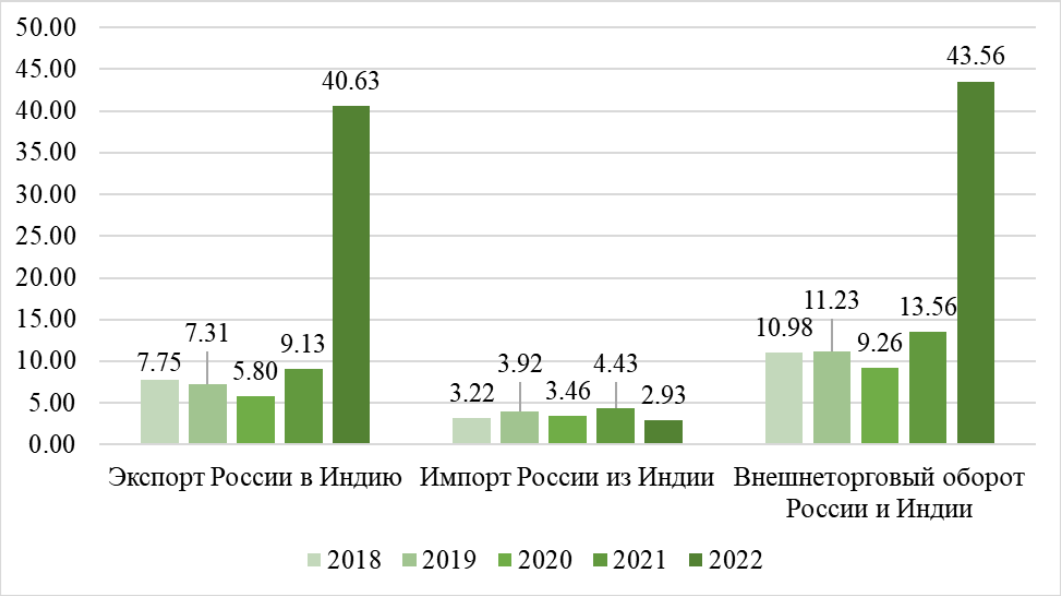

Рисунок 2 – Динамика взаимной торговли России и Индии за 2018–2022 гг., млрд долл. [6]

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Таблица 2

Изменение динамики взаимной торговли России и Индии за 2019–2022 гг.

Год	Экспорт России в Индию	Импорт России из Индии	Внешнеторговый оборот России и Индии
Темп прироста, %			
2019	-5,73	21,62	2,30
2020	-20,66	-11,83	-17,58
2021	57,43	28,04	46,45
2022	345,09	-33,89	221,30
Абсолютное изменение, млрд долл.			
2019	-0,44	0,70	0,25
2020	-1,51	-0,46	-1,97
2021	3,33	0,97	4,30
2022	31,50	-1,50	30,00

В период с 2018 по 2022 гг. взаимная торговля между Россией и Индией также претерпела разнообразные изменения. Анализ изменения динамики взаимной торговли подчеркивает влияние ряда факторов, таких как структурные изменения, воздействие пандемии COVID-19, и новые экономические условия на торговлю между двумя странами. В 2021 г. отмечается восстановление после кризисного снижения в 2020 г., а в 2022 г. экспорт России в Индию резко возрастает, что свидетельствует о укреплении торговых отношений данных стран.

На рис. 3 представлена взаимная торговля, а именно экспорт, импорт и внешнеторговый оборот Китая и Индии за период с 2018 по 2022 гг. Табл. 3 отражает изменение динамики взаимной торговли этих двух стран.

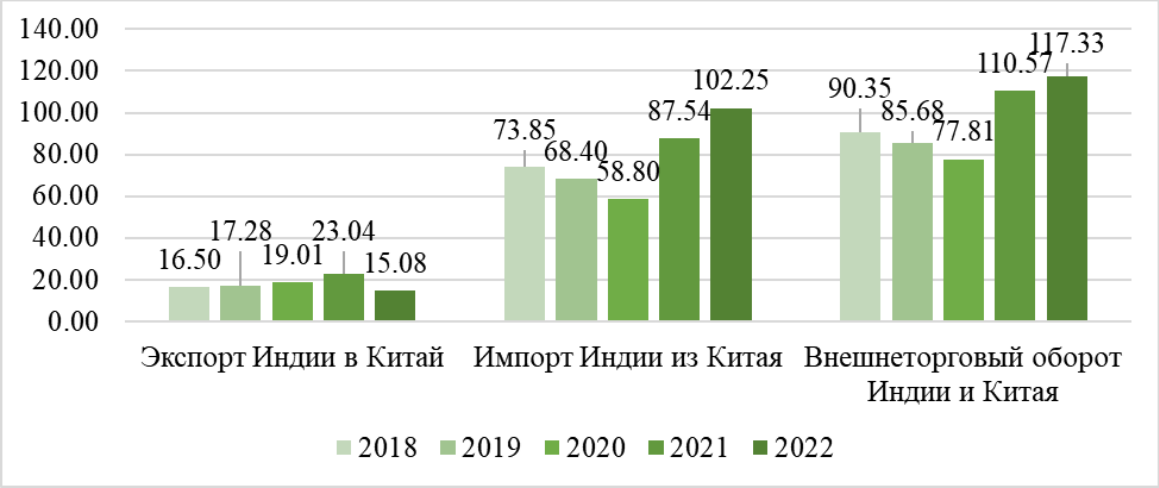

Рисунок 3 – Динамика взаимной торговли Китая и Индии за 2018–2022 гг., млрд долл. [6]

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Таблица 3

Изменение динамики взаимной торговли Китая и Индии за 2019–2022 гг.

Год	Экспорт Индии в Китай	Импорт Индию из Китая	Внешнеторговый оборот Индии и Китая
Темп прироста, %			
2019	4,70	-7,37	-5,17
2020	10,01	-14,04	-9,19
2021	21,19	48,87	42,11
2022	-34,52	16,81	6,12
Абсолютное изменение, млрд долл.			
2019	0,78	-5,44	-4,67
2020	1,73	-9,60	-7,87
2021	4,03	28,74	32,76
2022	-7,95	14,71	6,76

Экспорт из Индии в Китай достиг пика в 2021 г., но резко сократился в 2022 г., отражая негативный темп прироста. С другой стороны, импорт в Индию из Китая продолжал расти, при этом в 2022 г. отмечается умеренный темп прироста. Общий внешнеторговый оборот двух стран также продолжал увеличиваться, но с более сдержанными темпами в 2022 г. Несмотря на упомянутые выше колебания, общие тенденции свидетельствуют о развивающейся взаимной торговли между Китаем и Индией в рамках БРИКС.

В целом, анализ взаимной торговли между Россией, Китаем и Индией на период с 2018 по 2022 гг. в рамках БРИКС указывает на то, что Россия развивает свои торгово-экономические отношения с Китаем и Индией достаточно успешно и эффективно. Однако, во взаимной торговле между Китаем и Индией существует некоторый дисбаланс в развитии. Причиной этого может быть военный конфликт между этими двумя странами в 2020 г., который связан с демаркацией приграничных территорий, которые Индия и Китай оспаривают в Южном Тибете [4].

В 2020 г. была утверждена «Стратегия экономического партнерства БРИКС до 2025 г.». Эта стратегия задает ключевые направления взаимодействия в рамках БРИКС по трем блокам: торговля, инвестиции, финансы; цифровая экономика; устойчивое развитие. При разработке новой Стратегии Министерство опиралось на анализ реализации ее предыдущей версии, проведенный совместно с Экспертным советом БРИКС. Реализация Стратегии до 2020 г. привела к позитивным результатам в торговой и инвестиционной сферах. Так, к 2020 г. БРИКС в международном товарообороте достигла почти 20 % (6,7 трлн долл.), а взаимный экспорт «пятерки» с 2015 по 2019 г. вырос на 45 %. Объем прямых иностранных инвестиций в страны БРИКС за последние 5 лет увеличился на 60 млрд долл. США и составил в 2019 г. более 300 млрд долл. США [3].

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

В результате проведенного исследования развития взаимной торговли в странах БРИКС на примере России, Китая и Индии было выявлено:

– в перспективе объединение БРИКС может занять значительное положение на мировой арене благодаря постоянно развивающемуся торгово-экономическому сотрудничеству;

– на текущий момент страны БРИКС выступают не только как крупнейший рынок сбыта, но и активно развивают промышленные сферы, например горнодобывающую, энергетическую, сферу услуг и телекоммуникации;

– участие России в БРИКС создает значительный потенциал для ее экономического развития и предоставляет возможность улучшения ее положения на мировой арене.

Таким образом, предполагается, что взаимная торговля между странами БРИКС продолжит возрастать, что будет способствовать укреплению их взаимоотношений в рамках союза.

Библиографический список

1. Шлюшенкова К.А. Потенциал и направления развития взаимной торговли стран БРИКС // Международный журнал гуманитарных и естественных наук. № 6-4 (81), 2023. С. 171–177.

2. Банк России. – Режим доступа: https://www.cbr.ru/today/ms/smo/brics/#:~:text=Ключевые%20цели%20БРИКС%3А,технологиям%20в%20максимально%20возможных%20сферах. (дата обращения: 22.01.2024).

3. Стратегия экономического партнерства БРИКС до 2025 г. – Режим доступа: https://brics-russia2020.ru/images/114/81/1148133.pdf (дата обращения: 22.01.2024).

4. Reuters сообщил о риске нового конфликта Индии и Китая в приграничье. – Режим доступа: https://www.rbc.ru/rbcfreenews/63d3aa539a794797fca0adbe (дата обращения: 22.01.2024).

5. BRICS information portal. – Режим доступа: https://infobrics.org (дата обращения: 22.01.2024).

6. Trade Map. – Режим доступа: https://www.trademap.org/Index.aspx (дата обращения: 22.01.2024).

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

УДК 339.9

Стусова А.Д. Экономическое положение стран АТЭС на современном этапе

The economic situation of APEC countries at the present stage

Стусова Алина Денисовна,
Студент Санкт-Петербургского имени В.Б. Бобкова филиала
Российской таможенной академии
Г. Санкт-Петербург
Научный руководитель: Кудрова Надежда Анатольевна,
Санкт-Петербургский имени В.Б. Бобкова филиал Российской
таможенной академии, заведующий кафедрой международных
экономических отношений, к.э.н. доцент кафедры МЭО
Stusova Alina Denisovna,
Student of St. Petersburg named after V.B. Bobkov branch of the
Russian Customs Academy
Saint Petersburg
Scientific supervisor: Kudrova Nadezhda Anatolyevna,
St. Petersburg named after V.B. Bobkova branch of the Russian
Customs Academy, head of the department of international economic relations,
Ph.D. Associate Professor of the Department of International Economics

Аннотация. *В данной статье рассматривается экономическое положение стран Азиатско-Тихоокеанского экономического сотрудничества на современном этапе. Анализируются ключевые экономические показатели, такие как ВВП, прямые иностранные инвестиции, внешнеторговый оборот, инфляция и безработица, с фокусом на Китае, США и России. Исследование предоставляет информацию для стратегических решений и понимания влияния АТЭС на глобальные экономические тенденции.*

Ключевые слова: *АТЭС, экономическое положение, развитие стран, Россия, Китай, США*

Abstract. *This article examines the economic situation of the countries of the Asia-Pacific Economic Cooperation at the present stage. Key economic indicators such as GDP, foreign direct investment, foreign trade turnover, inflation and unemployment are analyzed, with a focus on China, the USA and Russia. The study provides information for strategic decisions and understanding of APEC's impact on global economic trends.*

Keywords: *APEC, economic situation, development of countries, Russia, China, USA*

Рецензент: Пучкова Ольга Сергеевна – кандидат экономических наук. Доцент кафедры прикладной информатики.
ФГБОУ ВО «РГАУ – МСХА имени К.А. Тимирязева»

На современном этапе мирового развития страны Азиатско-Тихоокеанского экономического сотрудничества (АТЭС) занимают важное положение в глобальной экономике и политике. Этот региональный блок, объединяющий разнообразные и динамично развивающиеся страны Азии и Тихоокеанского региона, представляет собой уникальную платформу для сотрудничества в различных областях. В свете постоянных изменений в мировой экономике и политике, анализ экономического положения стран АТЭС на современном этапе предоставляет ценную информацию для принятия

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

стратегических решений на уровне государств и предприятий, а также способствует пониманию роли этого региона в формировании глобальных экономических тенденций.

Учрежденный в ноябре 1989 г. АТЭС является межправительственным диалоговым механизмом, не имеющим статуса международной организации. Секретариат АТЭС находится в Сингапуре.

В состав АТЭС входят: Австралия, Бруней, Вьетнам, Гонконг, Индонезия, Канада, Китай, Республика Корея, Малайзия, Мексика, Новая Зеландия, Папуа-Новая Гвинея, Перу, Россия, Сингапур, Соединенные Штаты Америки (США), Таиланд, Тайвань, Филиппины, Чили и Япония [4].

Современная оценка экономического развития стран базируется на нескольких ключевых показателях, которые предоставляют обширное представление о их общем положении. Среди таких параметров выделяются:

– внутренний валовый продукт (ВВП);

– прямые иностранные инвестиции (ПИИ);

– внешнеторговый оборот;

– уровень инфляции;

– уровень безработицы [3].

В качестве анализа положения стран АТЭС на современном этапе были выбраны Китай, США и Россия. Этот выбор обоснован ключевой ролью этих стран в мировой экономике и региональных взаимосвязях. Китай отличается своей растущей экономической мощью и участием в региональных инициативах, США – влиянием на мировые глобальные процессы, а Россия – своей ролью в энергетической безопасности. Анализ этих стран обеспечивает понимание различных аспектов развития АТЭС.

ВВП – это основной показатель, который отражает совокупное количество произведенных товаров и услуг внутри страны за определенный период времени. Высокий уровень ВВП может свидетельствовать о силе экономики и ее способности обеспечивать благосостояние граждан [1].

На рис. 1 представлена динамика ВВП Китая, США и России за 2018–2022 гг., в табл. 1 – прирост данных в процентах к предыдущему году.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

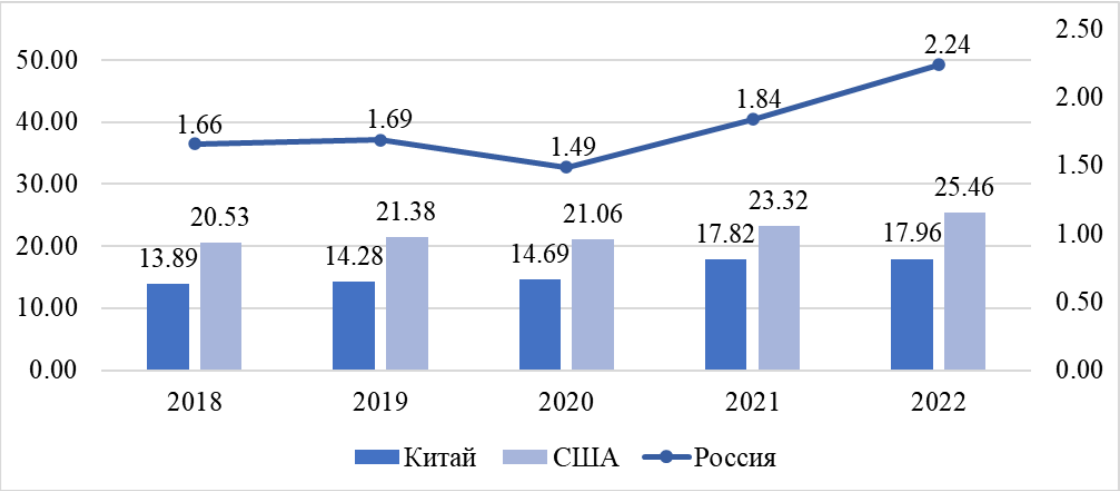

Рисунок 1 – Динамика ВВП Китая, США и России за 2018–2022 гг., трлн долл. [5]

Таблица 1

Прирост ВВП Китая, США и России за 2019–2022 гг., %

Год	Россия	Китай	США
2019	1,81	2,81	4,14
2020	-11,83	2,87	-1,50
2021	23,49	21,31	10,73
2022	21,74	0,79	9,18

Такие страны АТЭС, как Китай и США, благодаря своему значительному ВВП, играют важную роль в мировой экономике, формируя глобальные экономические тренды.

Общая тенденция показывает, что Китай и США сохраняют стабильный рост ВВП с периодическими колебаниями, в то время как Россия более подвержена внешним воздействиям, что отразилось в снижении ее ВВП в 2020 г. Прирост ВВП в 2021 и 2022 гг. в России превышает темпы Китая и США, что может быть связано с восстановлением от кризиса, активацией экономической деятельности и возможным влиянием высоких цен на энергоресурсы.

Следующий показатель – прямые иностранные инвестиции – средства, вложенные иностранными компаниями в экономику страны. Страны с развитой экономикой, сильной инфраструктурой, стабильной политической ситуацией и разнообразными рыночными возможностями обычно привлекают больше прямых иностранных инвестиций. Инвесторы стремятся вкладывать средства в страны с благоприятными условиями для бизнеса [2].

На рис. 2 показана динамика потока прямых иностранных инвестиций (ПИИ) этих трех стран за 2018–2022 гг., в табл. 2 – прирост данных.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

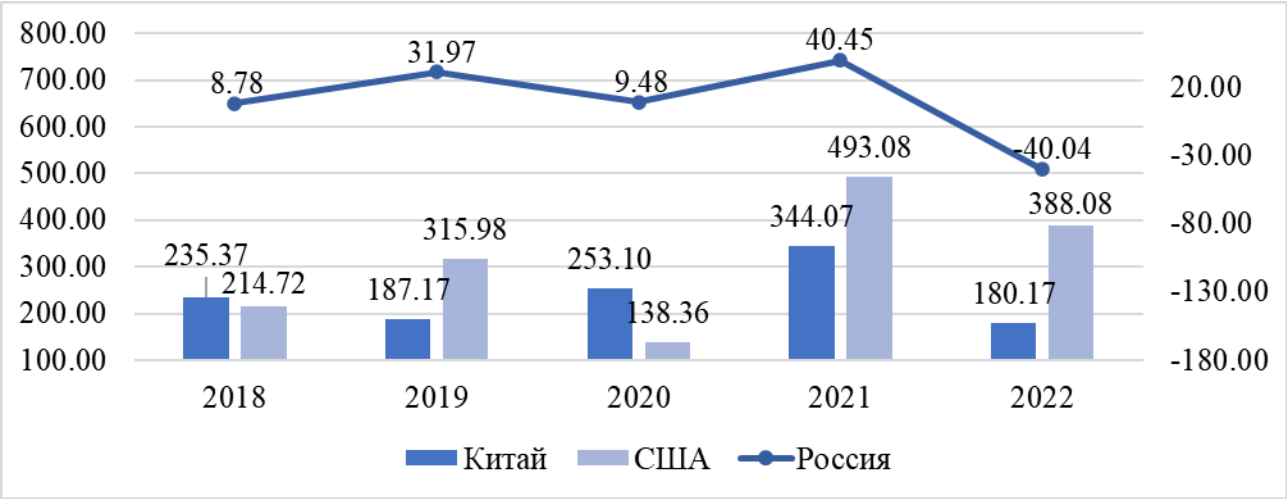

Рисунок 2 – Динамика ПИИ Китая, США и России за 2018–2022 гг., млрд долл. [5]

Таблица 2

Прирост ПИИ Китая, США и России за 2019–2022 гг., %

Год	Россия	Китай	США
2019	255,56	-20,43	46,98
2020	-71,88	35,29	-56,33
2021	344,44	35,97	257,25
2022	-200,00	-47,67	-21,30

Полученные данные указывают на сильную волатильность в потоках прямых иностранных инвестиций в России, в то время как Китай и США остаются более стабильными и привлекательными для инвесторов. Отрицательные приросты в 2022 г. в России и Китае связаны с введением антироссийских санкций, которые затронули экономики различных стран мира, в том числе частично и США.

Не менее важным показателем экономического развития стран является внешнеторговый оборот, отражающий объем товаров и услуг, которыми страна обменивается с миром. Развитие международных экономических связей через внешнюю торговлю является стимулом для экономического роста, поскольку создает новые рынки сбыта и обеспечивает доступ к разнообразным ресурсам.

Рис. 3 отражает динамику внешнеторгового оборота Китая, США и России за 2018–2022 гг., а табл. 3 – прирост данных.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

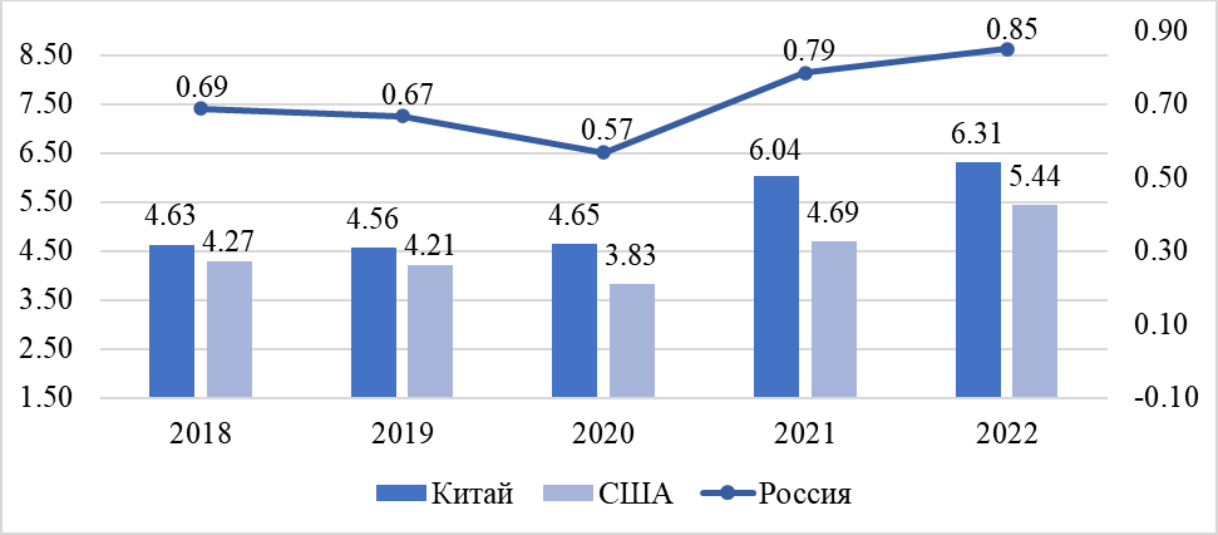

Рисунок 3 – Динамика внешнеторгового оборота Китая, США и России за 2018–2022 гг., трлн долл. [6]

Таблица 3

Прирост внешнеторгового оборота Китая, США и России за 2019–2022 гг., %

Год	Россия	Китай	США
2019	-2,90	-1,51	-1,41
2020	-14,93	1,97	-9,03
2021	38,60	29,89	22,45
2022	7,59	4,47	15,99

Из полученных данных видно, что внешнеторговый оборот Китая и США увеличивается, что может быть связано с активной торговой политикой и глобальными экономическими связями. Россия также демонстрирует рост, но более умеренный, возможно, из-за особенностей экономики и зависимости от цен на сырье. Отрицательные приросты в 2019 и 2020 гг. в России и США вызваны торговой изоляцией во время кризиса COVID-19, когда весь мир был вынужден сократить свою торговлю. Однако, в 2021 г. все страны показали высокий прирост оборота, что говорит о быстром восстановлении от кризиса.

Инфляция представляет собой уровень роста цен на товары и услуги. Умеренная инфляция поддерживает стабильность, однако ее избыток может оказать негативное воздействие на покупательскую способность граждан и стабильность финансов [1].

На рис.4. продемонстрирована динамика уровня инфляции этих трех стран АТЭС за 2018–2022 гг., в табл. 4 – прирост данных.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

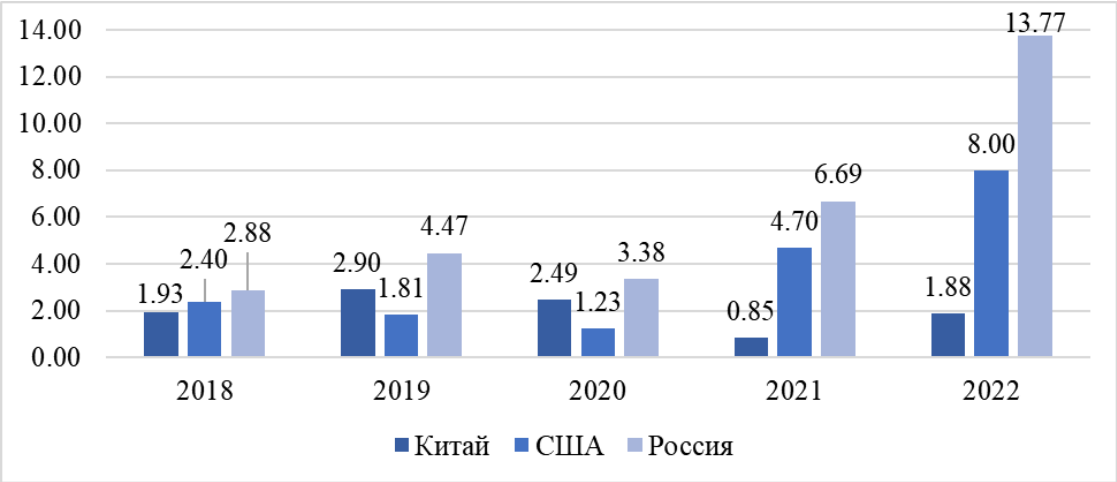

Рисунок 4 – Динамика уровня инфляции Китая, США и России за 2018–2022 гг., % [5]

Таблица 4

Прирост уровня инфляции Китая, США и России за 2019–2022 гг., %

Год	Китай	США	Россия
2019	50,26	-24,58	55,21
2020	-14,14	-32,04	-24,38
2021	-65,86	282,11	97,93
2022	121,18	70,21	105,83

Анализ указывает на различные тенденции в уровне инфляции для каждой страны. В 2021 г. экономики США и России продемонстрировали увеличение инфляции как следствие кризиса 2020 г. Китай же наоборот оставался стабильным, что говорит о его увеличивающейся экономической мощи. Однако, в 2022 г. все три страны претерпели ухудшение своего экономического состояния на фоне политических противостояний разных экономик мира.

Завершающим показателем выступает уровень безработицы, отражающий уровень занятости в стране. Низкая безработица свидетельствует о стабильности рынка труда и благосостоянии граждан. Рис. 5 отражает динамику уровня безработицы Китая, США и России за 2018–2022 гг., в табл. 5 – прирост данных.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

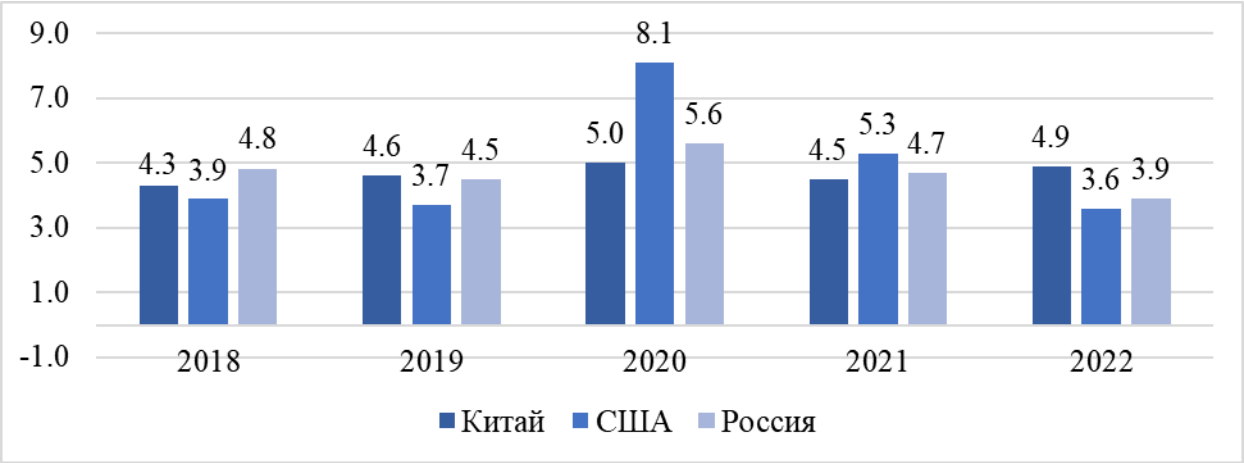

Рисунок 5 – Динамика уровня безработицы Китая, США и России за 2018–2022 гг., % от общей рабочей силы [5]

Таблица 5

Прирост уровня безработицы Китая, США и России за 2019–2022 гг., %

Год	Китай	США	Россия
2019	6,98	-5,13	-6,25
2020	8,70	118,92	24,44
2021	-10,00	-34,57	-16,07
2022	8,89	-32,08	-17,02

В целом, все три страны столкнулись с вызовами в 2020 г., связанными с пандемией, что отразилось в росте безработицы. Однако активные меры по поддержке занятости в последующие годы позволили снизить уровень безработицы, особенно в США и России. США, в свою очередь, столкнулись с резким ростом безработицы в 2020 г., связанным с пандемией COVID-19. Однако страна быстро реагировала на вызов, и в последующие годы наблюдался существенный отрицательный прирост показателя. Несмотря на то, что в 2022 г. в Китае увеличилась безработица, постоянный рост этого показателя скорее говорит о стабильности экономики данной страны.

Подведем итог проведенного анализа, представленного в табл. 6.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Таблица 6

Характеристика экономического положения Китая, США и России

Китай	Китай за последние пять лет продемонстрировал устойчивость в экономической сфере. Страна успешно справилась с вызовами пандемии, что отражено в относительно низком приросте безработицы. Рост ВВП оставался стабильным, а активное участие во внешнеторговых отношениях подчеркивает роль Китая как ключевого участника мировой экономики.
США	США, несмотря на временные трудности в 2020 г., успешно восстанавливаются, что подчеркивается резким снижением уровня безработицы в последующие годы. Страна подтверждает свою роль мировой экономической державы с устойчивым ростом ВВП и активным участием во внешней торговле.
Россия	Россия справилась с экономическими вызовами, связанными с пандемией, и продемонстрировала восстановление в последующие годы. Уровень безработицы снизился, а рост ВВП и внешнеторговый оборот указывают на постепенное укрепление экономики. Однако высокий уровень инфляции требует внимания и введения управленческих мер.

Таким образом, на современном этапе развития страны Азиатско-Тихоокеанского экономического сотрудничества важными игроками в глобальной экономике и мировой политике. АТЭС, объединяя разнообразные страны региона, стремится к обеспечению всеобъемлющего и устойчивого экономического роста. Анализ ключевых показателей, включая ВВП, прямые иностранные инвестиции, внешнеторговый оборот, инфляцию и безработицу, на примере Китая, США и России, раскрывает разнонаправленные тенденции в экономическом развитии данного объединения.

Библиографический список

1. Игнатова О.В., Орлова Н.Л. Мировая экономика и международные экономические отношения учебник для вузов / под редакцией О. В. Игнатовой, Н. Л. Орловой. М.: И-во Юрайт. 2023. 327 с.

2. Икромов Д.З. Международная экономическая интеграция: учебник и практикум для вузов / под редакцией Мисько О.Н. М.: Изд-во Юрайт. 2021. 256 с.

3. Погорлецкий И., Сутырин С.Ф. Мировая экономика и международные экономические отношения: учебник для академического бакалавриата. М.: Изд-во Юрайт. 2019. 499 с.

4. Asia-Pacific Economic Cooperation. – Режим доступа: https://www.apec.org/ (дата обращения: 22.01.2024).

5. The World Bank. – Режим доступа: https://www.worldbank. org/en/home (дата обращения: 22.01.2024).

6. Trade Map. – Режим доступа: https://www.trademap.org/ Index.aspx (дата обращения: 22.01.2024).

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

УДК 339.9

Тукова А.А. Состояние развития финансового рынка ЕАЭС за 2018–2022 гг.

State of development of the EAEU financial market for 2018–2022

Тукова Алина Анатольевна,
Студент Санкт-Петербургского имени В.Б. Бобкова филиала
Российской таможенной академии
Г. Санкт-Петербург
Научный руководитель: Антипова Елена Павловна,
Санкт-Петербургский имени В.Б. Бобкова филиал Российской
таможенной академии, доцент кафедры международных экономических
отношений, кандидат юридических наук
Tukova Alina Anatolevna,
Student of St. Petersburg named after V.B. Bobkov branch of the
Russian Customs Academy
Saint Petersburg
Scientific supervisor: Elena Pavlovna Antipova,
St. Petersburg named after V.B. Bobkova branch of the Russian
Customs Academy, associate professor of the department of international
economic relations, candidate of legal sciences

Аннотация. *В данной статье проводится оценка состояния финансового рынка ЕАЭС в период с 2018 по 2022 гг. Анализируются ключевые аспекты: объем предоставленных кредитов, динамика торговых операций на биржах и валютная структура платежей между странами-членами союза. Выявляются тренды и вызовы, сопровождающие развитие финансового рынка в условиях глобальных перемен. Результаты подчеркивают стремление к укреплению внутренних экономических связей, диверсификации и снижению зависимости от мировых валют.*

Ключевые слова: *ЕАЭС, финансовый рынок, биржа, валюта, кредитование*

Abstract. *This article assesses the state of the EAEU financial market in the period from 2018 to 2022. Key aspects are analyzed: the volume of loans provided, the dynamics of trading operations on exchanges and the currency structure of payments between member countries of the union. Trends and challenges accompanying the development of the financial market in the context of global changes are identified. The results highlight the desire to strengthen domestic economic ties, diversify and reduce dependence on global currencies.*

Keywords: *EAEU, financial market, exchange, currency, lending*

Рецензент: Пучкова Ольга Сергеевна – кандидат экономических наук. Доцент кафедры прикладной информатики.
ФГБОУ ВО «РГАУ – МСХА имени К.А. Тимирязева»

Финансовый рынок Евразийского экономического союза (ЕАЭС) становится объектом все более пристального внимания в условиях динамичных перемен в мировой экономике. В период с 2018 по 2022 гг., этот важный сектор претерпел значительные трансформации, оказываясь под влиянием как внутренних факторов, так и мировых трендов. Сложные экономические ситуации, политические изменения и инновационные технологии в значительной степени сформировали современный облик финансового

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

рынка ЕАЭС. В настоящей статье будет проведен анализ текущего состояния этого сектора, выявлены ключевые тенденции, а также факторы, оказавшие наибольшее влияние на его развитие.

Финансовый рынок – это рынок, на котором осуществляются операции купли-продажи финансовых инструментов, таких как акции, облигации, валюты, товары, деривативы и другие финансовые товары. Рынок предоставляет инвесторам, компаниям и правительствам возможность привлекать капитал, управлять рисками, инвестировать и осуществлять финансовые транзакции [1].

Финансовый рынок ЕАЭС принято разделять на две основные составляющие: валютный и кредитно-денежный рынок. В свою очередь кредитно-денежный рынок подразделяется на:

– рынок кредитных ресурсов;
– рынок капитала;
– денежный рынок;
– рынок ценных бумаг;
– рынок инвестиций;
– страховой рынок [6].

Для анализа рынка кредитных ресурсов в табл. 1 представлен объем предоставленных кредитов внутри стран ЕАЭС за 2018–2022 гг. Темп прироста показателя в процентах от предыдущего года составлен и показан на рис. 1.

Таблица 1

Объем предоставленных кредитов странами ЕАЭС за 2018–2022 гг., млрд нац. валюты [4]

Год	Армения	Беларусь	Казахстан	Кыргызстан	Россия
2018	3366,6	77,9	13599,7	113,7	57461,1
2019	3706,9	86,1	15203,1	130,1	71353,3
2020	4542,3	92,6	14637,4	116,3	92018,9
2021	3729,7	101,7	21228,3	155,9	106512,7
2022	4054,6	112	24136,6	188,9	84176,7

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

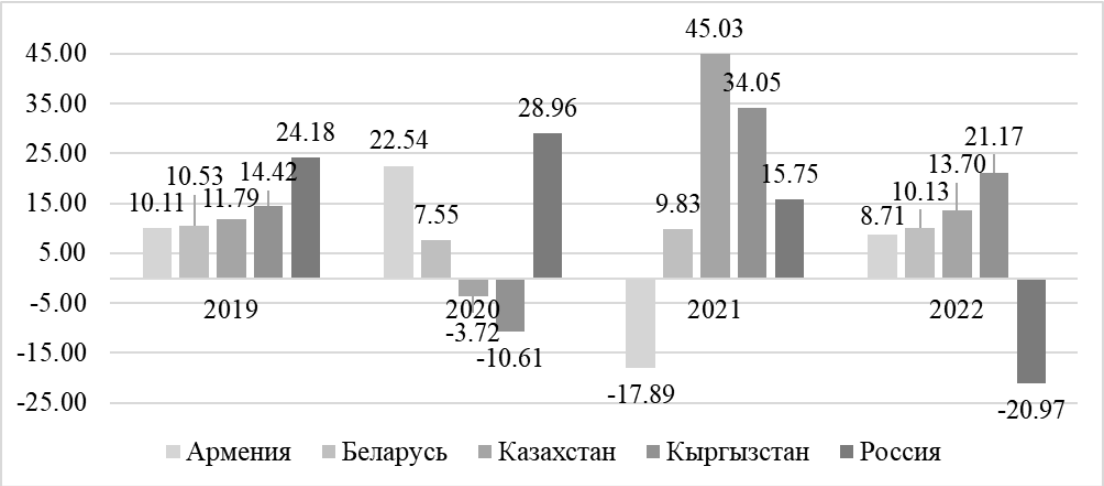

Рисунок 1 – Темп прироста объема предоставленных кредитов стран ЕАЭС за 2019–2022 гг., %

Россия и Казахстан являются лидерами по объему предоставленных кредитов среди стран ЕАЭС. В 2022 г. Однако, Казахстан увеличил объем предоставленных кредитов на 13,7 %, а Россия сократила на 20,97 % по сравнению с предыдущим годом. Это снижение связано с тем, что в 2022 г. в экономике России происходили существенные изменения в связи с введением антироссийских санкций. Одним из методов сдерживания инфляции в этот период служило увеличение ключевой ставки Центральным Банком России, которое привело к уменьшению кредитования населения [5].

Наиболее стабильными периодами выдачи кредитов в ЕАЭС являются 2019 и 2022 гг. В 2019 г. наблюдается прирост кредитов во всех странах, однако в 2022 г. в России этот показатель заметно снизился по описанным выше причинам. В 2020 г., во время разгара пандемии COVID-19, объем кредитов снизился в Казахстане и Кыргызстане, но в 2021 г. обе эти страны продемонстрировали возможность быстрого восстановления после кризиса, увеличив кредитование на 45 % и 34 % соответственно.

В целом, отмечается увеличение общего объема предоставленных кредитов, однако ключевые тенденции исследования касаются динамики отдельных стран и их темпов прироста.

Для анализа рынка ценных бумаг в табл. 2 представлена динамика объемов торгов на основных фондовых и товарных биржах стран ЕАЭС за 2018–2022 гг., а на рис. 2 составлен прирост этого показателя в процентах к предыдущему году.

Данные представлены по наиболее крупным биржам стран ЕАЭС:

– ОАО «Армянская фондовая биржа» (AMX);

– ОАО «Белорусская валютно-фондовая биржа» (БВФБ), ОАО «Белорусская универсальная товарная биржа» (БУТБ);

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

– АО «Казахстанская фондовая биржа» (KASE), АО «Товарная биржа «Евразийская торговая система» (ETC);

– ЗАО «Кыргызская Фондовая биржа»;

– ОАО «Московская биржа» (ММВБ-РТС), ЗАО «Санкт-Петербургская Международная Товарно-сырьевая Биржа» (СПбМТСБ) [4].

Таблица 2

Динамика объемов торгов на основных фондовых и товарных биржах стран ЕАЭС, за 2018–2022 гг., млрд долл. [4]

Год	Армения	Беларусь	Казахстан	Кыргызстан	Россия
2018	0,19	16,60	370,93	1,77	13487,89
2019	0,15	20,02	306,80	1,54	12488,45
2020	0,23	20,65	285,46	1,31	12974,01
2021	0,22	17,39	410,12	2,69	13659,49
2022	0,39	25,71	568,98	4,33	5683,76

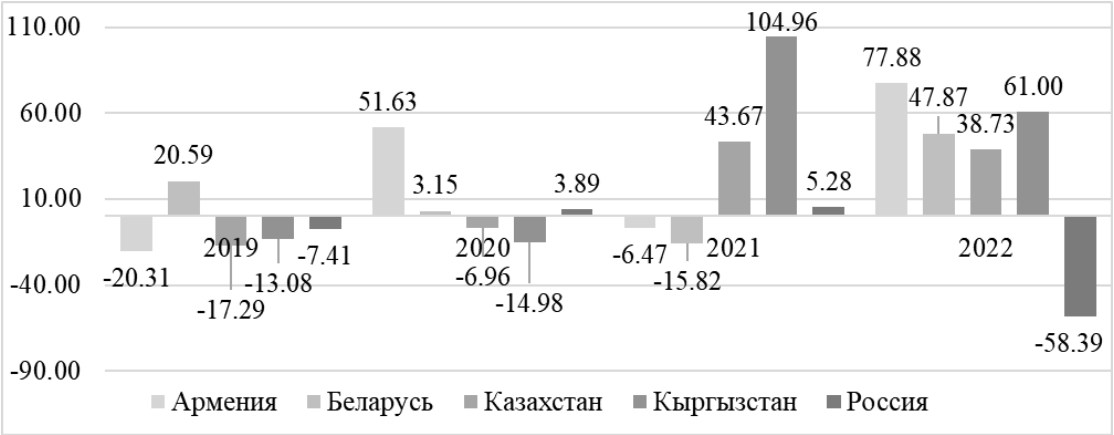

Рисунок 2 – Темп прироста объемов торгов на основных фондовых и товарных биржах стран ЕАЭС, за 2018–2022 гг., %

Из полученных данных видно, что Россия, Казахстан и Беларусь выделяются как страны с наибольшими объемами торгов на биржах. Армения и Кыргызстан также участвуют в торгах, но с меньшими объемами по сравнению с тремя крупными экономиками союза.

Темп прироста объемов торгов существенно разнится для каждой страны. Например, в 2021 г. Кыргызстан продемонстрировал впечатляющий рост на 104,96 % и на 61 % в 2022 г., Беларусь – на 77,88 % в 2022 г. Армения, Казахстан и Россия также показали положительные темпы прироста, но более умеренные. Однако, в 2022 гг. в России почти в три раза уменьшился объемов торгов на биржах, что связано с введением антироссийских санкций и остановкой биржевых торгов долларом на Московской бирже [3].

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Общий тренд демонстрирует вариации в объемах торгов на фондовых и товарных биржах стран ЕАЭС за рассматриваемый период. В целом, объемы торгов в странах союза растут, но каждая страна имеет свои изменения.

Для анализа валютного рынка в табл. 3 представлена валютная структура платежей за экспорт и импорт товаров и услуг между государствами-членами ЕАЭС за 2018–2022 гг. Изменения, произошедшие за этот период представлены на рис. 3.

Таблица 3

Валютная структура платежей между странами ЕАЭС за 2018–2022 гг., % [4]

Взаимные платежи государств-членов ЕАЭС	2018 г.	2019 г.	2020 г.	2021 г.	2022 г.
В армянских драмах	0,1	0,1	0,0	0,0	0,0
В белорусских рублях	0,3	0,3	0,4	0,2	1,7
В тенге	0,7	1,0	1,4	1,4	0,5
В сомах	0,1	0,1	0,0	0,0	0,0
В российских рублях	72,7	72,4	71,6	71,5	75,0
Всего в валютах стран ЕАЭС	73,9	73,9	73,4	73,1	77,2
В долларах	19,2	19,4	20,0	19,5	16,9
В евро	6,8	6,6	6,4	6,7	5,3
В других валютах	0,1	0,1	0,1	0,6	0,6

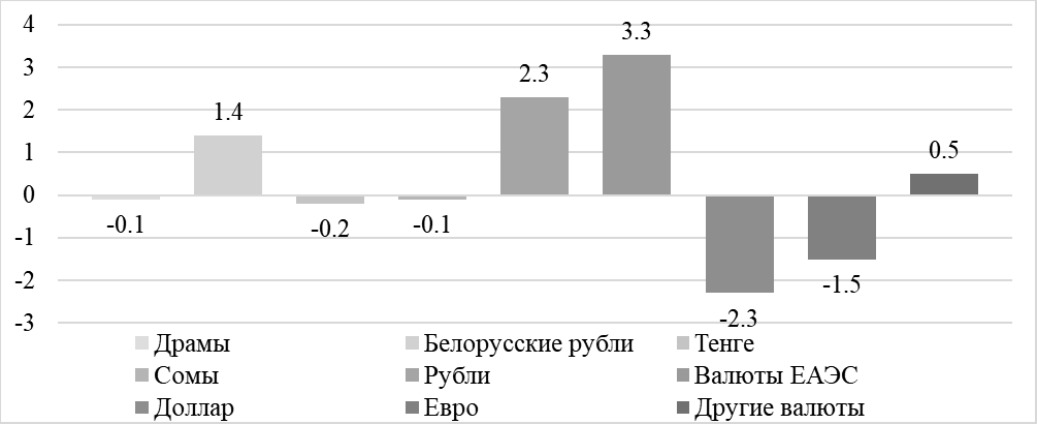

Рисунок 3 – Изменение валютной структуры платежей между странам ЕАЭС с 2018 по 2022 г., %

Российский рубль представляет собой доминирующую валюту в структуре платежей за экспорт и импорт между странами-членами ЕАЭС. В 2022 г. доля российского рубля составила 75 %, что свидетельствует о высокой степени зависимости от российской валюты в торговых операциях в рамках союза. Также наблюдается увеличение доли валют стран ЕАЭС в общей структуре платежей. В 2018 г. эта доля составила 73,9 %, а в 2022 г. – уже 77,2 %, что свидетельствует о постепенном укреплении внутреннего валютного оборота в рамках союза.

Доллар и евро, традиционно широко используемые в международной торговле, показывают уменьшение своей доли в общем объеме платежей между странами-

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

членами ЕАЭС. Это может указывать на стремление стран союза снизить зависимость от глобальных резервных валют. Заметен рост доли других валют, что отражает диверсификацию валютных операций внутри ЕАЭС [2].

В целом, эти изменения в валютной структуре свидетельствуют о постепенной эволюции внутренних валютных отношений в рамках Евразийского экономического союза, стимулируемой стремлением к укреплению взаимных торговых связей и дедолларизации.

Таким образом, в ходе анализа было выявлено:

– в период 2018–2022 гг. финансовый рынок ЕАЭС претерпел существенные изменения под воздействием сложных экономических, политических и инновационных факторов;

– на рынке кредитных ресурсов выделяются Россия и Казахстан, являющиеся лидерами по объему предоставленных кредитов, однако, в 2022 г. в России отмечено снижение объемов, связанное с введением антироссийских санкций и повышением ключевой ставки ЦБ РФ;

– торговые операции на биржах стран ЕАЭС показывают разнообразные динамики: Россия, Казахстан и Беларусь представляют собой крупнейшие рынки, и темпы роста различаются в зависимости от страны;

– валютный рынок подчеркивает доминирование российского рубля в структуре валютных платежей, но отмечается также постепенное укрепление внутреннего валютного оборота в рамках союза;

– снижение доли доллара и евро указывает на стремление к диверсификации валютных операций и снижению зависимости от мировых валют.

Библиографический список

1. Гусева И.А. Финансовые рынки и институты: учебник и практикум для вузов / И. А. Гусева. 2-е изд., перераб. и доп. Москва: Из–во Юрайт, 2023. 344 с.

2. Жиряева Е.В., Наумов В.Н. К вопросу о свободном движении финансовых услуг и капитала в Евразийском экономическом союзе // Евразийская интеграция: экономика, право, политика. 2022. С. 43–56.

3. Хаиров Б.Г., Ковалев В.А., Хасанов Р.Х. Особенности финансовой интеграции стран-членов Евразийского экономического союза // Омский научный вестник. Серия «Общество. История. Современность». 2020. С. 112–119.

4. Статистический ежегодник Евразийского экономического союза // Евразийская экономическая комиссия. Москва: 2023. 498 с.

5. Банк России. – Режим доступа: https://www.cbr.ru (дата обращения: 28.01.2024).

6. Концепция формирования общего финансового рынка ЕАЭС. – Режим доступа: https://eec.eaeunion.org/comission/department/dofp/conception.php (дата обращения: 28.01.2024).

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

УДК 33

Скопина Е.В. Особенности развития сельских территорий Кировской области

Features of development of rural territories of the Kirov region

Скопина Елена Владимировна,
Магистрант,
Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ
Skopina Elena Vladimirovna,
Master's student, Russian Academy of National Economy and Public Administration under the President of the Russian Federation

Аннотация. *Жизнь государства во многом зависит от уровня жизни и развития сельских территорий, агропромышленный комплекс является одним из ключевых секторов национальной экономики. С начала XXI века в России реализуются программы, направленные на поддержку и развитие сел и сельского хозяйства. В данной статье описываются особенности реализации программ развития сельских территорий в Кировской области. Описывается уровень жизни в сельской местности, рассматриваются осуществленные в рамках программ, мероприятия по улучшению жизнедеятельности сельчан, инфраструктуры сел и т.д. Также статья направлена на рассмотрение факторов, повлиявших на реализацию программ «Устойчивое развитие сельских территорий», «Комплексное развитие сельских территорий» в Кировской области, плюсы и минусы осуществления улучшений, предусмотренных данными программами, что удалось осуществить, а что столкнулось с рядом проблем и препятствий.*

Ключевые слова: *сельское хозяйство, развитие сельских территорий, Кировская область, реализация государственных программ.*

Abstract. *The life of the state largely depends on the standard of living and development of rural areas; the agro-industrial complex is one of the key sectors of the national economy. Since the beginning of the 21st century, programs have been implemented in Russia aimed at supporting and developing villages and agriculture. This article describes the features of the implementation of rural development programs in the Kirov region. The standard of living in rural areas is described, measures taken within the framework of programs to improve the livelihoods of villagers, village infrastructure, etc. are considered. The article is also aimed at considering the factors that influenced the implementation of the programs "Sustainable Development of Rural Territories", "Integrated Development of Rural Territories" in the Kirov Region, the pros and cons of implementing the improvements provided for by these programs, what was achieved and what faced a number of problems and obstacles.*

Keywords: *agriculture, development of rural areas, Kirov region, implementation of state programs.*

Рецензент: Бабкина Анастасия Валентиновна - кандидат экономических наук, доцент.
Доцент кафедры прикладной информатики.
ФГБОУ ВО «РГАУ – МСХА имени К.А. Тимирязева»

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Развитие сельских территорий Кировской области в начале текущего века имело устойчивую тенденцию к упадку. Проведенные в начале 2000-х гг. исследования показывали, что демография их стремительно падает, наблюдается рост безработицы, разрушение инфраструктуры. В селах наблюдалось обострение криминальной обстановки, наиболее тяжелые условия для существования слабозащищенных социальных групп, таких как женщины и дети. В целом наблюдался крайне неблагоприятная социально-психологическая обстановка. Выход из данной ситуации способна была обеспечить только комплексная стратегия развития сельской местности и сельского хозяйства, составляющего экономическую основу малых населенных пунктов. [5, с. 29]

Прошлое десятилетие отразилось на качестве жизни в селах Кировской области результатами программы «Устойчивое развитие сельских территорий на 2014 - 2017 годы и на период до 2020 года». Данная программа была направлена на улучшение условий жизнедеятельности, привлечение инвестиций в сельское хозяйство и благоустройство сел, создание рабочих мест и формирование положительного отношения среди населения к жизни в селе.

По окончанию периода, отведенного для реализации упомянутой программы, была запущена новая «Комплексное развитие сельских территорий». Министерство сельского хозяйства и продовольствия Кировской области отметило, что данная программа имеет явные отличительные от предыдущей черты, ранее сформулированные меры поддержки были видоизменены, а также добавлены новые. Однако оценить ее эффективность можно будет только по достигнутым результатам. Алексей Алексеевич Котлячков, заместитель Председателя Правительства области, министр сельского хозяйства и продовольствия Кировской области, считает, что выделение бюджетных средств на развитие сельских территорий говорит о внимании государства к проблеме, а значит, положительная динамика обязательно должна появиться. Но в реальности существуют некоторые проблемы, способные повлиять на эффективность мер поддержки и снизить планку ожидаемого результата. [2, с. 101]

Само население сельских территорий Кировской области свидетельствует о том, что распад сел и упадок уровня жизни в них начался еще во времена Советского Союза. Уже в 60-70 гг. многие маленькие села закончили свое существование. В постсоветский период данная тенденция лишь набрала темп. Малокомплектные школы подвергались ликвидации, также закрывались не оправдывавшие свое существование магазины и отделения почтовой связи, что также способствовало оттоку населения.

С 2006 года начали реализовываться проекты по развитию агропромышленного комплекса государства. Для многих сельских жителей это стало признаком грядущих улучшений, и где-то они действительно появились. Села, воспользовавшиеся

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

материальной поддержкой правительства стали восстанавливать дома культуры, водопроводную систему, стали строиться новые жилые дома. Что касается сельскохозяйственных предприятий, то среди них крайне мало получили финансовую поддержку, и в целом характер положительных сдвигов в жизни сел был скорее точечным. Но, тем не менее, аграрная область не осталась без положительных изменений. [3, с. 69]

Федеральная программа по развитию сельских территорий, вступившая в силу с 2013 года в рамках стратегии развития сельского хозяйства, цели которой мы обозначили выше, реализовывалась путем «удовлетворения потребностей сельского населения, в том числе молоды семей и молодых специалистов, в благоустроенном жилье», а также возведением объектов инфраструктуры, как социальной, так и инженерной, и выделением грантов сельчанам на реализацию их инициатив по улучшению жизни в селе.

Данная программа предполагала, что в результате ее осуществления к 2020 году более 75 000 семей будут обеспечены новыми домами, более 60% сельской местности получит возможность отапливаться газом, улучшится система водоснабжения, уровень и доступность медицинских услуг, предоставляемых населению сел, появятся площадки для занятий спортом и множество других факторов, отражающихся на качестве жизни. На реализацию данной программы уже в 2014 году бюджет выделил 9 млрд. рублей. Но как показала практика, потребности оказались значительно выше. [7, с. 187]

Во многих областях, включая Кировскую, были разработаны региональные программы, базирующиеся на концепции федеральной программы. Отчет правительства Кировской области по реализации программы предоставил данные о том, что 52 семьи, в том числе 26 молодые семьи, получили денежную помощь на улучшение жилищных условий.

На территории двух населенных пунктов (поселок Вичевщина Куменского района и село Каринка Кирово-Чепецкого района) был запущен пилотный проект по застройке домов для специалистов предприятий, функционирующих на территории сел. В первом поселке проект был успешно реализован, со вторым дела обстояли несколько сложнее, что отражено в статье, опубликованной в выпуске газеты «Вятский край» за 24 июля 2020 года.

Региональное министерство сельского хозяйства отчиталось в том, что за период действия программы жители сел Кировской области получили в совокупности более 9000 м.кв. жилой площади. Наибольшую активность в реализации данного компонента программы показали Афанасьевский, Вятскополянский и Малмыжский районы. А.А. Котлячков подчеркнул, что обеспечение жильем – один из главных приемов удержания специалистов в сельской местности. К сожалению, выделенное на эти цели

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

финансирование не способно в полной мере обеспечить удовлетворение данной потребности. Лишь малая доля семей, вставших в очередь на получение субсидии, получили поддержку в течение последних лет предыдущего десятилетия. Сам министр сельского хозяйства и продовольствия Кировской области также не стал преувеличивать результатов действия программы по части повышения уровня жизни за счет улучшения жилищных условий. [4, с. 16]

Данная система также приводила не к ожидаемому результату, когда некоторые специалисты, получившие льготную жилплощадь, впоследствии приватизировали ее и увольнялись с предприятий, участие в программе которых и обеспечило их данным жильем. Это и послужило причиной тому, что далеко не все сельскохозяйственные организации изъявили желание принять участие в программе.

Другие направления программы подразумевали улучшения в социальной и инженерной инфраструктуре сел. С 2014 года в Кировской области активно строились сети водоснабжения, фельдшерско-акушерские пункты, автомобильные дороги, ремонтировались больницы, школы и другие объекты социальной инфраструктуры. На реализацию данной деятельности было потрачено более 1,5 млрд. рублей за 6 лет. По данному направлению также масштаб осуществленной работы не являлся достаточным, но положительная динамика все же отмечена, в том числе и властями Кировской области.

По мнению А.А. Котлячкова затормаживало процесс улучшения инфраструктуры явление разобщенности ведомств, занимавшихся его реализацией. Так, Домами культуры занималось министерство культуры, а фельдшерско-акушерские пункты возводились под контролем министерства здравоохранения, таким образом, непосредственной работой занимались одни ведомства, а отвечали за ее эффективность другие, что затормаживало процесс и приводило к дополнительным сложностям. Для министерства сельского хозяйства осуществление контроля за описанными процессами затруднялось тем фактом, что их направление не является для него профильным.

Периодическое внесение поправок в программу было призвано улучшить протекание процесса развития сельских территорий, но в данном вопросе тоже не все однозначно. Попеременное внесение и исключение пункта о финансировании того или иного направления не позволяли местным властям строить долгосрочных планов по работе над конкретной отраслью на муниципальном и региональном уровне.

В 2019 году программа досрочно была завершена. В мае этого же года была принята новая: «Комплексное развитие сельских территорий», работа в рамках которой началась в 2020 году. Досрочный переход с одной программы на другую был обусловлен национальными проектами, утвержденными указом В.В. Путина. [1, с. 75]

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Принципиально новым компонентом программы стала сельская ипотека, субсидируемая за счет государственного бюджета, а также в рамках программы был объявлен конкурс на лучшие проекты благоустройства сельских территорий, призванные улучшить уровень жизни в сельской местности.

Ипотека, так же как и строительство жилья для специалистов, призвана удержать и закрепить их в сельской местности, причем распространена она не только на маленькие села, но и на районные центры. Данное условие имеет большое значение для многих сельскохозяйственных организаций. К примеру, сельскохозяйственный производственный кооператив имени Кирова, расположенный в Оричевском районе Кировской области, за счет данной программы получил для своих сотрудников возможность приобретения жилья в районном центре.

На благоустройство сел в рамках осуществления действующей государственной программы в областном бюджете выделено 2,8 миллионов рублей, что позволило также привлечь более 50 миллионов из федерального. 29 районов Кировской области принимают участие в проектах, реализуемых в рамках программы «Комплексное развитие сельских территорий». За счет выделенных средств в селах обустраивают места накопления твердых коммунальных отходов, зоны для отдыха и досуга, реставрируют памятники, строят игровые и спортивные площадки для детей и многое другое.

Губернатор Кировской области Игорь Владимирович Васильев подчеркнул, что финансовую поддержку государства распределяют на приоритетные вопросы в сфере улучшения жизнедеятельности населения сельской местности, к которым относится совершенствование инфраструктуры в соответствии с современными требованиями, социально-экономическое развитие.

В числе результатов уже осуществленной деятельности – строительство современных детских площадок в селе Фатеево Кирово-Чепецкого района, поселке Большевик Сунского района, селе Усть-Люга Вятскополянского района. Также нмалое значение для жителей сел имеет восстановление памятников героям, павшим в Великой Отечественной войне. 2020 год, являющийся 75-ой годовщиной Победы, был объявлен президентом Годом памяти и славы. В связи с этим в селе Полом Белохолуницкого района Кировской области были отремонтированы два памятника воинам-землякам. [6, с. 25]

Таким образом мы видим, что Кировская область принимает активное участие в государственных программах по развитию сельских территорий, и, не смотря на возникающие затруднения и препятствия, делает определенные успехи в данной сфере. Существует еще множество вопросов и проблем, требующих внимания, чтобы обеспечить все сельские территории комфортными условиями для жизни граждан,

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

повысить положительное отношение среди населения к жизни в сельской местности. Но прилагаемые усилия уже обозначили тенденцию к положительной динамике, поэтому успешность реализуемых в нынешнее время программ станет вполне ожидаемым результатом.

Библиографический список

1. Жаров, А. Н. Развитие сельского хозяйства Кировской области в условиях санкций / А. Н. Жаров // Теоретические и прикладные проблемы агропромышленного комплекса. – 2019. – № 4(42). – С. 73-76.
2. Овечкина, П. А. Развитие сельского туризма на территории Кировской области / П. А. Овечкина, А. И. Сметанина // Вестник Северо-Восточного федерального университета им. М.К. Аммосова. Серия: Науки о Земле. – 2023. – № 1(29). – С. 94-103.
3. Полевщикова, М. Н. Тенденции решения кадровой проблемы на сельских территориях Кировской области / М. Н. Полевщикова, А. В. Куклин // Вопросы современной науки и практики. – 2020. – № 1(2). – С. 66-74.
4. Проскура, Н. В. К вопросу привлекательности сельских территорий для жителей региона (на материалах Кировской области) / Н. В. Проскура // Региональная экономика и управление: электронный научный журнал. – 2021. – № 4(68). – С. 12-19.
5. Северюхина, Д. А. Информационное обеспечение развития территории на основе современных цифровых технологий в Кировской области / Д. А. Северюхина // Международный журнал прикладных наук и технологий Integral. – 2020. – № 2-2. – С. 29.
6. Северюхина, Д. А. Совершенствование управления земельно-имущественным комплексом при развитии территорий сельских поселений в Кировской области / Д. А. Северюхина // Международный журнал прикладных наук и технологий Integral. – 2019. – № 2-2. – С. 25.
7. Шапков, Ю. В. Анализ социально-экономического развития сельских поселений в Кировской области по материалам байдарочных экспедиций / Ю. В. Шапков, М. Ю. Шапкова // Вестник Воронежского института высоких технологий. – 2021. – № 1(36). – С. 185-188.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И КРЕДИТ

УДК 338.1

Аракелян Д. А., Шевченко Ю. С. Основные направления оптимизации показателей финансовой устойчивости и платежеспособности организации

The main directions of optimization of indicators of financial stability and solvency of the organization

Шевченко Юлия Сергеевна
канд. экон. наук, доцент кафедры финансов
ФГБОУ ВО «Кубанский государственный аграрный
университет имени И. Т. Трубилина»
Аракелян Даяна Ашотовна
бакалавр 5 курса, направления подготовки 38.03.01 Экономика
направленность «Финансы и кредит»
ФГБОУ ВО «Кубанский государственный аграрный
университет имени И. Т. Трубилина»
г. Краснодар
Shevchenko Yuliya Sergeevna
candidate of economic Sciences, Associate Professor
of Finance FGBOU VO
«Kuban state agrarian University of I. T. Trubilina»
Arakelyan Dayana Ashotovna
Bachelor 5 courses, directions of training 38.03.01 Economics
direction «Finance and credit»
FGBOU VO «Kuban state agrarian University of I. T. Trubilina»
Krasnodar

Аннотация. *В статье проводится оценка финансового состояния СПК (колхоз) «Знамя Ленина», на основе которой разработаны мероприятия способствующие улучшению платежеспособности и финансовой устойчивости организации.*

Ключевые слова: *ликвидность, платежеспособность, финансовая устойчивость, оптимизация.*

Abstract. *The article assesses the financial condition of SPK (collective farm) Lenin's Banner, on the basis of which measures have been developed to improve the solvency and financial stability of the organization.*

Keywords: *liquidity, solvency, financial stability, optimization.*

Рецензент: Булгакова Ирина Николаевна - Доктор экономических наук, доцент. Доцент кафедры системного анализа и управления
ФГБОУ ВО «Воронежский государственный университет»

Проблема обеспечения финансовой устойчивости организации обусловлена современной ситуацией рыночной экономики, характеризующейся высоким уровнем неопределенности, жесткой конкуренции и рисками. Современный рынок постоянно

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

меняется. Приспособление к быстрым изменениям становится существенным преимуществом в борьбе с конкурентами. Главной задачей любой организации, особенно в условиях постоянно меняющейся внешней среды, является сохранение финансовой устойчивости.

Поэтому очень важно проводить постоянный мониторинг финансового состояния, оценивать платежеспособность, рассчитывать коэффициенты и сравнивать их в динамике. Данные мероприятия позволяют своевременно отреагировать на изменяющиеся показатели, применить систему оптимизации показателей, исключить влияние негативных факторов.

Проводить оценку финансового состояния будем на примере СПК (колхоз) «Знамя Ленина». В структуре производства основным направлением является растениеводство, где опережающими темпами развивается производство зерна, сахарной свеклы, подсолнечника и кормовых культур.

Оценивать и характеризовать финансовое положение организации необходимо начинать с оценки ликвидности и платежеспособности. Ликвидность – это способность организации превращать свои активы в денежные средства для выполнения обязательств. Ликвидностью обладают активы организации, они бывают абсолютно ликвидными, медленно реализуемые или труднореализуемыми и неликвидными. Ликвидность организации оценивается ликвидностью баланса. Ликвидность баланса – методика определения соотношения определенных групп активов с группами пассивов, характеризующих достаточность активов для погашения определенных обязательств.

На рисунке 1 представим наглядно динамику излишков при сравнении групп активов и пассивов баланса при определении его ликвидности.

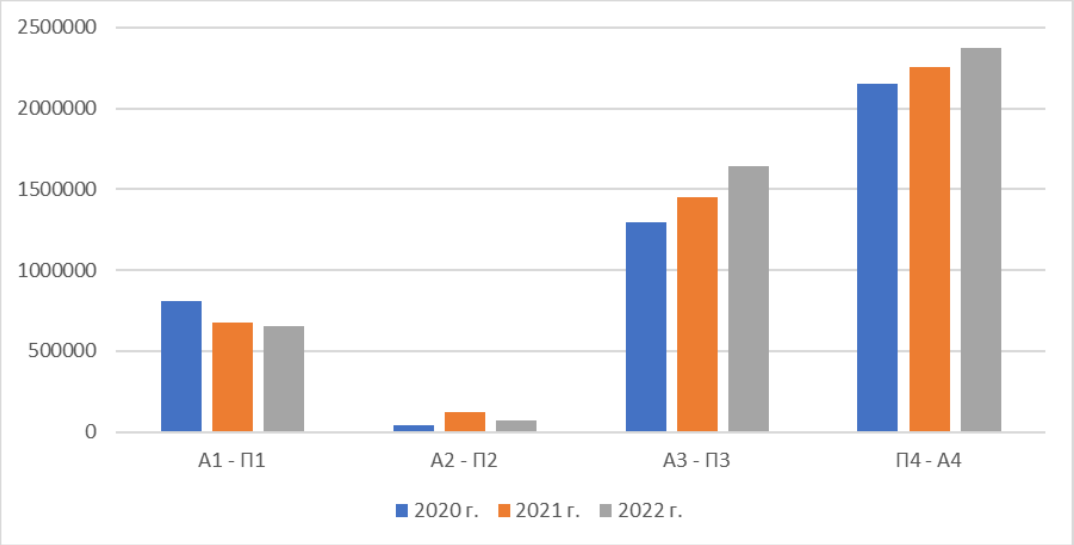

Рисунок 1 – Динамика излишка средств по соответствующим группам баланса

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Итак, при сравнении всех групп активов и пассивов организации наблюдается излишек ресурсов, что характерно для абсолютно ликвидного баланса. Излишек при сравнении первой группы показателей за рассматриваемый период снижается. Наименьший излишек наблюдается по второй группе показателей, т. е. быстро реализуемые активы совсем незначительно покрывают краткосрочные обязательства в виде краткосрочных кредитов. Однако следует отметить, что излишек возрастает. Долгосрочные кредиты организации полностью обеспечены величиной имеющихся запасов. Выполнение четвертого неравенства характеризует организацию как финансово устойчивую, имеющую собственные оборотные средства. Собственного капитала вполне достаточно для формирования внеоборотных активов, ресурсы, направляемые на формирование оборотных активов имеют положительную динамику.

Для анализа платежеспособности организации рассчитываются коэффициенты ликвидности. Сопоставление ликвидных средств и обязательств позволяет вычислить показатели коэффициенты текущей, быстрой и абсолютной ликвидности.

Проведем оценку платежеспособности СПК (колхоза) «Знамя Ленина» в таблице 1.

Таблица 1

Анализ ликвидности СПК (колхоза) «Знамя Ленина»

Показатель	2020 г.	2021 г.	2022 г.	Отклонение 2022 г. к 2020 г.
Коэффициент абсолютной ликвидности	8,5	12,25	13,90	5,4
Коэффициент быстрой ликвидности	9,15	14,85	16,01	6,86
Коэффициент текущей ликвидности	21,58	39,99	53,54	31,96
Общий коэффициент ликвидности	14,26	27,94	27,82	13,56

Все показатели платежеспособности организации, рассчитанные в таблице, имеют высокие значения и превышают общепринятые нормативы. Соответственно организация способна расплатиться со всеми своими долгами. Коэффициент абсолютной ликвидности на протяжении всего периода имеет очень высокие значения по сравнению с нормативом. В 2022 г. наиболее ликвидные активы в 13 раз превышают наиболее срочные обязательства. Коэффициент быстрой ликвидности возрос на 6,86 пунктов. Заметное значение показывает коэффициент текущей ликвидности, который на 2022 г. составил 53,54, что значительно превышает норматив. Высокие значения коэффициента в сельскохозяйственных организациях связаны с наличием незавершенного производства, животных на выращивании и откорме, готовой продукции. Важно учесть то, что долгосрочных обязательств организация не имеет в целом, учитывая данные баланса, а краткосрочные совсем незначительны. Стоимость запасов многократно превышает величину краткосрочной кредиторской

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

задолженности. Организация практически полностью обеспечивается за счёт собственных средств.

Типы финансовой устойчивости определяются в зависимости от того какие источники финансирования организация использует при формировании ее стратегических запасов для ведения производственной деятельности. Обобщающим показателем финансовой устойчивости является излишек или недостаток источников средств для формирования запасов, определяемый как разница величины источников средств и величины запасов. При этом имеется в виду обеспеченность определенными видами источников (собственными, кредитными и другими заёмными).

В таблице 2 проведем расчет необходимых источников финансирования величины запасов и определим трехфакторную модель типа финансовой устойчивости.

Таблица 2

Абсолютные показатели финансовой устойчивости, тыс. руб.

Показатель	2020 г.	2021 г.	2022 г.	Отклонение 2022 г. к 2020 г.
Капитал и резервы	3996320	4320240	4948230	951910
Внеоборотные активы	1845380	2067320	2577540	732160
Наличие собственных оборотных средств	2150940	2252920	2370690	219750
Долгосрочные обязательства	0	0	168380	168380
Наличие собственных и долгосрочных заемных источников формирования запасов	2150940	2252920	2539070	388130
Краткосрочные кредиты и заемные средства	0	0	0	0
Общая величина источников формирования запасов	2150940	2252920	2539070	388130
Общая величина запасов	1298510	1441910	1783350	484840
Излишек или недостаток собственных оборотных средств	852430	811010	587340	-265090
Излишек или недостаток собственных и долгосрочных источников формирования запасов	852430	811010	755720	-96710
Излишек или недостаток общей величины основных источников формирования запасов	852430	811010	755720	-96710
Модель Трехкомпонентный показатель финансовой устойчивости	1;1;1	1;1;1	1;1;1	х

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Итак, собственный капитал организации за рассматриваемый период возрос на 951910 тыс. руб. Внеоборотные активы возрастают на 732116 тыс. руб. На протяжении всего периода в организации формируется положительная величина собственных оборотных средств. Долгосрочные обязательства организация привлекла только в 2022 г. и увеличила величину собственных и долгосрочных источников для формирования запасов. Краткосрочными кредитами организация не пользовалась. Запасы возросли на 484840 тыс. руб.

При сравнении рассчитанных показателей с величиной запасов выявляется излишек по первой группе собственных оборотных средств. Это характеризует полную обеспеченность и абсолютную устойчивость организации. Для формирования своих запасов достаточно собственных средств.

На рисунке 2 представим соотношение величин запасов и собственных оборотных средств за три года.

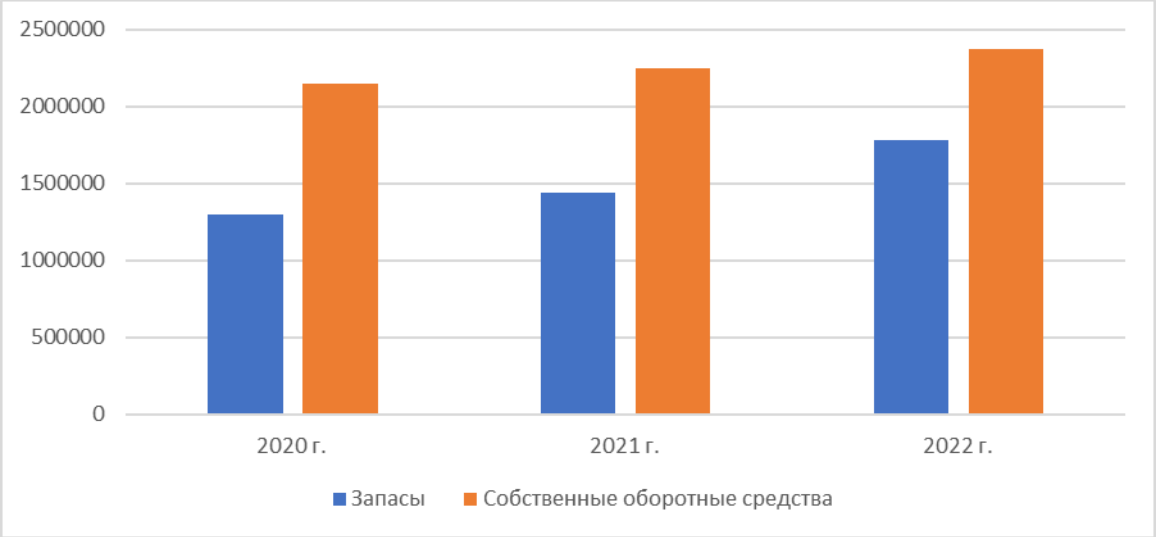

Рисунок 2 – Запасы и собственные оборотные средства СПК (колхоза) «Знамя Ленина»

На рисунке заметно, что за весь анализируемый период собственные оборотные средства превышают величину запасов организации. СПК (колхоз) «Знамя Ленина» имеет абсолютную финансовую устойчивость, стабильно развивается, является платежеспособной и инвестиционно-привлекательной организацией.

Для оценки финансовой устойчивости СПК (колхоза) «Знамя Ленина» рассчитаем коэффициенты (таблица 3).

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Таблица 3

Показатели финансовой устойчивости

Показатель	2020 г.	2021 г.	2022 г.	Отклонение 2022 г. к 2020 г.
Коэффициент автономии	0,97	0,99	0,96	-0,01
Коэффициент финансовой устойчивости	0,97	0,99	0,99	0,02
Коэффициент финансовой зависимости	1,03	1,01	1,04	0,01
Коэффициент маневренности	0,54	0,52	0,50	-0,04
Коэффициент капитализации	0,03	0,01	0,04	0,01
Коэффициент финансирования	38,25	74,76	22,83	-15,42
Коэффициент обеспеченности собственными средствами	0,95	0,97	0,92	-0,03
Коэффициент обеспеченности запасов	1,66	1,56	1,33	-0,33

В СПК (колхозе) «Знамя Ленина» коэффициент автономии в 2022 г. по сравнению с 2020 г. практически не изменился и составляет 0,96 и говорит о том, что активы предприятия на 96 % обеспечены собственными источниками финансирования. Коэффициент маневренности изменялся незначительно и составил в 2022 г. 0,50, что соответствует нормальному значению, финансовое состояние хозяйства хорошее, оно является платежеспособным.

СПК (колхоз) «Знамя Ленина», финансирует собственную деятельность преимущественно своими средствами, финансово независим, заемные средства не привлекает. Его коэффициент капитализации – низкий и составляет 0,04. Коэффициент финансовой устойчивости в 2022 г. по сравнению с 2021 г. не изменился и составил 0,99, что говорит о его стабильном положении. Коэффициент финансовой зависимости в 2022 г. составил 1,04. Это означает, что активы организации сформированы только за счет собственного капитала.

Коэффициент обеспеченности собственными средствами в 2022 г. снизился по сравнению с 2020 г. но остается на очень высоком уровне. Изменение незначительное, коэффициент находится выше норматива, что показывает достаточность у организации собственных средств для финансирования текущей деятельности и хорошую финансовую устойчивость организации. В СПК (колхозе) «Знамя Ленина» коэффициент обеспеченности запасов на протяжении всего периода превышает единицу, следовательно все запасы обеспечены собственными средствами.

Оценив значение показателей финансового положения и показателей эффективности деятельности СПК (колхоза) «Знамя Ленина» можно сделать вывод, что финансовое состояние хозяйства отличное. Проведенная оценка ликвидности и платежеспособности показала, что в СПК (колхоза) «Знамя Ленина» все показатели

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

имеют значения превышающие общепринятые нормативы. Превышение нормативных значений расценивается как фактор недостаточно эффективного и рационального использования оборотных активов организации. Можно сказать, что организация не рационально формирует капитал, отказываясь от заемного капитала она теряет выгоду и возможность получить дополнительный доход на собственный капитал.

Однако выполнение своей основной задачи по удовлетворению потребностей населения в продуктах питания и предметах массового потребления из сельскохозяйственного сырья кооперативу приходится решать в сложных условиях пандемии коронавируса и начавшегося кризиса мировой экономики. Для обеспечения финансовой устойчивости необходимо принять ряд мер, которые будут направлены на уменьшение всех статей затрат, рациональное соотношение денежных и материальных средств в активах организации, привлечение для развития инвестиционных проектов дополнительного заемного каптала, что позволит увеличить производство продукции, ее реализацию и получение прибыли.

Итак, основными направлениями оптимизации показателей финансовой устойчивости и платежеспособности СПК (колхоза) «Знамя Ленина» являются:

1. Привести величину элементов оборотных активов (денежных средств, дебиторской задолженности, запасов) к оптимальной величине, изменить состав и структуру, соответствующей для обеспечения текущих обязательств. Аналогичным путем определить краткосрочный кредитный потенциал, т. е. допустимую величину текущих обязательств с учетом стоимости оборотных активов организации.
2. Руководству организации целесообразно рассмотреть возможность расширения деятельности, земель, приобретения новых активов, развития перерабатывающих производств для укрепления позиций на рынке сбыта сельскохозяйственной продукции.
3. В организации поддерживается довольно высокий уровень запасов, следовательно рекомендуется сократить и оптимизировать величину запасов, что будет способствовать высвобождению денежных активов, которые при грамотном размещении в финансовые активы, принесут дополнительные доходы организации.

Библиографический список

1. Дубинина Д. А. Высокая финансовая устойчивость залог инвестиционной активности организации / Д. А. Дубинина, Ю. С. Шевченко // Научное обеспечение агропромышленного комплекса Сборник статей по материалам 73-й научно-практической конференции студентов по итогам НИР за 2017 год. – Краснодар: КубГАУ, 2018. – С. 694-696.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

2. Кумпилов Н. Т. Укрепление финансовой устойчивости сельскохозяйственных организаций как элемент формирования финансовой стратегии / Н. Т. Кумпилов, К. А. Назаретян, О. А. Герасименко // Естественно-гуманитарные исследования. 2020. – № 28 (2). – С. 139-146.

3. Лебенко Р. Н. Оценка эффективности формирования и использования финансовых ресурсов организаций / Р. Н. Лебенко, Ю. С. Шевченко // Экономика и предпринимательство. 2018. –№ 9 (98) – С. 1166-1172.

4. Реутова А. Е. Финансово-экономическое положение ОАО «Агроном» / Ю. С. Шевченко Ю.С., А. Е. Реутова // Экономические исследования и разработки. 2019. – № 3. – С. 63-72.

5. Шевченко Ю. С. Направления улучшения финансового состояния сельскохозяйственных организаций / Шевченко Ю. С., Шестакова А. Ю., Ребенко А. П., Адамян В. А. // Экономика и предпринимательство. 2023. – № 8 (157). – С. 1169-1175.

6. Шевченко Ю. С. Стратегия и тактические приемы оптимизации показателей платежеспособности и финансовой устойчивости сельскохозяйственных организаций / Шевченко Ю. С., Малука М. С. // Экономика и предпринимательство. 2022. – № 6 (143). – С. 1384-1391.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

УДК 33

Беланов А.Я. Механизм оценки эффективности инвестиционного проекта промышленного предприятия

The mechanism for evaluating the effectiveness of an industrial enterprise investment project

Беланов Александр Яковлевич,
студент 2 курса направления подготовки «Государственное и муниципальное управление»,
Калужский филиал Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ
Научный руководитель: **Емельянова Евгения Валерьевна**,
к.э.н., доцент, заведующий кафедрой государственного и муниципального управления
Belanov Alexander Yakovlevich,
2nd year student in the direction of training “State and Municipal Management”, Kaluga branch of the Russian Academy of National Economy and Public Administration under the President of the Russian Federation
Scientific supervisor: Emelyanova Evgenia Valerievna,
Candidate of Economics, Associate Professor, Head of the Department of State and Municipal Administration

Аннотация. *В статье проведена оценка эффективности инвестиционного проекта машиностроительного предприятия. Оборудование будет производится собственными силами за счёт собственных средств, а именно из нераспределённой прибыли. Прогноз эффективности инвестиционного проекта проводился с использованием расчёта ставки дисконтирования, NPV, индекса доходности других показателей.*

Ключевые слова: *инвестиции, эффективность инвестиций, ставка дисконтирования, машиностроительное предприятие, индекс доходности.*

Abstract. *The article evaluates the effectiveness of the investment project of a machine-building enterprise. The equipment will be produced on its own at its own expense, namely from retained earnings. The forecast of the effectiveness of the investment project was carried out using the calculation of the discount rate, NPV, and the profitability index of other indicators.*

Keywords: *investments, investment efficiency, discount rate, machine-building enterprise, profitability index.*

Рецензент: Булгакова Ирина Николаевна - Доктор экономических наук, доцент. Доцент кафедры системного анализа и управления
ФГБОУ ВО «Воронежский государственный университет»

Инвестиционная деятельность является ключевым фактором повышения конкурентоспособности и эффективности деятельности современного машиностроительного предприятия. На сегодняшний день не существует единой методики оценки инвестиционной эффективности проектов предприятия. Это связано, в первую очередь, с тем, что смысл инвестиционной привлекательности каждый инвестор понимает по-своему. Чаще всего при оценке инвестиционной эффективности предприятия используют показатели, отражающие развитие предприятия в динамике. Вложения ресурсов в развитие предприятия, приведёт к росту прибыли, повышению

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

рентабельности, улучшению условий труда, росту стоимости бизнеса, а также повышению инвестиционного потенциала организации.

В рамках статьи будет рассмотрено приоритетное направление развития инвестиционной деятельности ПАО «КАДВИ» - повышение технико-технологического уровня.

Деятельность предприятия разделена на процессы, за каждый процесс несет ответственность заместитель генерального директора по соответствующему направлению. Можно выделить следующие процессы:

- коммерческий процесс;
- процесс производства;
- процесс качества;
- экономика и финансы;
- эксплуатация и реконструкция;
- конструкторско-технологический процесс;
- персонал и непромышленная сфера;
- безопасность и режим.

Руководитель каждого подразделения организовывает и контролирует все процессы, относящиеся к его сфере ответственности. Данная структура подразумевает действие принципа единоначалия, когда всё управление сосредотачивается в руках одного руководителя, который несёт ответственность.

В качестве повышения технико-технологического уровня предлагается пример расчета эффективности инвестиционного проекта по внедрению нового сушильного шкафа собственного производства для литейно- кузнечного цеха организации.

Объектом исследования в статье является инвестиционная деятельность машиностроительного предприятия - ПАО «КАДВИ». Прогноз эффективности инвестиционного проекта проводился с использованием расчёта ставки дисконтирования, NPV, индекса доходности других показателей.

Для оценки инвестиционной привлекательности ПАО «КАДВИ» был применен метод многофакторного анализа с использованием весовых коэффициентов. В качестве факторов, влияющих на предпочтения инвесторов, были выбраны финансовое состояние, положение на рынке и динамика абсолютных показателей деятельности предприятия. Суммарная оценка по десятибалльной шкале составила 6,82 балла, что немного выше среднего значения.

На основе анализа, проведённого во второй главе, на сегодняшний день, можно выделить следующее приоритетное направление развития инвестиционной деятельности ПАО «КАДВИ» - повышение технико-технологического уровня предприятия. В качестве повышения технико-технологического уровня предлагается

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

инвестиционный проект по внедрению нового сушильного шкафа собственного производства для литейно- кузнечного цеха организации. Сушильный шкаф для сушки модельных блоков с огнеупорным покрытием на основе водного связующего будет произведён в «СтанкоПром - КАДВИ» и запущен в производственный цикл. Прототипом нового сушильного шкафа послужит импортный аналог.

В сложившейся ситуации, когда рыночные цены на аналогичное оборудование выросли, неблагоприятный курс для покупки оборудования в валюте, кредиты стали дорогими (так как ключевая ставка 14%), данное оборудование будет производится собственными силами за счёт собственных средств, а именно из нераспределённой прибыли. Анализ финансовых результатов подтверждает возможность предприятия проинвестировать в реальные инвестиции, а именно в техническое вооружение организации. Так как доля собственных средств увеличилась, выросла прибыль организации.

Первоначально проведём калькуляцию себестоимости изготовления сушильного шкафа.

Таблица 1

Калькуляция себестоимости изготовления сушильного шкафа

Статья	Сумма, руб.
Материалы основные	288 503,77
Материалы вспомогательные	35 441,19
Покупные изделия	909 630,39
Покупные полуфабрикаты	
Тара	
Возвратные отходы	
Транспортно- заготовительные расходы	20 844,16
Итого материальные затраты	1 254 419,51
Основная заработная плата производственных рабочих	169 468,2
Дополнительная заработная плата производственных рабочих	28 809,6
Социальное страхование	59 483,34
Общепроизводственные расходы	293 179,99
Работы и услуги сторонних организаций	15 400,00
Цеховая стоимость	1 820 760,64

Таким образом, цеховая стоимость сушильной камеры М.21-113.00.000 составляет 1 820 760,64 руб.

Расчеты показали, что за счёт внедрения нового сушильного шкафа происходит изменение технологического процесса производства «венец лопаточный», что приводит к сокращению времени изготовления детали на 11,225 часа, и в свою очередь к сокращению времени изготовления изделия.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Данный вывод свидетельствует о необходимости производства сушильной камеры. Стоимость производства необходимого оборудования 1 820 760,64 руб.

Рассчитаем ежегодные амортизационные отчисления по произведённому оборудованию, полученные результаты отобразим в таблице 2. Срок полезного использования сушильной камеры составляет 10 лет, тогда норма амортизации равна 10%.

Таблица 2

Расчёт амортизационных отчислений на оборудование

Вид основных фондов	Первоначальная стоимость, руб.	Норма амортизации, %	Сумма амортизации, руб.
Сушильная камера М.21-113.00.000	1 820 760,64	10	182 076

Таблица 3

Затраты на оплату труда производственных рабочих и отчисления в фонд социального страхования

Цех	Норма времени, час	Часовая ставка, руб./час	Сумма, руб.	Сумма отчислений в ФСС, руб.
ЛКЦ	44,41	282,15	12 530,28	3 759,08
МсЦ	38,80	202,39	7 852,73	2 355,82
ЦГЛП	0,96	156,00	149,76	44,93
ЦТО	1,80	276,00	496,8	149,04
	85,97		21 029,57	6 308,87

Дополнительная заработная плата на предприятии составляет 13 % от заработной платы. Страховые взносы составляют 30% от дополнительной заработной платы.

$$З_{доп} = 21\,029{,}57 \times 0{,}13 = 2\,733{,}84 \text{ руб.}$$

$$З_{доп.\ страх} = 2\,733{,}84 \times 0{,}3 = 820{,}15 \text{ руб.}$$

Сумма страховых взносов равна 7 129,02 руб.

Определим затраты на материал. В качестве материала выступает ЖС6У – высоколегированная сталь со специальными свойствами. Цена 1 кг стали равна 2 430 руб. Поставщик материала АО «ТД Галион» г. Москва. Стоимость основных материалов определяется по формуле 10:

$$C_м = n_м \times Ц_м \quad (1)$$

где $n_м$ – норма расхода материала, кг (11,4);

$Ц_м$ – цена материала, руб.

$$С_м = 11{,}4 \times 2\,430 = 27\,702{,}00 \text{ руб.}$$

Транспортировка материала осуществляется поставщиком АО «ТД Галион» г. Москва. Стоимость транспортировки и разгрузочных работ составляет 2% от стоимости основных материалов.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Общепроизводственные расходы установлены нормативом предприятия в размере 350% от заработной платы производственных рабочих.

Общезаводские расходы установлены нормативом предприятия в размере 250% от основной заработной платы производственных рабочих.

Прибыль установлена нормативом организации в размере 10% от полной себестоимости.

НДС составляет 20%.

Рассчитаем в таблице 4 программу производства и реализации продукции. Как упоминалось ранее, годовая программа выпуска детали 120 шт.

Таблица 4

Программа производства и реализации продукции

Наименование показателей	2024 г.	2025 г.	2026 г.	2027 г.
Объём производства	120	120	120	120
Объём реализации в натуральном выражении	120	120	120	120
Цена реализации за единицу продукции	244630,19	244630,19	244630,19	244630,19
Выручка от реализации продукции	29355622,8	29355622,8	29355622,8	29355622,8
в том числе НДС (20%)	4892603,8	4892603,8	4892603,8	4892603,8
Выручка без НДС	24463019	24463019	24463019	24463019

Затраты на производство и сбыт продукции приведены в таблице 5.

Таблица 5

Затраты на производство и реализацию продукции, руб.

Наименование показателей	2024 г.	2025 г.	2026 г.	2027 г.
Материальные затраты, руб.	3390724,8	3390724,8	3390724,8	3390724,8
в том числе:				
сырьё и материалы	3324240	3324240	3324240	3324240
тзр	66484,8	66484,8	66484,8	66484,8
Общезаводские расходы	8832420	8832420	8832420	8832420
Общепроизводственные расходы	6308871,6	6308871,6	6308871,6	6308871,6
Затраты на оплату труда, руб.	2851609,2	2851609,2	2851609,2	2851609,2
Отчисления ФСС, руб.	855482,4	855482,4	855482,4	855482,4
Всего затрат по проекту, руб.	22239108	22239108	22239108	22239108

Объём инвестиций на организацию производства венца лопаточного по новому технологическому процессу составляют 1 820 760,64 руб. Реализация проекта будет осуществляться следующим образом: собственное производство оборудования за счёт собственных средств.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Таблица 6

Финансовые результаты производственной и сбытовой деятельности, руб.

Показатели	2024 г.	2025 г.	2026 г.	2027 г.
Общая выручка от реализации продукции	29355622,8	29355622,8	29355622,8	29355622,8
НДС от реализации выпускаемой продукции	4892603,8	4892603,8	4892603,8	4892603,8
Выручка от реализации продукции за вычетом НДС	24463019	24463019	24463019	24463019
Общие затраты на производство и сбыт продукции	22239108	22239108	22239108	22239108
Амортизационные отчисления	182076	182076	182076	182076
Финансовый результат	2223911	2223911	2223911	2223911
Налогооблагаемая прибыль	2223911	2223911	2223911	2223911
Налог на прибыль	447782,2	447782,2	447782,2	447782,2
Чистая прибыль	1779128,8	1779128,8	1779128,8	1779128,8
Платежи в бюджет (налог на прибыль + НДС)	5340386	5340386	5340386	5340386

Премия за риск определяется с помощью методики определения премии за риск, используемой при размещении на конкурсной основе централизованных инвестиционных ресурсов бюджета развития РФ[1].

$$R = 14\% + 5\% + 17{,}8\% = 36{,}8\% \approx 37\%$$

Денежный поток от инвестиционной деятельности состоит из оттока средств (инвестиции на реализацию проекта) и притока (денежные средства на начало реализации проекта).

Сальдо потока от производственно- сбытовой и инвестиционной деятельности равно сумме сальдо потока от производственно- сбытовой и сальдо потока от инвестиционной деятельности. Результаты расчётов представлены в таблице 7.

Таблица 7

План денежных поступлений и выплат, руб.

Наименование показателей	2024 г.	2025 г.	2026 г.	2027 г.
Денежные поступления (приток), всего	29537698,8	29537698,8	29537698,8	29537698,8
в том числе:				
Поступления от продажи продукции	29355622,8	29355622,8	29355622,8	29355622,8
Амортизация	182076	182076	182076	182076
Денежные выплаты (отток), всего	27579494	27579494	27579494	27579494
в том числе:				

[1] «Положение об оценке эффективности инвестиционных проектов при размещении на конкурсной основе централизованных инвестиционных ресурсов бюджета развития Российской Федерации» (утверждено постановлением Правительства РФ от 22.11.1997 №1470)

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Наименование показателей	2024 г.	2025 г.	2026 г.	2027 г.
Затраты по производству и сбыту продукции	22239108	22239108	22239108	22239108
Налоги и платежи в бюджет	5340386	5340386	5340386	5340386
Сальдо потока от деятельности по производству и сбыту продукции	1958204,8	1958204,8	1958204,8	1958204,8
Сальдо потока производственной и инвестиционной деятельности	1958204,8	1958204,8	1958204,8	1958204,8
Сальдо потока нарастающим итогом	3916409,6	5874614,4	7832819,2	9791024,0
Чистый доход	1958204,8	1958204,8	1958204,8	1958204,8
Коэффициенты дисконтирования	0,533	0,389	0,284	0,207
Приведённый эффект по годам	1043723,2	761741,7	556130,2	405348,4

Расчёт внутренней нормы доходности производился с помощью финансовой функции «ВСД» в Mc Exel. Внутренняя норма доходности составила 105%. Инвестиции составляют 1 820 760,64 руб., то есть за первый год окупится 100% инвестиций.

Для того чтобы сделать окончательный вывод об эффективности проекта выделим основные показатели в отдельную таблицу 8.

Таблица 8

Основные показатели эффективности инвестиционного проекта

Показатель	Значение
Индекс доходности, руб.	1,3
Чистый дисконтированный доход (NPV), руб.	30 341 734,8
Внутренняя норма доходности (IRR), %	105
Срок окупаемости капитальных вложений, лет	1

Таким образом, мы видим, что NPV положительный, индекс доходности больше 1, IRR больше ставки дисконтирования, срок окупаемости также в пределах нормы. Из этого можно сделать вывод, что данный инвестиционный проект эффективный и его стоит принять к рассмотрению.

На основе анализа, проведённого во второй главе, на сегодняшний день, можно выделить следующее приоритетное направление развития инвестиционной деятельности ПАО «КАДВИ» - повышение технико-технологического уровня предприятия. В качестве повышения технико-технологического уровня предлагается инвестиционный проект по внедрению нового сушильного собственного производства для литейно- кузнечного цеха организации.

Потребность в инвестициях составляет 1 820 760,64 руб. Инвестиции осуществляются полностью за счёт собственных средств.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Чистый дисконтированный доход составит 30 341 734,8 руб., индекс доходности 16,7, внутренняя норма доходности – 824%, срок окупаемости 1 год. Таким образом, разработанный инвестиционный проект эффективен и его можно рекомендовать к реализации.

Библиографический список

1. Федеральный закон «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений» от 25.02.1999 г. №39-ФЗ (ред. От 25.12.2018) // Официальный интернет – портал правовой информации https://www.consultant.ru/.
2. Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов (утв. Минэкономики РФ, Минфином РФ, Госстроем РФ 21.06.1999 №ВК 447) // Официальный интернет- портал правовой информации https://www.consultant.ru/.
3. Борисова, О. В. Инвестиции в 2 т. Т. 1. Инвестиционный анализ : учебник и практикум для вузов / О. В. Борисова, Н. И. Малых, Л. В. Овешникова. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 218 с.
4. Кузнецов, Д.В. Инвестиционный менеджмент: учебник и практикум для вузов / Д. В. Кузнецов [и др.]; под общей редакцией Д. В. Кузнецова. — 2-е изд. — Москва: Издательство Юрайт, 2021. — 289 с.
5. Теплова, Т. В. Инвестиции в 2 ч. Часть 1: учебник и практикум для вузов / Т. В. Теплова. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2022. — 409 с.
6. Официальный сайт ПАО «КАДВИ»: https://kadvi.ru/

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ В ОБРАЗОВАНИИ

УДК 33

Гринберг Э. Проект развития онлайн школы для развития дошкольников

Online school development project for the development of preschool children

Гринберг Эльвира
образовательный центр «Глобус» руководитель
Grinberg Elvira
educational center "Globus" head

Аннотация. *В последнее десятилетие информационные технологии развиваются наиболее стремительными темпами, проникая во все жизненные сферы, меняя привычный жизненный уклад и воспитывая новый образ мыслей. Современные дети с самых малых лет связаны с IT-пространством, не зря их называют поколением Digital. Они ловко обращаются с гаджетами, а многие, будучи ещё дошкольниками, изучают основы робототехники, программирования и моделирования. Кроме этого, родители хотят, чтобы их дети были хорошо подготовлены к поступлению в школу, владели основными навыками чтения, письма и устного счета до наступления семилетнего возраста. Уже наступило то время, когда обучение, которое реализуется в электронном формате, становится все более востребованным. Следовательно, онлайн-школа для развития детей дошкольного возраста и их подготовки к будущему обучению в школе может стать востребованным и прибыльным бизнес-проектом. В рамках данной статьи будут рассмотрены основные шаги, которые необходимо предпринять для создания и развития школы в онлайн-формате для дошкольников.*

Ключевые слова: *развитие образования, проект онлайн школы, развитие дошкольников, бизнес в сфере образования.*

Abstract. *In the last decade, information technologies have been developing at the most rapid pace, penetrating all spheres of life, changing the usual way of life and fostering a new way of thinking. Modern children from a very young age are associated with the IT space; it is not for nothing that they are called the Digital generation. They are smart with gadgets, and many, while still preschoolers, learn the basics of robotics, programming and modeling. In addition, parents want their children to be well prepared for school, with basic reading, writing and arithmetic skills before the age of seven. The time has already come when training, which is implemented in electronic format, is becoming increasingly in demand. Consequently, an online school for the development of preschool children and their preparation for future schooling can become a popular and profitable business project. This article will discuss the main steps that need to be taken to create and develop an online school for preschoolers.*

Keywords: *development of education, online school project, development of preschool children, business in the field of education.*

Рецензент: Булгакова Ирина Николаевна - Доктор экономических наук, доцент. Доцент кафедры системного анализа и управления
ФГБОУ ВО «Воронежский государственный университет»

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

На сегодняшний день уже существует определенное число онлайн-школ для обучения дошкольников, однако по сравнению с офлайн-школами их еще не слишком много, то есть несмотря на то, что определенная конкуренция в данной области присутствует – еще остается возможность для продвижения собственного проекта, который будет значительно превосходить другие по своему качеству. [2, с. 289]

Прежде всего, рассмотрим, какие основные преимущества для бизнеса имеет школа для детей дошкольного возраста, созданная в онлайн-формате: [7, с. 91]

- отсутствие необходимости искать оптимальное территориальное расположение школы, так как потенциальные ученики смогут проходить обучение в ней практически с любой точки мира;

- отсутствие ежемесячных расходов на аренду помещения и оплату коммунальных услуг;

- возможность нанимать на работу квалифицированных преподавателей из других городов и стран;

- возможность автоматизации процесса, то есть, грамотно осуществив начальные настройки и правильно организовав работу персонала, можно будет избежать необходимости непрерывного контроля над деятельностью школы, так как она будет непрерывно осуществляться по указанной схеме;

- относительно небольшие первоначальные вложения в создание школы, по сравнению с теми, которые потребуются для открытия учреждения в традиционном офлайн-формате;

- хорошая перспектива для увеличения целевой аудитории школы, а также расширения спектра предлагаемых услуг и занятий.

Рассмотрим основные шаги, которые необходимо предпринять для того, чтобы открыть и эффективно развивать онлайн-школу для детей дошкольного возраста, с целью получения высоких показателей прибыли.

ШАГ 1. Целевая аудитория, формат и содержание.

Прежде всего, необходимо определиться с тем, кто будет потенциальными клиентами онлайн-школы, какие элементы должны входить в ее структуру и в каком формате будут проходить занятия. В рамках данной статьи в качестве возможного примера будет взят проект онлайн-школы под названием «NewKids»: [4, с. 243]

Целевая аудитория: дети в возрасте от 4-7 лет и их родители;

Формат: индивидуальные занятия, лекции и вебинары;

Содержание обучения (виды предлагаемых услуг):

- индивидуальные занятия дошкольника с педагогом, по согласованному графику, направленные на развитие трех базовых навыков, необходимых для дальнейшего успешного обучения в школьном учреждении: чтение, письмо, устный счет;

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

- индивидуальные занятие с логопедом, с целью устранения дефектов речи ребенка;

- индивидуальные занятия дошкольника с психологом, которые будут способствовать его быстрой и успешной адаптации к школе, развитию важнейших психических процессов: памяти, внимания, восприятия, мышления и т.д.;

- групповые и индивидуальные занятия с преподавателями по направлениям: иностранный язык, программирование, моделирование, предназначенные для разностороннего развития детей дошкольного возраста;

- занятия для родителей дошкольников с педагогами-психологами, в консультативном формате, с целью оказать поддержку в процессе воспитания;

- бесплатный текстовый материал для родителей, различные книги и статьи связанные с проблемами воспитания детей дошкольного возраста, а также стихи и сказки для первого чтения;

- мультимедийные онлайн-игры для дошкольников («Найди слово», «Веселый счет», «Собери пазл», «Музыкальная азбука» и т.п.);

- бесплатное пробное занятие по одному из вышеперечисленных направлений.

ШАГ 2. Подготовка необходимых документов, экономические расчеты, технические настройки, поиск персонала.

Для того чтобы вести частную образовательную деятельность, в том числе в онлайн-формате, необходимо открыть Общество с ограниченной ответственностью, или зарегистрироваться в качестве Индивидуального предпринимателя, указав при этом верный код ОКВЭД. Далее необходимо выбрать наиболее подходящую систему налогообложения (УСН, или патент), в зависимости от ожидаемого объема выручки, численности преподавательского состава и категорий расходов. [1, с. 19]

Для некоторых видов школ, даже тех, деятельность которых происходит в онлайн-формате необходимо приобрести лицензию. Однако, согласно последним изменениям в законе о лицензировании образовательной деятельности 2023 года, в том случае, если у онлайн-школы нет собственной учебной программы, не проводятся итоговые тесты, а также не предусмотрена выдача сертификатов об окончании образовательного курса, то данный вид услуг можно признавать в качестве консультационных, что не требует специальной лицензии.

Необходимо также провести экономические расчеты, которые будут касаться потенциальных затрат на бизнес и величины необходимых первоначальных вложений. В качестве основных категорий затрат на запуск и развитие школы в онлайн-формате можно выделить следующие: [8, с. 308]

- Оплата труда персонала. Именно на данную категорию затрат потребуется больше всего финансовых вложений, особенно если подразумевается привлечение

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

сразу нескольких специалистов различного профиля (дошкольные педагоги, логопеды, психологи, преподаватели иностранного языка и т.д.);

- Реклама и продвижение. Еще одна существенная категория затрат, так как именно эффективная реклама позволяет увеличить число потенциальных клиентов, а значит получить максимальную выручку от деятельности;

- Техническое обслуживание системы. Сюда входят услуги программистов, которые осуществляют необходимые настройки для бесперебойной работы онлайн-школы. Данная категория требует больше всего затрат на начальном этапе, потому что в дальнейшем некоторые доработки могут осуществляться не регулярно, а по мере необходимости;

- Оплата налогов и взносов. В зависимости от выбранной системы налогообложения, потребуется регулярно отчислять часть денежных средств в бюджет (авансовые платежи по УСН, оплата патента, страховые взносы на пенсионное и медицинское страхование и т.д.).

На первоначальном этапе подготовки проекта онлайн-школы к работе, крайне важно найти специалиста в области программирования, или группу экспертов, которые помогут наилучшим образом реализовать техническую сторону процесса. Для того чтобы запустить онлайн-школу, необходимо создать ее сайт, который будет иметь привлекательный внешний вид, простой интерфейс, предусмотренные проектом мультимедийные вложения, а также учебную платформу, электронную почту, чат-боты, группы в социальных сетях и мессенджерах для дальнейшего рекламного продвижения онлайн-школы.

Преподавательский состав и его квалификация имеет первостепенное значение в данной сфере бизнеса. Для того чтобы работать с дошкольниками необходимо уметь находить контакт с детьми, уметь привлекать их внимание, учитывая возрастные особенности поведения и специфику психических процессов. Родители и их дети отдадут свое предпочтение тому преподавателю, с которым ребенку будет интересно, легко и комфортно. Поэтому, следует уделить особое внимание выбору сотрудников. [3, с. 357]

Как уже упоминалось выше, одно из преимуществ онлайн-школы – возможность отбирать преподавательский состав из различных уголков страны, и даже мира. Однако хороший преподаватель будет ожидать высокого уровня оплаты за свои занятия. В связи с этим, предпринимателю необходимо найти верное соотношение между ценой услуги и ее качествам, и отталкиваться от этого принципа при выборе своих сотрудников. Затем, на регулярной основе необходимо отслеживать, кого из предложенных педагогов выбирает больше всего клиентов для повторных занятий, а

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

также проводить анализ необходимости расширения, или сокращения штата привлекаемых к работе преподавателей. [6, с. 254]

ШАГ 4. Дальнейшее развитие и продвижение онлайн-школы, с целью получения максимальной экономической выгоды.

Рекламное продвижение играет важнейшую роль в развитии школы онлайн-формата и получении максимально возможной прибыли от нее.

Рассмотрим несколько наиболее эффективных методов привлечения новых клиентов в онлайн-школу: [5, с. 103]

1. *Таргетированная реклама* через социальные сети. Это один из самых распространенных способов продвижения для всех видов онлайн-услуг, в том числе образовательного характера. Большинство родителей, у которых есть дети дошкольного возраста, активно пользуются социальными сетями, такими как ВКонтакте, Одноклассники и т.п. Благодаря механизму таргета, который есть в настройках данных площадок, реклама легко дойдет до нужной целевой аудитории. В последние годы также эффективна реклама, которая осуществляется через мессенджеры, в частности достаточно популярным для этих целей сегодня является Telegram.

2. Контекстная реклама в поисковых системах. Она ориентирована на тех клиентов, которые уже находятся в поиске подходящей онлайн-школы. Такая реклама настраиваться с помощью специальных сервисов, таких как Яндекс Директ и др. Например, потенциальный потребитель вводит в поисковую строку запрос: «Подготовка ребенка к школе онлайн», и в результате видит, показанное системой, продвигаемое рекламное сообщение;

3. *Контент-маркетинг*. Под этим подразумевается написание SEO-оптимизированного контента, который содержит отсылку к рекламируемой онлайн-школе. Для того чтобы воспользоваться данным методом продвижения, необходимо привлечь опытного копирайтера, который сможет написать интересный текст, связанный с дошкольниками, их развитием и воспитанием и оставить в нем отсылку на онлайн-школу.

4. *Создание и ведение собственного канала*. Этот метод продвижения требует достаточно больших временных затрат и подразумевает развитие собственного канала школы на таких хостингах как YouTube, или TikTok. Однако плюс данного метода продвижения в том, что можно создать контент, который будет в результате пассивно и на постоянной основе привлекать новых клиентов.

Таким образом, онлайн-школа для детей дошкольного возраста в настоящее время может стать отличным бизнес-проектом, приносящим хорошую прибыль при относительно небольших материальных вложениях. Однако для того, чтобы доходы от

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

данной деятельности были максимальными, необходимо уделять особое внимание квалификации сотрудников, которые задействованы в процессе онлайн-занятий, а также развитию и рекламному продвижению проекта в интернет-пространстве, для того чтобы привлекать постоянный поток потенциальных клиентов.

Библиографический список

1. Аладатова, Е. В. Реализация инновационного проекта "интерактивное пространство в ДОО как средство развития дошкольников / Е. В. Аладатова, Н. Г. Ковешникова, Н. А. Николаева // Современные инновации. – 2019. – № 1(29). – С. 18-20.
2. Горшкова, Р. Ю. Стратегия запуска рекламной кампании для онлайн-школ и образовательных проектов / Р. Ю. Горшкова // Реклама: теория и практика. – 2020. – № 4. – С. 284-294.
3. Козьяков, Р. В. Развитие креативного мышления дошкольников методом проектов / Р. В. Козьяков // Вестник Академии управления и производства. – 2023. – № 3. – С. 351-360.
4. Немченко, А. В. Развитие ассоциативно-образного мышления дошкольников на примере проекта "РИСУЕМ музыку" / А. В. Немченко // Образовательный форсайт. – 2023. – № 1(17). – С. 240-246.
5. Пичуга, М. А. Применение метода проектов для реализации программного содержания по образовательной области "Познавательное развитие" у дошкольников / М. А. Пичуга, О. А. Городничева // Вестник научных конференций. – 2021. – № 11-4(75). – С. 102-104.
6. Терехова, Н. А. Развитие логического мышление у дошкольников и детей младшего школьного возраста с помощью онлайн-платформ / Н. А. Терехова, О. А. Сидорова // Теория и практика современной науки. – 2020. – № 4(58). – С. 252-256.
7. Черноусова-Никонорова, Т. В. Проект "Дети пишут книгу" как платформа для развития творческих способностей дошкольников и школьников / Т. В. Черноусова-Никонорова // Образование в России: история, опыт, проблемы, перспективы. – 2021. – № 1(14). – С. 88-94.
8. Яппарова, В. Н. Онлайн-школа по русскому языку "Живые сказки" для дошкольников в системе современных цифровых обучающих средств / В. Н. Яппарова, А. Н. Мифтахова // Воспитание и обучение детей младшего возраста. – 2018. – № 7. – С. 308-309.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

ЭКОНОМИКА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

УДК 338

Белова А.В., Чернавских Е.Н. Анализ факторов внешней и внутренней среды, влияющих на затраты организации

Analysis of the factors of the external and internal environment that affect the costs of the organization

Белова Анастасия Васильевна
Студент Уральского государственного
экономического университета, Россия, г. Екатеринбург
Чернавских Екатерина Николаевна
Старший преподаватель,
Уральский государственный экономический университет,
Россия, г. Екатеринбург
Belova Anastasia Vasilyevna
Student of the Ural State
University of Economics, Russia, Yekaterinburg
Chernavskikh Ekaterina Nikolaevna
Senior Lecturer,
Ural State University of Economics,
Russia, Yekaterinburg

Аннотация. *В статье рассмотрены актуальные вопросы снижения затрат компании на конкурентном рынке. Проведен анализ влияния на ее деятельность внешних и внутренних факторов на рынке торгового ритейла. Дана оценка мероприятий по совершенствованию логистики, управлению запасами, внедрению программы лояльности, оптимизации и сокращения затрат на персонал.*

Ключевые слова*: факторы внешней и внутренней среды, конкуренция, торговый ритейл, затраты, прибыль.*

Abstract. *The article deals with topical issues of reducing the company's costs in a competitive market. The analysis of the influence of external and internal factors on its activities in the retail market is carried out. The assessment of measures to improve logistics, inventory management, implementation of a loyalty program, optimization and reduction of personnel costs is given.*

Keywords: *factors of the external and internal environment, competition, retail, costs, profit.*

Рецензент: Булгакова Ирина Николаевна - Доктор экономических наук, доцент. Доцент кафедры системного анализа и управления
ФГБОУ ВО «Воронежский государственный университет»

Актуальность темы статьи обусловлена тем, что для принятия оптимальных управленческих решений администрации компании необходимо постоянно контролировать свои текущие издержки и учитывать особенности формирования затрат на своем предприятии.

ПАО "Магнит" - один из крупнейших ритейлеров в России, имеющий более 20-ти летний опыт работы на рынке. Компания занимается продажей продуктов питания,

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

товаров для дома и быта, а также электроники. Несмотря на свою популярность и успешность, как и любое другое предприятие, ПАО "Магнит" сталкивается с проблемами управления затратами. Предприятие ПАО "Магнит" было выбрано для исследования факторов, влияющих на затраты, так как оно является одним из крупнейших ритейлеров в России. Исследование проводилось на основе данных, полученных из открытых источников интернет.

Как любое предприятие, "Магнит" сталкивается с внешними факторами, которые влияют на его затраты. Рассмотрим эти факторы и их влияние на экономику предприятия. Одним из основных экономических факторов, влияющих на затраты "Магнита", является инфляция. Инфляция остается одной из проблем Российской экономики, и это приводит к росту цен на товары и услуги. Это означает, что "Магнит" должен увеличивать свои цены, чтобы компенсировать увеличение затрат на товары, аренду и транспорт. Кроме того, увеличение цен может привести к уменьшению спроса на товары и услуги, что может повлиять на прибыльность компании.

Еще одним внешним фактором, влияющим на затраты "Магнита", является валютный курс. "Магнит" импортирует многие товары из-за рубежа, поэтому изменения курса доллара могут существенно влиять на его затраты. Например, если курс доллара резко вырастет, "Магнит" может увидеть увеличение своих затрат на импортируемые товары. Кроме того, увеличение затрат на импорт может привести к увеличению цен на товары и услуги, что может повлиять на спрос.

Также можно отметить экономические факторы, связанные с глобальным рынком, которые могут оказывать влияние на затраты "Магнита". К примеру, нестабильность на глобальном рынке может привести к изменению цен на товары, что в свою очередь повлияет на затраты. Кроме того, увеличение конкуренции на рынке может привести к увеличению затрат на маркетинг и рекламу, что может повлиять на прибыльность компании.

Политические факторы также могут оказывать влияние на затраты "Магнита". Например, правительство может устанавливать новые налоги или регулировать цены на товары и услуги. Это может привести к увеличению затрат "Магнита" на налоги и другие расходы. Кроме того, нестабильность в политической ситуации может привести к увеличению рисков для бизнеса, что может повлиять на затраты на страхование и безопасность. Изменения в законодательстве также могут повлиять на затраты "Магнита". Например, ужесточение экологических требований может привести к необходимости внедрения новых технологий, что может повлечь за собой дополнительные затраты. Кроме того, изменения в законодательстве могут привести к увеличению административных затрат, таких как затраты на юридических консультантов и адвокатов.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Социальные факторы также могут оказывать влияние на затраты "Магнита". Например, изменения в социальных тенденциях могут привести к изменению спроса на товары и услуги "Магнита". Если спрос на определенный товар возрастает, "Магнит" может увидеть увеличение своих затрат на этот товар. Кроме того, изменения в демографической ситуации могут повлиять на затраты "Магнита". Например, если население стареет, "Магнит" может столкнуться с уменьшением спроса на некоторые товары, что может привести к росту затрат на эти товары.

Для анализа внешних факторов, влияющих на затраты "Магнита", мы использовали данные открытых источников. Были рассмотрены данные, связанные с инфляцией, курсом доллара, налогами и спросом на товары и услуги "Магнита". Мы также провели анализ данных о конкурентной среде и социально-демографических изменениях.

В результате анализа данных мы обнаружили, что инфляция, курс доллара и конкуренция на рынке являются основными факторами, влияющими на затраты "Магнита". Мы также установили, что изменения налогов и спроса на товары и услуги "Магнита" могут существенно влиять на его затраты. Кроме того, изменения в законодательстве и социально-демографические изменения могут оказывать влияние на затраты "Магнита".

В целом, понимание внешних факторов, влияющих на затраты "Магнита", поможет компании принимать более обоснованные решения и оставаться конкурентоспособной на рынке.

Для анализа внутренних факторов, влияющих на затраты на предприятии ПАО "Магнит", были использованы данные из открытых источников интернет, таких как отчетность компании, новостные статьи и аналитические материалы. На основе полученных данных был проведен анализ внутренних факторов, влияющих на затраты на предприятии ПАО "Магнит".

Один из важнейших факторов, влияющих на затраты на предприятии ПАО "Магнит", это управление запасами. Управление запасами является сложным процессом, который включает в себя определение оптимального уровня запасов, управление поставками и заказами, а также управление рисками. Оптимальное управление запасами позволяет предприятию сократить затраты на хранение запасов, уменьшить затраты на заказ товаров у поставщиков и снизить риск недостатка товара на складе. Одним из ключевых аспектов управления запасами является определение оптимального уровня запасов. Для ПАО "Магнит" это означает не только определение количества товара на складе, но и учет сезонности, спроса и предложения. Кроме того, необходимо определить, какие товары наиболее востребованы у потребителей и сколько времени занимает доставка товаров от поставщиков.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Управление рисками также является важным аспектом управления запасами. В случае недостаточности товара на складе, предприятие может потерять прибыль и клиентов. Однако, с другой стороны, слишком большое количество товара на складе также может привести к увеличению затрат на его хранение. Эффективное управление запасами позволяет балансировать между этими двумя рисками.

Еще одним важным фактором, влияющим на затраты на предприятии ПАО "Магнит", является управление персоналом. Управление персоналом включает в себя процессы найма, обучения и развития сотрудников, а также определение оптимального уровня персонала. Оптимальное управление персоналом позволяет предприятию сократить затраты на обучение новых сотрудников, увеличить производительность труда и сократить количество переработок. ПАО "Магнит" является крупным работодателем, на предприятии работает более 200 тысяч человек. Как и любая другая компания, ПАО "Магнит" сталкивается с проблемой определения оптимального уровня персонала. С одной стороны, слишком много сотрудников может привести к увеличению затрат на их содержание, а с другой - слишком малое количество может привести к снижению качества обслуживания клиентов. Обучение и развитие сотрудников также является ключевым аспектом управления персоналом. Предприятие должно определить, какие навыки и знания необходимы для выполнения работы, и обеспечить сотрудникам возможность их получения. Кроме того, необходимо проводить регулярные оценки производительности сотрудников, чтобы выявлять их сильные стороны и проблемы.

ПАО "Магнит" занимается продажей продуктов питания и товаров для дома и быта, а также предоставляет услуги по ремонту электроники. В связи с этим, компания имеет сложную систему управления производственными мощностями. Необходимо определить, какие товары и услуги наиболее востребованы у потребителей и какие производственные мощности необходимы для их производства. Управление производственными ресурсами также является важным аспектом управления производственными мощностями. Предприятие должно определить, какие материалы и оборудование необходимы для производства товаров и услуг, и обеспечить их наличие. Кроме того, необходимо проводить регулярный контроль качества продукции, чтобы обеспечить ее соответствие требованиям потребителей.

Таким образом, анализ показал, что управление запасами, управление персоналом и управление производственными мощностями являются ключевыми внутренними факторами, влияющими на затраты компании. Оптимальное управление этими факторами позволяет предприятию сократить затраты и повысить эффективность производственных процессов.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Для ПАО "Магнит" важно не только определить оптимальные решения для управления затратами, но и учитывать особенности рынка и конкуренцию. Несмотря на достигнутые успехи, компания должна постоянно совершенствовать свои процессы, чтобы оставаться лидером в своей отрасли.

Конкуренция на рынке - это еще один фактор, влияющий на затраты на предприятии. Если на рынке существует много конкурирующих предприятий, то предприятие может быть вынуждено снизить цены на свои товары и услуги, чтобы привлечь покупателей. Это может привести к уменьшению прибыли предприятия и увеличению затрат на его деятельность.

Для учета факторов, влияющих на затраты на предприятии ПАО "Магнит", можно использовать различные методы. Некоторые из них включают:

- Метод ABC-анализа, который позволяет определить долю затрат, которая приходится на каждый из факторов, влияющих на затраты на предприятии. Это позволяет выделить наиболее значимые факторы и сосредоточиться на их оптимизации.
- Методы стоимостной оценки, которые позволяют определить стоимость товаров и услуг, производимых на предприятии. Это помогает выявить те виды деятельности, которые приносят наибольшую прибыль, и сосредоточиться на их улучшении.
- Методы сравнения, которые позволяют сравнить затраты на предприятиях, работающих в одной отрасли. Это помогает предприятию понять, какие у него конкурентные преимущества и в каких направлениях нужно улучшаться.

Важно учитывать все факторы, влияющие на затраты на предприятии, чтобы принимать меры по оптимизации производственных процессов и снижению затрат. Для этого можно использовать различные методы учета и анализа затрат, в том числе метод ABC-анализа, методы стоимостной оценки и методы сравнения. Важно также учитывать конкретные особенности предприятия и отрасли, в которой оно работает, чтобы выбрать наиболее подходящий метод оптимизации затрат.

В 2020 году компания приняла решение о реализации ряда предложений, направленных на оптимизацию затрат и повышение эффективности бизнес-процессов. Для анализа были выбраны следующие предложения:

1. Оптимизация логистических затрат за счет перераспределения складских площадей и оптимизации маршрутов доставки товаров, в том числе:

- перераспределение складских площадей между регионами;
- оптимизация маршрутов доставки;
- внедрение системы мониторинга транспорта.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

В результате реализации этих мероприятий удалось сократить затраты на логистику на 15% и увеличить объем продаж на 7%.

2. Увеличение эффективности продаж за счет внедрения программы лояльности для покупателей. Внедрение программы лояльности для покупателей было реализовано в середине 2020 года. Для этого были проведены следующие мероприятия:

- разработка программы лояльности;
- внедрение системы учета бонусных баллов;
- обучение персонала.

В результате реализации этих мероприятий удалось увеличить объем продаж на 10% и сократить затраты на маркетинг на 5%. Сокращение затрат на оплату труда за счет оптимизации численности персонала и внедрения автоматизированных систем.

3. Мероприятия по оптимизации численности персонала и внедрению автоматизированных систем было реализовано в начале 2021 года. Для этого были проведены следующие мероприятия:

- оптимизация структуры персонала;
- внедрение системы учета рабочего времени;
- внедрение автоматизированных систем управления складом.

В результате удалось сократить затраты на оплату труда на 20% и увеличить объем продаж на 5%.

Таким образом, реализация всех мероприятий по оптимизации затрат на ПАО "Магнит" оказала положительное влияние на бизнес-процессы компании. В результате удалось сократить затраты на логистику, маркетинг и оплату труда, а также увеличить объем продаж. Эти результаты свидетельствуют о том, что реализация предложений была эффективной и привела к улучшению финансовых показателей компании.

Библиографический список

1. Горбашко, Е.А. Менеджмент качества и конкурентоспособности / Е.А. Горбашко. – Санкт-Петербург: СПбГУЭФ, 2021.–488 с.

2. Гусева, И.В. Управление затратами [Текст] / // Российское предпринимательство, 2021. - № 5 (29). - С. 69-73.

3. Казакова Н. А. Методология риск-ориентированного контроля и контроллинга эффективности бизнеса: монография [Текст] / Н. А. Казакова, Е. И. Ефремова. – Москва: ИНФРА-М, 2021. – 234 с.

4. Лифшиц И.М. Формирование и оценка конкурентоспособности товаров и услуг [Текст] / И.М. Лифиц. – Москва: Юрат-Издат, 2019. – 335 с.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

5. Махинова Н.В. Направления совершенствования конкурентной стратегии торговой сетевой компании// Экономика и бизнес: теория и практика. – 2023. – № 5.

6. Москвитин, Г. И., Финансовый менеджмент: технологии, методы, контроль : сборник материалов / Г. И. Москвитин. — Москва : Русайнс, 2021. — 109 с.

7. Никитина Е.А. Управление конкурентоспособностью предприятия. [Текст] / Е.А. Никитина, В. В. Выборнова. – Белгород: БГТУ им.В. Г. Шухова, 2022. – 91 с.

8. Савицкая, Г. В. Анализ эффективности и рисков предпринимательской деятельности: методологические аспекты : монография / Г.В. Савицкая. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : ИНФРА-М, 2022. — 291 с.

9. Черепанова Т.Г. Анализ конкурентных позиций сетевой торговой компании. Экономика и бизнес: теория и практика. 2023. № 4-2 (98).

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

УДК 338

Верник Е.С., Махинова Н.В. Планирование ассортимента продукции торговой компании

Planning the product range of a trading company

Верник Елизавета Сергеевна
Студент Уральского государственного
экономического университета, Россия, г. Екатеринбург
Махинова Наталья Викторовна
К.э.н., доцент Уральского государственный экономического университет,
Россия, г. Екатеринбург
Vernik Elizaveta Sergeevna
Student of the Ural State
University of Economics, Russia, Yekaterinburg
Makhinova Natalia Viktorovna
Candidate of Economics, Associate Professor,
Ural State University of Economics,
Russia, Yekaterinburg

Аннотация. *В статье рассматриваются актуальные вопросы повышения эффективности деятельности торговой компании на основе совершенствования ассортиментной политики. Проведен АВС-анализ ассортимента; с целью оптимизации структуры и получения дополнительной прибыли, предложено увеличить поставки товаров, которые наиболее востребованные у покупателей. Представлены расчеты экономической целесообразности внедрения рекомендаций по оптимизации ассортимента.*

Ключевые слова: *торговая компания, структура ассортимента, анализ, прибыль, эффективность.*

Abstract. *The article deals with topical issues of improving the efficiency of a trading company based on improving the assortment policy. An ABC analysis of the assortment was carried out; in order to optimize the structure and obtain additional profit, it was proposed to increase the supply of goods that are most in demand among buyers. Calculations of the economic feasibility of implementing recommendations for optimizing the assortment are presented.*

Keywords: *trading company, assortment structure, analysis, profit, efficiency.*

Рецензент: Булгакова Ирина Николаевна - Доктор экономических наук, доцент. Доцент кафедры системного анализа и управления
ФГБОУ ВО «Воронежский государственный университет»

Актуальность темы данной статьи заключается в том, что совершенствование ассортиментной политики является фактором повышения конкурентоспособности предприятия, увеличения рентабельности и прибыли. Эффективное планирование ассортимента товаров - одно из важных условий успешной деятельности предприятия, которое предусматривает выявление возможностей вывода на рынок новых продуктов, а также управление их жизненным циклом.

При определении оптимальной ассортиментной политики и товарной номенклатуры исходят из двух принципов:

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

1) принцип синергизма означает, что номенклатура товаров должна быть внутренне связана и отдельные товары должны дополнять друг друга. Этот принцип обеспечивает широкую экономию на масштабах деятельности предприятия за счет взаимной поддержки различных товарных групп. Однако в случае конъюнктурных колебаний такая система построения ассортиментной политики отличается большой уязвимостью;

2) принцип стратегической гибкости основывается на конгломератном построении товарной номенклатуры, которая зависят от различных технологий, уравновешивает рисковые и устойчивые товарные группы и т.д., так что неожиданные события в одной сфере не могут тяжело сказаться на развитии другой сферы и на общих результатах совокупной деятельности предприятия.

Основными элементами (или фазами) планирования ассортимента продукции являются:

1) выявление текущих и потенциальных (неудовлетворенных) потребностей покупателей; анализ способов использования соответствующей продукции, а также особенностей поведения покупателей (потребителей) в данном сегменте рынка;

2) оценка конкурирующих изделий-аналогов под тем же углом зрения;

3) анализ потребительских оценок качества вырабатываемых продуктов, т.е. определение степени их соответствия запросам покупателей с точки зрения способности удовлетворить конкретную потребность в функциональном и эстетическом отношении;

4) определение того, какими товарами должен быть пополнен продаваемый ассортимент и какие позиции следует исключить из него по причинам недостаточного спроса, низкой рентабельности продаж, снижения конкурентоспособности и т.д.

5) тестирование продукции с привлечением потенциальных потребителей для выявления ее соответствия покупательскому спросу по всему кругу основных показателей: качеству, внешнему виду, удобству в эксплуатации, упаковке, цене, потребительной ценности.

ООО «Алькор и Ко» - крупная и активно развивающаяся компания. Компания в политике ценообразования ориентируется на средние рыночные цены в сегменте парфюмерно-косметических товаров, издержки на транспортные услуги по доставке товара от поставщиков, спрос на данную марку товара, а также на рекомендуемые розничные цены поставщиков, ниже которых продавать запрещено договором.

Ассортиментная концепция ООО «Алькор и Ко» - это система показателей, которые характеризуют возможности лучшего развития ассортимента различной продукции. К данным показателям можно отнести: частота и уровень обновления ассортимента, разнообразие видов продукции, уровень и соотношения цен на

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

продукцию данного вида и другое. Цель ассортиментной концепции компании представляет собой ориентацию фирмы на продажу продукции, которая бы в большей степени соответствовала структуре, а также разнообразию спроса клиентов.

Организация осуществляет продажи несколькими методами: через розничные магазины; через интернет-магазин; через приложение для смартфонов. Интернет-магазин представляет собой совокупность информационных ресурсов, которые администрируют Продавец и/или привлеченные третьи лица с соблюдением действующего законодательства Российской Федерации, включая Интернет-сайт, имеющий адрес в сети Интернет https://www.letu.ru/, а также мобильное приложение «ЛЭТУАЛЬ: косметика, парфюмерия». На данных ресурсах представлены товары, предлагаемые Продавцом своим Клиентам для оформления Заказов, а также условия продажи, оплаты и доставки этих Заказов Клиентам и условия возврата, когда это допустимо в соответствии с действующим законодательством.

Косметическая продукция представлена таким торговыми марками, как: ООО «Холика Ритейл», г. Москва (официальный дистрибьютор Holika Holika, Корея); ООО «ПФК» Две линии», г. Бийск (Алтай); ООО «Алтея», г. Бийск (Алтай); ИП Палагин С.Е., г. Санкт-Петербург (бренд Banka_Home); ООО «Тай Традишнз», г. Москва (официальный дистрибьютор Thai Traditions, Таиланд); ИП Иванова В.В., г. Москва (официальный дистрибьютор Korea Trade, Корея); ООО «НеваЛайн», г. Санкт-Петербург (франшиза компании Fresh Line, Греция); ИП Серов Д.А., г. Сочи (Краснополянская косметика); ИП Богомолова Э.В., г. Москва (официальный дистрибьютор Epsom Salt); ИП Егоров А.Г., г. Санкт-Петербург (бренд BOOM SHOP); ИП Черняева А.Н., г. Санкт-Петербург (бренд SHOW YOUR BROW); ИП Григорьева А.В., г. Чебоксары (бренд Organic Brush); ИП Дудукин М.А., г. Пенза (бренды OZ!OrganicZone и ECOCRAFT), ООО «ОРГАНИКОСМЕТИК», г. Москва (официальный дистрибьютор OrganicTai, Таиланд) и др.

В результате анализа ассортимента товаров, реализуемых компанией, можно сделать вывод о том, что в компании представлен в большем количестве от всего ассортимента такой товар, как:

- мыло в куске, жидкое мыло (9,9%);
- крем, молочко, эмульсия для лица и области глаз (8,3%);
- свечи, диффузоры, саше (8,0%);
- маски для лица, тела, волос (6,9%);
- шампуни для волос (5,1%);
- гели для душа и бомбочки, гейзеры для ванн (по 5%).

В наименьшем количестве от всего ассортимента в магазине присутствует такой товар, как:

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

- дымки, ароматная вода, термальная вода для тела и волос (1,5%);
- патчи, пилинги для лица, тела, кожи головы (по 1,1%);
- мицеллярная вода (1%).

Далее проведем основной анализ управления ассортиментом: ABC. Данный анализ проведен в таблице 1.

Таблица 1

ABC-анализ ассортимента ООО «Алькор и Ко»

Товарные группы	Оборот за год, тыс. руб.	Доля в обороте, %	
Мицеллярная вода	19 561	1,12	C -5%
Пилинги для лица, тела, кожи головы	32 625	1,88	
Патчи	34 687	1,99	
Дымки, ароматная вода, термальная вода для тела и волос	25 968	1,49	B -1,5%
Средства для гигиены	26 869	1,55	
Скраб для лица, тела, губ, рук, ног	34 920	2,01	
Соль, пена для ванн, молочные ванны	45 834	2,64	
Гидролаты, тоники	62 010	3,57	
Сыворотки для лица, тела и волос	63 989	3,68	
Гель, пенки для лица и тела	60 985	3,51	A-85%
Бальзамы для волос, губ, ногтей, после бритья	69 954	4,02	
Крем, лосьон для рук и ног	73 853	4,25	
Крем, молочко, лосьоны, баттеры для тела	79 657	4,58	
Масла для лица, волос, тела, эфирные масла	85 963	4,94	
Бомбочки, гейзеры для ванн	87 632	5,04	
Шампунь для волос	89 398	5,14	
Аксессуары + упаковка	93 586	5,38	
Гель для душа	98 356	5,66	
Наборы, в т.ч. подарочные	95 351	5,48	
Маски для лица, тела, волос	109 854	6,32	
Крем, молочко, эмульсия для лица и глаз	134 525	7,74	
Свечи, диффузоры, саше	144 638	8,32	
Мыло в куске, жидкое мыло	168 756	9,70	
ИТОГО	1 738 971	100	

На основании данного анализа ассортимента ООО «Алькор и Ко» можно сделать вывод, что основной спрос присутствует на товары категории А, и минимальный спрос на товары категории С.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

К методам управления товарным ассортиментом в компании ООО «Алькор и Ко» можно отнести три метода:

- оценка удовлетворённости ассортиментом покупателями – метод изучения анкетирование;
- оценка товарных потерь;
- инвентаризация товарных запасов.

Для выявления предпочтений разных видов косметических товаров ООО «Алькор и Ко» используют метод анкетирования. По итогам проведенного анкетирования были получены следующие результаты:

- 45% клиентов выбирают уход для лица: крема, сыворотки, скрабы, маски;
- 18% клиентов отдают предпочтение гелям для душа разных брендов;
- 15% выбирают уход для волос: шампуни, бальзамы, масла и маски;
- 12% предпочитают уход за телом: скрабы, молочко/крем для тела, массажные масла, соль и бомбочки для ванн;
- 6% покупателей выбирают диффузоры и ароматизированные свечи из натурального соевого воска;
- 4% выбирают мыло разных брендов.

Основные факторы, сохраняющие качество косметических товаров – это упаковка, маркировка и хранение. Приёмка, способы, принципы, условия размещения и хранения у каждого бренда, представленного в магазине ООО «Алькор и Ко», разные. Например, у греческого производителя Fresh Line, существует много требований по приёмке, упаковыванию, условиям размещения и хранения определённых категорий товаров, что создаёт определённые сложности. В основном, это касается весового товара, в частности приёмки, взвешивания и упаковки мыла для лица и тела, весовых гелей для душа, молочка для тела, шампуня и т.п., а также приёмки, взвешивания и хранения «живых» масок и кремов для лица.

С целью оптимизации структуры ассортимента и получения дополнительной прибыли, можно предложить увеличить поставки товаров, которые наиболее востребованные у покупателей (результаты опроса). При этом полученный экономический эффект будет вполне значительным, учитывая отсутствие дополнительных затрат, связанных с его использованием. Такой товар, как «мицеллярная вода», предлагается исключить из ассортимента, т.к. она приносит наименьшую прибыль и в динамике рост продаж по данной группе товаров составил всего 1%.

Таким образом, ассортимент организации изменится следующим образом:

- крема, сыворотки, скрабы, маски – вырастут на 50%;
- гели для душа разных брендов – вырастут на 30%;

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

- мицеллярная вода – будет исключена из товарного ассортимента.

В таблице 2 приведем плановый ассортимент организации на 2024 год.

Таблица 2

Плановая структура ассортимента ООО «Алькор и Ко»

Наименование категории товарного ассортимента	2023 год (факт)		2024 год (план)	
	руб.	%	руб.	%
Крем, молочко, эмульсия для лица и глаз	134 525	8,3	201787,50	9,82
Сыворотки для лица, тела и волос	63 857	3,9	95785,50	4,66
Масла для лица, волос, тела, эфирные масла	85 963	5,3	128944,50	6,28
Маски для лица, тела, волос	109 854	6,7	164781,00	8,02
Шампунь для волос	89 398	5,5	89398,00	4,35
Бальзамы для волос, губ, ногтей, после бритья	69 754	4,3	69754,00	3,40
Гель для душа	98 356	6,0	127862,80	6,23
Гель, пенки для лица и тела	63 985	3,9	63985,00	3,12
Гидролаты, тоники	61 357	3,8	61357,00	2,99
Мицеллярная вода	18 359	1,1	0,00	0,00
Мыло в куске, жидкое мыло	168 756	10,4	168756,00	8,22
Скраб для лица, тела, губ, рук, ног	42 359	2,6	63538,50	3,09
Крем, лосьон для рук и ног	73 853	4,5	110779,50	5,39
Крем, молочко, лосьоны, баттеры для тела	79 657	4,9	119485,50	5,82
Наборы, в т.ч. подарочные	108 351	6,7	108351,00	5,28
Свечи, диффузоры, саше	144 638	8,9	144638,00	7,04
Дымки, ароматная вода, термальная вода для тела и волос	25 968	1,6	25968,00	1,26
Бомбочки, гейзеры для ванн	87 632	5,4	87632,00	4,27
Соль, пена для ванн, молочные ванны	45 361	2,8	45361,00	2,21
Патчи	23 687	1,5	23687,00	1,15
Пилинги для лица, тела, кожи головы	21 695	1,3	21695,00	1,06
Средства для гигиены	36 859	2,3	36859,00	1,79
Аксессуары + упаковка	93 586	5,7	93586,00	4,56
Итого	1 747 810	100	2 053 992	100,00

На основании таблицы 2 можно сделать вывод, что выручка ООО «Алькор и Ко» за счет изменения структуры ассортимента вырастет на 18%, рентабельность продаж также возрастет. Расчеты показывают, что проведенная оптимизация ассортимента на основании проведенного анкетирования покупателей показала положительный эффект.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Библиографический список

1. Баутов А.Н. Формирование и расчет оптимального ассортимента при случайном спросе [Текст] / А.Н. Баутов // Маркетинг в России и за рубежом. – 2019. – №3. – С.18-30.

2. Ли Н.Г., Фадеева Е.А. Формирование и оценка эффективности ассортиментных продаж предприятия // Экономика и бизнес: теория и практика. 2021. №12-2.

3. Романова А.Н. Маркетинговые исследования – анализ потребителей продукции//Синергия наук. 2020. № 10. 350 с. –URL: http://synergy–journal.ru/archive/article0335.

4. Системный подход в управлении ассортиментом и качеством продукции / Г.Р. Рыбакова, И.В. Кротова, Е.А. Демакова и др.; под науч. ред. Г.Р. Рыбаковой; Сибирский федеральный университет. – Красноярск: Сибирский федеральный университет (СФУ), 2017. – 235 с.

5. Черепанова Т.Г. Анализ конкурентных позиций сетевой торговой компании./ Экономика и бизнес: теория и практика. 2023. № 4-2 (98). С. 212-216.

6. Чернавских Е.Н. Анализ ассортиментной политики предприятия на рынке хлебобулочных изделий/ Дневник науки. 2023. № 11 (83).

7. Справочник.ру: Товарный ассортимент ресурсов [Электронный ресурс]. - Режим доступа: https://spravochnick.ru, свободный.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

УДК 338

Иванцова П.Е., Черепанова Т.Г. Анализ конкурентных позиций компании на рынке молочной продукции

Analysis of the company's competitive position in the dairy market

Иванцова Полина Евгеньевна
Студент Уральского государственного
экономического университета, Россия, г. Екатеринбург
Черепанова Татьяна Геннадьевна
К.э.н., доцент Уральского государственный экономического университет,
Россия, г. Екатеринбург
Ivantsova Polina Evgenievna
Student of the Ural State
University of Economics, Russia, Yekaterinburg
Cherepanova Tatyana Gennadievna
Candidate of Economics, Associate Professor,
Ural State University of Economics,
Russia, Yekaterinburg

Аннотация. *В статье рассмотрены актуальные вопросы конкурентоспособности и эффективности деятельности организации на рынке молочной продукции. В ходе исследования проведен анализ потребителей и конкурентов ООО «Эрманн»; дана оценка конкурентоспособности предприятия; проанализированы факторы макросреды и микросреды. Проведен SWOT-анализ, выявлены угрозы и возможности, слабые и сильные стороны деятельности предприятия.*

Ключевые слова: *рынок молочной продукции, конкурентоспособность, макросреда, микросреда, сбыт.*

Abstract. *The article deals with topical issues of competitiveness and efficiency of the organization's activities in the dairy market. In the course of the study, the analysis of consumers and competitors of LLC "Ermann" was carried out; an assessment of the competitiveness of the enterprise was given; factors of the macroenvironment and microenvironment were analyzed. A SWOT analysis was carried out, threats and opportunities, weaknesses and strengths of the company's activities were identified.*

Keywords: *dairy products market, competitiveness, macroenvironment, microenvironment, sales.*

Рецензент: Булгакова Ирина Николаевна - Доктор экономических наук, доцент. Доцент кафедры системного анализа и управления
ФГБОУ ВО «Воронежский государственный университет»

Рынок молочной продукции во все времена являлся одним из наиболее значимых продовольственных рынков в России. Современные молочные комбинаты осуществляют комплексную переработку сырья, выпускают широкий ассортимент продукции, оснащены механизированными и автоматизированными линиями по разливу и упаковке готовой продукции.

Рынок молочной продукции в России постоянно растет, и конкуренция на нем становится все сильнее. Это обусловлено как постепенным ростом благосостояния

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

большей части населения страны, так и постоянным наращиванием объемов производства игроков рынка, и появлением новых направлений развития.

Таким образом, исследование рынка молочной продукции актуально на данный момент и представляет интерес для организаций, занимающихся производством и реализацией исследуемых видов продукции, а также консалтинговым, маркетинговым и рекламным агентствам.

ООО «Эрманн» - дочернее предприятие немецкого концерна Ehrmann AG, крупнейшего производителя молочной продукции в Европе. Компания, чье производство основано на проверенных временем традициях, богатой истории и настоящем профессионализме.

Для выбора маркетинговых и рекламных стратегий, необходимо понять сегментацию рынка молочной продукции и выбрать наиболее подходящие группы потребителей для организации (таблица 1).

Таблица 1

Сегментация рынка молочной продукции[2]

Признаки сегментирования	*Сегменты (группы потребителей)*	*Профили сегментов (особенности проблем, запросов, поведения потребителей в сегменте)*
Возраст	- Дети (до 18 лет)	Имеют карманные деньги, но не полностью самостоятельны в выборе товаров. Для детей важным является: яркость, оформление, отсылка на любимых героев и игры. Особое влияние оказывает мода.
	- Молодежь (с 18 до 35 лет)	Имеют собственные деньги в ограниченном количестве. Разумно подходят к покупке, важна практичность товара. Потребляют молочную продукции в виде перекуса как на учебе, так и на работе.
	- Взрослые (35-60)	Имеют собственные денежные средства, тщательно обдумывают покупки, тратят на простые и необходимые товары. Чаще всего приобретают молочную продукцию для детей.
	- Пожилые (от 60 лет)	Чувствительны к ценам. Покупают только проверенную молочную продукцию. Не приверженцы чего-то нового.
Уровень доходов	- Низкий (до 12 тыс. руб.)	Очень чувствительны к цене, мало обращают внимание на качество товара. Характерна вынужденная экономия.
	- Средний (12-50 тыс. руб.)	Менее чувствительны к цене, обращают внимание на качество, полезность и вкус товара.
	- Высокий (от 50 тыс. руб.)	Цена не имеет значения. Важно качество, имидж товара, комфортное и быстрое обслуживание.
Образ жизни	- Любители молочной продукции	Товары ежедневного спроса, покупаются в большом количестве и предназначены для потребления всеми членами семьи. При покупке внимание обращает на

[2] Составлено автором.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Признаки сегментирования	*Сегменты (группы потребителей)*	*Профили сегментов (особенности проблем, запросов, поведения потребителей в сегменте)*
		качество и вкус товара, срок его хранения.
	- Веганы	Не потребляют продукты животного происхождения. Но активно потребляют молочные продукты растительного происхождения. При покупке обращают внимание на качество и возможность универсального использования продукта. Более узкий сегмент рынка, готовый тратить денежные средства на продукты.
	- Люди с непереносимостью лактозы	Не потребляют продукты животного происхождения. Но активно потребляют молочные продукты растительного происхождения, т.к. они не содержат лактозу. Более узкий сегмент рынка, не готовый тратить денежные средства на молочную продукцию.

Таким образом, наиболее привлекательными сегментами рынка являются молодёжь и взрослое население, имеющие в семье средний уровень дохода и являющиеся любителями молочной продукции.

В ходе исследования был определен круг основных конкурентов, выявлены преимущества и недостатки анализируемой фирмы по сравнению с ними, а также возможные пути усиления слабых сторон. Основными конкурентами являются ООО «Данон Индустрия» Activia, Группа компаний «Эфко» Слобода, «Вимм-Билль-Данн» Чудо. На основе сравнения конкурентов был построен многоугольник конкурентоспособности организации.

Далее проведен анализ 5 конкурентных сил по Портеру. А именно: угроза вхождения на рынок новых участников, угроза появления товаров заменителей, рыночная власть покупателей, рыночная власть поставщиков и соперничество между действующими конкурентами (таблица 2).

Знание этих основных исходных точек конкурентного давления позволяет понять решающие преимущества и слабые стороны компании.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Таблица 2

Анализ конкурентных сил по М. Портеру[3]

Конкурентные силы	*Характеристика*
1.Прямые конкуренты уже закрепившиеся на отраслевом рынке	Монополистическая конкуренция – много разнообразных прямых конкурентов.
2.Угроза потенциальной конкуренции отрасли: •Высота барьеров входа (какие); •Степень опасности ухудшения ситуации при входе на рынок новых игроков; •Высота барьеров выхода (какие).	Структурные барьеры входа: стартовые затраты, текущие затраты, развитость рынка. Барьеры входа средние: необходим значительный объем капитальных вложений, потребители привержены к определенной марке, существует контроль над каналами распределения, низкие издержки за счет эффекта масштаба производства, административные ограничения (стандарты качества). Степень опасности ухудшения ситуации: высокая, т.к. рынок приходит к насыщению, экономическая обстановка сложная. Барьеры выхода: активы длительного пользования, стратегические барьеры (взаимосвязь различных видов бизнеса), система государственного контроля.
3.Опасность товаров-заменителей: •Наличие товаров-заменителей (много?) •Есть ли защита от них (какая) в виде предпочтений покупателей •Есть ли преимущества у производителей товаров-заменителей (какие)	Опасность товаров-заменителей (компаний, предлагающих схожие услуги), существенная. Преимущества у конкурентов: цена, время нахождения на рынке, опыт в продвижении продукции. Защита: сегментация рынка, «нишевые» предложения, гибкость ассортимента продукции, участие в объединениях.
4.Влияние потребителей: •Количество; •Дифференцированность; •Возможности давления.	Количество потребителей: высокое (физ. лица). Дифференцированность: много оптовых и розничных торговцев; объем поставок; уровень доставки; пункты доставки различные. Давление могут оказать: путем снижения спроса, роста запросов к качеству услуг и ассортименту, переход к другой марке. Возможно оказать давление.
5.Влияние поставщиков: •Количество; •Дифференцированность; •Возможности давления.	Поставщики материалов: много Дифференцированность: много разных по размеру и ассортименту компаний. Давления с их стороны нет. Давление можно оказать путем ухода к другому поставщику с более приемлемыми ценами, более широким выбором, более расширенным пакетом предоставляемых товаров.

В результате проведенного анализа можно сделать вывод о сильных и слабых сторонах организации. ООО «Эрманн» является производителем качественной продукции, что не может не привлекать клиентов. Компания использует инновационный подход и адаптируется под перемены рынка и потребителей. Основным преимуществом

[3] Составлено автором.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

компании является ее готовность к экспериментам. Она смело берется за создание новых вкусов и сочетаний продуктов, тем самым цепляя новаторов.

Дизайн упаковки яркий и притягательный, в нем выделены все основные элементы. Концепция, разработанная для продвижения продукта, оказалась понятна покупателю, поэтому он стал выделять Epica на полках магазинов. Данные качества сформировали положительный имидж организации, она успешно осуществляет производство и рекламу своей продукции, сотрудничает с партнерами и участвует в объединениях (например, молочный союз России).

Одной из слабых сторон ООО «Эрманн» является достаточно высокая ценовая политика. Не все покупатели готовые тратить большое количество денежных средств на йогурты, даже если они хорошего качества. С учетом того, что есть аналогичная продукция с более низкой ценой. Продвижения и сбыт продукции осуществляется сам собой, товар продает себя сам. Но этого мало для поддержания конкурентоспособности, тем более в данном критерии все компании находят в одинаковых условиях. Нужно разрабатывать новые программы, акции, интерактивные игры, использовать современные технологии и другое, чтобы стать выше конкурентов и иметь больше преимуществ на рынке.

Анализ конкурентных сил по М. Портеру дополнил имеющуюся картину, дал понять, характеристику каждого конкурента с точки зрения изменений стратегии, которые он может предпринять, и его вероятных успехов, его возможных ответных шагов на любые стратегические действия других фирм и любые изменения, возникающие в отрасли и за ее пределами.

Каждая организация обязана для своей деятельности проводить анализ факторов макросреды. Это необходимо для виденья основных проблемных точек, которые в будущем могут оказать значительное влияние операционную деятельности компании. Организация не в силах остановить влияние макроэкономических процессов, но она вполне может их сократить, предприняв уже заранее сформированные мероприятия.

SWOT-анализ – это интегрированный метод стратегического анализа компании, поскольку он объединяет в себе исследование факторов как внутренней, так и внешней ее среды. Внутренние аспекты организационного развития рассматриваются во взаимосвязи с внешними аспектами динамики окружающей среды. SWOT-анализ является анализом сильных и слабых сторон компании относительно конкурентов, возможностей и угроз в ее внешней среде (таблица 3).

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Таблица 3

SWOT-анализ для компании ООО «Эрманн»[4]

	Возможности внешней среды: 1.Уменьшение спроса на продукцию конкурентов; 2.Увеличение спроса на розничном рынке; 3.Появление новых поставщиков; 4.Рыночное расширение ассортимента производимых товаров; 5.Увеличение спроса на продукцию в качественной и красивой упаковке.	*Угрозы внешней среды:* 1.Повышение маркетинговой активности конкурентов; 2.Опасность экономической нестабильности в стране (санкции, кризис); 3.Появление на рынке новых игроков; 4.Рост цен на сырье; 5.Появление большого числа товарных новинок; 6.Снижение высоты барьеров для выхода в отрасль новых производителей; 7.Высокое качество со стороны конкурентов;
Сильные стороны: 1.Продукция компании ООО «Эрманн» занимает лидирующее положение в России по уровню узнаваемости марки; 2.Высокое потребительское качество товара; 3.Наличие собственного интернет-сайта; 4.Широкий и сбалансированный ассортимент товарной продукции; 5.Мощная система продвижения товаров; 6.Развитая система маркетинга; 7.Обширная дилерская сеть.	1.Сохранение качества продукции, совершенствование системы контроля качества; 2.Установление конкурентных цен на новую продукцию; 3.Удовлетворение спроса на продукцию качественной и привлекательной упаковке путём разработки нового дизайна и применении новых технологий; 4.Продолжение расширения ассортимента производимых товаров согласно выявленным потребностям; 5.Позиционирование продукции компании как наиболее привлекательного производителя.	1.Маркетинговое давление со стороны конкурентов ослабит наличие плана продвижения товаров, а также наличие развитой системы маркетинга; 2.Появившиеся на рынке новые игроки будут задавлены широким и сбалансированным ассортиментом, а также уже имеющейся у нашей фирмы репутацией и узнаваемостью; 3.Работа с проверенным поставщиками, даст возможность получения скидки на необходимые материалы для производства конечной продукции.
Слабые стороны: 1.Отдаленность производства к конечному потребителю; 2.Достаточно высокие цены, из-за устойчивого качества продукции; 3.Достаточно длительный процесс разработки новой продукции; 4.Недостаточно хорошая система мерчендайзинга в розничных сетях.	1.Увеличение спроса на розничном рынке и организация эффективного мерчендайзинга в торговых сетях; 2.Рыночное расширение ассортимента, выход в новые сегменты рынка. увеличение своей рыночной доли; 3.Разработка новых товаров, активное внедрение технологических новинок; 4.Внедение системы бережливого производства, которая направлена на устранение издержек и уменьшение стоимость товара.	1. Обучение сотрудников отдела продаж особенностям продаж на данном рынке, принципам и стандартам мерчендайзинга; 2. Создание высококонкурентной продукции, полностью удовлетворяющей запросам потребителей, для вытеснения новых и мелких игроков; 3.Совершенствование процесса разработки новых товаров: найм квалифицированных специалистов, обучение уже существующих работников новым технологиям; 4.Работа с проверенным посредниками.

По итогам проведенного SWOT-анализа, можно сделать следующие выводы о сильных и слабых сторонах компании. Сильных сторон у компании достаточно много, они отражают все, что делает деятельность компании успешной, что является конкурентным преимуществом. ООО «Эрманн» является производителем качественной

[4] Составлено автором

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

молочной продукции, что не может не привлекать клиентов. Ассортиментная политика, остаётся одной из лучших в сравнении с конкурентами. Постоянные новинки и усовершенствование уже имеющейся продукции формируют положительный имидж компании. Организация не так масштабна, в сравнении с конкурентами, но это только плюс. Подобное обстоятельство позволяется компании быстро реагировать на изменения рынка и желаний покупателей.

Одной из слабых сторон ООО «Эрманн» является высокая ценовая политика. Не все покупатели готовые тратить большое количество денежных средств на йогурты, даже если они хорошего качества. При этом наличие лояльных клиентов помогает устранить этот недостаток. Отдаленность производства к конечному потребителю также негативно сказывается на росте компании. В этом случае стоит открывать новые точки производства и филиалы.

Возможности внешней среды, отражают скрытый потенциал фирмы. Для нашей организации есть ряд возможностей, которые могли бы помочь в трудной ситуации. Сюда относятся: увеличение спроса на розничном рынке, появление новых поставщиков, рыночное расширение ассортимента производимых товаров и другое. Не стоит забывать про риски и угрозы, существующие во внешней среде. Основными угрозами для компании стали: повышение маркетинговой активности конкурентов, опасность экономической нестабильности в стране (санкции, кризис), а также рост цен на сырье и другое. SWOT-матрица дает возможность разработать определенные решения в сложившихся условиях, с учётом имеющихся угроз, какие задачи необходимо решать для их преодоления.

Библиографический список

1. Базилевич С.В. Управление конкурентоспособностью предприятия / С.В. Базилевич // ЦИТИСЭ. — 2021. — № 2 (28). — С. 473-489.
2. Горбашко Е.А. Менеджмент качества и конкурентоспособности / Е.А. Горбашко. – Санкт-Петербург: СПбГУЭФ, 2021.–488 с.
3. Егоров А.С. Конкуренция и конкурентоспособность предприятий / А.С. Егоров // Российский экономический барометр. 2021. — № 3 (83). — С. 3-16.
4. Зяблицкая Н.В. Конкурентоспособность организаций / Н.В. Зяблицкая // Актуальные научные исследования в современном мире. — 2021. — № 4-5 (72). — С. 87-91.
5. Лифшиц И.М. Формирование и оценка конкурентоспособности товаров и услуг [Текст] / И.М. Лифиц. – Москва: Юрат-Издат, 2019. – 335 с.
6. Махинова Н.В. Направления совершенствования конкурентной стратегии торговой сетевой компании//// Экономика и бизнес: теория и практика. -2023.- № 5 (99). С. 133-137.
7. Чернавских Е.Н. Анализ конкурентоспособности компании на рынке парфюмерно-косметической продукции// Экономика и бизнес: теория и практика. -2023.- № 5 (99). С. 166-170.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

ЭКОНОМИКА ТРУДА

УДК 331.108

Попов Ю.А. Проблемы и методики управления деловой карьерой и служебно-профессиональным продвижением персонала современных организаций

Problems and methods of business career management and professional promotion of personnel of modern organizations

Попов Юрий Александрович,
старший преподаватель кафедры экономической теории,
ФГБОУ ВО «Санкт-Петербургский государственный
университет промышленных технологий и дизайна»
Popov Yuri Alexandrovich,
senior lecturer of the Department of Economic Theory,
Saint Petersburg State University
of Industrial Technologies and Design

Аннотация. *В данной научной работе рассматривается актуальность вопроса управления деловой карьерой персонала в рамках управления человеческими ресурсами организаций. Анализируется планирование карьеры как одно из важнейших направлений кадровой работы в современных компаниях. Подробно раскрывается данный процесс и сопутствующие проблемы на разных этапах его реализации. Сопоставляются термины «служебно-профессиональное продвижение» и «карьера». Отражены причины дисбаланса в данной сфере на российском рынке труда. Рассматриваются два ключевых направления в рамках служебно-профессионального продвижения сотрудников организаций. Приводятся конкретные методики применения образовательных технологий в ходе работы по управлению деловой карьерой персонала.*

Ключевые слова: *управление персоналом, человеческие ресурсы, деловая карьера, конкурентоспособность, самоменеджмент, мотивация, карьерные стратегии, служебно-профессиональное продвижение, эффективность.*

Abstract. *This scientific paper examines the relevance of the issue of managing the business career of personnel within the framework of human resource management of organizations. Career planning is analyzed as one of the most important areas of HR work in modern companies. This process and related problems at different stages of its implementation are described in detail. The terms "professional promotion" and "career" are compared. The reasons for the imbalance in this area in the Russian labor market are reflected. Two key areas are considered within the framework of the professional promotion of employees of organizations. Specific methods of using educational technologies in the course of work on managing the business career of staff are given.*

Keywords: *personnel management, human resources, business career, competitiveness, self-management, motivation, career strategies, professional promotion, efficiency.*

Рецензент: Булгакова Ирина Николаевна - Доктор экономических наук, доцент. Доцент кафедры системного анализа и управления
ФГБОУ ВО «Воронежский государственный университет»

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

На сегодняшний день для руководителя любой компании одним из важнейших аспектов является техническая и профессиональная часть деятельности ее сотрудников. В условиях ускорения процессов научно-технического прогресса, усиления конкурентной борьбы в различных сферах деятельности все большее внимание уделяется именно персоналу и его психологическому состоянию в организации. Внимание исследователей обращено на вопросы выстраивания оптимального профессионального развития, значения личностно-деловых и профессиональных характеристик, которые могут обеспечить эффективную карьеру человека.

В этих условиях грамотное управление организацией предполагает поощрение профессионального роста и развития сотрудников. Важность этой работы обусловлена следующими факторами:

– работа с человеческими ресурсами — это способ не только поддерживать персонал, но и позитивно влиять, развивать организацию в целом;

– в ходе управления персоналом возникающие проблемы могут быть связаны с низким качеством коммуникации, отсутствием навыков и знаний, халатным отношением к функциональным обязанностям и т.д. Правильная и своевременная работа по профессиональному развитию сотрудников может решить многие проблемы, в том числе возникающие при взаимодействии с клиентами;

– особую атмосферу, способствующую профессиональному росту и развитию персонала, создают успехи компании, достижение установленных целевых показателей.

Человек, функционируя в постоянно меняющемся мире, под влиянием большого количества внешних и внутренних факторов вынужден непрерывно адаптироваться к новым условиям, задачам и стремиться к планированию собственной деловой карьеры. Учёные, в свою очередь, пытаются определить наиболее подходящие методы управления персоналом в обозначенных условиях [5]. Описанные факты обуславливают актуальность рассматриваемой тематики.

Рассматриваемые во многих исследованиях проблемы, с которыми сталкиваются менеджеры в организации, занимаясь деловой карьерой персонала, актуальны и по сей день. Новое время требует инновационных методов решения возникающих трудностей, в том числе, связанных с планированием и координацией карьеры каждого конкретного работника.

Согласно Киселёвой Е.В. деловая карьера индивида представляет собой самореализацию личности в процессе профессионального роста, смены занимаемых профессиональных позиций [3]. Говоря о карьере, важное значение имеет тот факт, что в фокус внимания попадает не только фактическая занятость, иначе говоря, должность,

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

которую занимает работник в данный момент, но, что важнее, плановая – те позиции, к занятию которых он стремится и может получить в будущем.

Планирование карьеры – это одно из важнейших направлений кадровой работы в современной организации, ориентированное на определение стратегии и этапов развития и продвижения специалистов [2]. На разных этапах жизненного цикла компании то или иное направление становится ведущим или наиболее важным видом в рамках деятельности работников кадровых служб.

Важно отметить, что процесс планирования карьеры начинается задолго до найма сотрудника на работу. Так, например, организации, выстраивая собственную стратегию развития в сфере управления персоналом формируют кадровые резервы, которые подразумевают под собой группу специалистов, работающих в настоящее время в других подразделениях или даже компаниях, и обладающих необходимыми навыками, способные заменить ключевых сотрудников данного предприятия. Иными словами, необходимо получить возможность оперативно нанять подходящего, заранее отобранного сотрудника, если тот, в свою очередь готов работать в организации [8].

На этапе найма сотрудников эффективность работы компании попадает в прямую зависимость от грамотного подбора персонала под потенциальные задачи для выполнения, которые должны быть чётко сформулированы. В этой связи, прежде всего следует максимально подробно, точно и правильно определить функции, которые будущий специалист будет выполнять. Далее начинается поиск подходящей кандидатуры.

Немаловажным критерием в рамках отбора персонала является сформированность у будущего сотрудника компетенций в сфере самоменеджмента. Данная деятельность подразумевает под собой оптимальное использование внутренних ресурсов человека для выполнения поставленных задач, например, использование эффективных методов тайм-менеджмента. Однако не только время является ресурсом человека. Управление финансами, личными отношениями, профессиональным развитием, самоконтролем также входят в самоменеджмент.

Наряду с этим, человек, выстраивающий собственную карьерную стратегию, должен обладать как определенным потенциалом и уровнем внутреннего развития, так и мотивацией к достижению целей и интересом к своей деятельности. Не стоит забывать про такой важный навык у нанимаемого работника, как рефлексия, причем не только в начале карьерного пути, но и в дальнейшем. Это позволит рационально продумывать и анализировать свои действия, а также последствия их реализации в рамках выполнения непосредственных обязанностей и выстраивания коммуникаций внутри организации.

После проведения необходимых манипуляций по подбору конкретного

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

сотрудника, непосредственного найма со всеми сопутствующими процедурами, необходимо сконцентрироваться на введении его в компанию, предполагающем этап адаптации на новом месте работы. Стоит отметить, что карьера в организации — это не обязательно непрерывное восхождение вверх. Она подразумевает и перемещения по горизонтали – из одного структурного подразделения в другое. Если новый сотрудник меняет должность в организации, которой до этого и работал, то его этап адаптации будет отличаться, ведь он уже знаком с внутренним устройством компании. Однако от этого данный процесс не становится менее важным, а само приспособление к новой трудовой деятельности является сложным периодом для любого человека, даже для профессионала с длительным стажем работы.

Во время адаптации новичку важно понять цели компании, проблемы, традиции, нормы и стандарты, организационную структуру, получить информацию о руководителе, политике предприятия, продукции и её потребителях, из чего складывается оплата его труда, есть ли дополнительные льготы и многое другое. Менеджеру в свою очередь необходимо определить перспективы развития сотрудника в данной организации, исходя из его индивидуальных особенностей и специфики мотивации. Более того от руководителя требуется донести до работника всю информацию о возможностях повышения квалификации, различных стажировках и мероприятиях, проводимых организацией, а, главное, направлениях и путях служебно-профессионального продвижения по карьерной лестнице и что конкретно нужно для достижения желаемой должности. Это и есть ключевой этап управления деловой карьерой персонала в рамках компании [3].

Термины «служебно-профессиональное продвижение» и «карьера» очень схожи по своему значению, однако, имеют и ряд важных отличий. Так, под служебно-профессиональным продвижением понимается предлагаемая организацией последовательность различных ступеней (должностей, рабочих мест, положений в коллективе), которые сотрудник потенциально может пройти [1]. Под карьерой понимается фактическая последовательность занимаемых им ступеней в организации.

Фактически, карьерный путь и служебно-профессиональное продвижение совпадают довольно редко, вероятно, из-за расхождений в интересах работников и руководителей той или иной организации. Данный дисбаланс на российском рынке труда зачастую является корнем проблем профессионального и квалификационного развития персонала в современных социально-экономических условиях. Результаты ряда исследований свидетельствуют, что в большинстве российских компаний управление развитием и продвижением персонала бессистемно и научно необоснованно [7]. Это может быть связано с тем, что и работники, и менеджеры не продумывают свое дальнейшее продвижение по службе, и что будет если они покинут

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

занимаемую должность.

Процесс управления персоналом и его деловой карьерой в организации включает в себя создание качественной системы служебно-профессионального продвижения [6]. В настоящее время в России отсутствует необходимое количество разработок в данной сфере, что еще раз подтверждает актуальность данного направления.

Недостаточная проработка данной тематики влечет и другую проблему: сами сотрудники недостаточно ориентируются в возможностях собственного продвижения. Организации не тратят необходимого количества средств на решение этой проблемы, так как у руководителей отсутствует понимание влияния мотивации работников на уровень их профессионализма. Результат этого – ряд сотрудников вообще не понимает, в чем заключается их потенциальный карьерный рост, а менеджмент компаний терпит субъективизм и желание линейных руководителей единолично решать вопросы о повышении того или иного сотрудника в должности. Этот факт провоцирует распространение протекционизма, то есть желания продвигать по карьерной лестнице только тех, кого хочет руководство (например, родственников или друзей), не обращая внимание на профессиональные качества и компетенции.

Работы ряда исследователей подтверждают информацию о том, что благодаря выстраиванию системы служебно-профессионального продвижения работников персонал компании становится более удовлетворен организацией собственной деятельности и замотивирован к повышению результативности и производительности труда [10].

Таким образом, неотъемлемой частью функционирования организации в современной бизнес-среде и управления деловой карьерой собственного персонала является формирование стратегий его служебно-профессионального продвижения. Выделяют два ключевых направления:

– горизонтальное продвижение – вознаграждает сотрудника повышением заработной платы, но практически не меняет обязанностей. Может также рассматриваться как повышение квалификации сотрудника;

– вертикальное продвижение – относится к движению сотрудников вверх с изменением навыков и опыта. Приводит к изменению заработной платы, ответственности, статуса, льгот и т.д. Примером может служить повышение менеджера до руководителя отдела, сектора. [2]

Планирование служебно-профессионального продвижения персонала включает в себя такие этапы как: мониторинг, исследование потенциальных возможностей, указание и определение конкретных целей, связанных с карьерой, реализация карьерных стратегий и планов, их адаптация, обобщение итогов и составление прогнозов к конкретной перспективе.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Для того, чтобы подобная система была действенной и результативной, важно сформировать в компании необходимые условия для реализации мероприятий, влияющих на количество и качество трудовых ресурсов. Соответственно, нужно улучшать процесс обучения работников, опираясь на инновационные технологии в сфере образования, мотивируя персонал развиваться профессионально, а также проходить переподготовку с учетом требований технического обновления капитала. Необходимо улучшать систему деловой оценки и аттестации сотрудников для выявления управленческого потенциала. При этом, подобная работа не должна носить формальный характер и ограничиваться исключительно тестированиями, определяющими наличие конкретных знаний. Когда на предприятии возникает специальная оценка условия труда и совершенствование рабочих мест, то само содержание рабочего процесса способствует повышению эффективности деятельности персонала.

Немаловажно, чтобы цели и задачи, поставленные предприятием, и цели, которые пытается притворить в жизнь работник, совпадали, так как от этого напрямую зависит успех в реализации его служебно-профессионального продвижения. Наиболее многообещающим в таком случае является программно-целевое планирование. На сегодняшний день, чтобы объем продвижения персонала был точно определен и зафиксирован в планах предприятия используется метод балансового расчета дополнительной потребности в сотрудниках и источников ее обеспечения по профессиям, квалификации, а метод формирования кадрового резерва – восполняет недостаток персонала.

Логично предположить, что следующим важным этапом является реализация конкретных планов и стратегий развития деловой карьеры персонала.

Когда сотрудник только становится частью организации, уже может появиться ряд проблем, при игнорировании которых увеличивается вероятность серьезных последствий в будущем. На этом этапе предполагается регулярная оценка результатов работы. Сотрудник должен не только получать новые знания и навыки, но и успешно использовать их в своей ежедневной работе. Так, частой ошибкой является отсутствие контроля за действиями нового работника и обратной связи с ним. Возможным следствием будет развитие у сотрудника чувства одиночества, ощущения незначимости. Это может привести к потере мотивации не только качественного выполнения своих обязанностей, но и дальнейшего продвижения по карьерной лестнице, что включает также возможное обучение и повышение квалификации.

Конкурентоспособность и эффективность организации повышает высокая квалификация ее сотрудников. Это важные показатели для любого предприятия. Человек без уверенности в будущем в выбранной организации будет считать свою

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

работу временной, качество выполнения будет ухудшаться, и говорить о корпоративном духе будет гораздо сложнее. Всё вышеперечисленное может привести к текучести персонала, а значит не будет хватать времени для раскрытия потенциала каждого сотрудника – одной из важнейших задач управления деловой карьерой персонала.

Решением подобных проблем может стать качественное, а, главное, постоянное обучение, повышение уровня компетенций, которое в том числе включает в себя наставников, не дающих, в частности, новичкам чувствовать себя одинокими и ненужными (как одно из решений обозначенной выше ситуации), а также способствующих возможности самореализации, что также привлекает соискателя при поиске работы.

Постоянное обучение сотрудников может оказать содействие в решении проблемы текучести персонала, т.к. в процессе обучения сотрудники связывают свою профессиональную деятельность с целями и задачами организации, что приводит и к увеличению производительности. При постоянном повышении компетентности работников у них вырабатываются неотъемлемые навыки адаптации, а скорость решения неожиданно возникших проблем увеличивается. Более того, сотрудники сами заинтересованы в работе в организациях, дающих возможность повысить свои профессиональные знания, самореализоваться, заниматься интересной работой. Повышая свои навыки, люди могут увеличить и уровень заработной платы, а также стать более востребованными и многофункциональными.

Клюевым в данном направлении является вопрос реализации подобной системы постоянного обучения. Например, для обучения топ-руководителей или в случае необходимости повысить квалификацию в узконаправленной области, организации могут обратиться к внешним провайдерам. Если же речь идёт о массовом обучении сотрудников, то это возможно сделать с помощью выстраивания системы корпоративного обучения на базе университетов, академий и центров квалификации. Большим плюсом будет, если в качестве преподавателей будут выступать не только профессиональные тренеры, но и представители бизнеса. Участие линейных руководителей в обучении позволяет на конкретных примерах объяснить обучающимся стратегии компании, ответить на вопросы, связанные с бизнес-процессами, и, возможно, даже разработать практические решения [4].

Вместе с тем, ряд исследователей предлагали более конкретные методики применения образовательных технологий в работе с персоналом. Так, например, Р. Гутман разработал 4 способа, при помощи которых становится возможно сосредоточить сотрудников на собственной деятельности:

– сделать тренинги постоянным и необходимым событием в организации. Заполнить рабочее пространство возможностями для обучения и предоставить право

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

выбора;

- обучить персонал планировать своё время;
- перейти от ежегодного или полугодового анализа к быстрой оценке действий;
- ежедневно хвалить людей за достигнутые результаты [9].

Отдельного внимания в процессе реализации плана карьеры заслуживает необходимость учета физиологии человека. С возрастом у сотрудников может ухудшаться здоровье, к этому тоже нужно быть готовым и спроектировать возможные варианты другой работы, альтернативу, или же создать такие условия труда, которые позволят компенсировать негативное воздействие стресса или физической нагрузки на работника. Например, если персонал долгое время работает в офисе, то решением этой проблемы будет организация подвижных мероприятий: выезды на природу, корпоративы со спортивными конкурсами или предоставление скидки на посещение спортивных центров.

Подводя итог, важно отметить, что на сегодняшний день скорость научно-технического прогресса и усиление конкуренции определяют особую роль управления кадровыми ресурсами в общей системе менеджмента организацией. Сотрудники являются важнейшим элементом рабочего процесса в компании. Без нужных кадров ни одна организация не сможет достичь своих целей и выжить в долгосрочной перспективе. Исходя из этого, управление персоналом имеет особое значение для всех организаций: больших и малых, коммерческих и некоммерческих, промышленных и работающих в сфере услуг.

Наряду с этим, само время требует от человека непрерывного обучения, а развитие сотрудников является условием успешного функционирования любой компании. Главная задача менеджера по работе с персоналом состоит в грамотном использовании человеческих ресурсов. В свою очередь важнейшей технологией в рамках кадрового менеджмента является управление деловой карьерой сотрудника, которая напрямую влияет на эффективность и конкурентоспособность современной компании, а способность учиться быстрее своих конкурентов является надёжным источником превосходства над ними.

Учитывая тот факт, что для любого предприятия важна именно эффективная работа, все большую актуальность в рамках управления деловой карьерой работников приобретает система служебно-профессионального продвижения. Оно представляет собой одну из важнейших составляющих управления персоналом, сущность которой состоит в повышении эффективности подбора кадров и распределения обязанностей между ними. Организации, применяющие данную систему, становится наиболее близки к повышению прибыли с учетом как интересов работника, так и самих компаний.

НОО «Профессиональная наука» использует Creative Commons Attribution (CC BY 4.0): лицензию на опубликованные материалы - https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru|

Библиографический список

1. Актуальные проблемы российской системы управления служебно-профессиональным продвижением персонала в организации / С. А. Барсукова, А. Р. Рожнова // Известия высших учебных заведений. Поволжский регион. Общественные науки. – 2020. – № 4 (56). – С. 136-143.

2. Дорофеева, Л. И. Организационное поведение / Л. И. Дорофеева. — М.: Ай Пи Ар Медиа, 2021. — 529 с.

3. Киселева, Е. В. Планирование и развитие карьеры / Е. В. Киселева. – Вологда: Легия, 2010. – 332 с.

4. Кожевникова, Т. HR как он есть / Т. Кожевникова. – М.: Эксмо, 2017. —192 с.

5. Маркова, Т. И. Факторы карьерной мобильности в современной России: социологический анализ: автореф. дис. ... канд. социол. наук: 22.00.04 / Т. И. Маркова. – Москва, 2008. – 30 с.

6. Организация процесса служебно-профессионального продвижения персонала в сфере бизнеса и власти / Г. М. Шамарова, А. С. Биджиев // Экономический анализ: теория и практика. – 2021. – № 37. – С. 26-39.

7. Симачкова, Н. Н. К проблеме совершенствования системы управления персоналом в современной организации / Н. Н. Симачкова // Развитие рынка труда на современном этапе социально-экономических преобразований. Сборник статей Всероссийской научно -практической конференции. – 2018. – С. 40-44

8. Создание кадрового резерва как важная составляющая эффективного кадрового планирования / В. А. Рыбкина, О. Г. Червинская, И. В. Гелета // Проблемы современной науки и образования. – 2022. – № 37 (79). – С. 64–67.

9. Управление деловой карьерой персонала: современные проблемы / Л. А. Журавлева, Е. В. Зарубина, Н. Н. Симачкова, И. П. Чупина, Н. Б. Фатеева // Столыпинский вестник. – 2020. – № 2 (4). – С. 88-98.

10. Управление персоналом в России: история и современность: монография / А. Я. Кибанов, И. Б. Дуракова, И. А. Эсаулова, Н. И. Шаталова, Е. А. Митрофанова, С. И. Сотникова, Г. П. Гагаринская, В. В. Слезко; под ред. А. Я. Кибанова. – М.: ИНФРА-М, 2023. – 198 с.

Электронное научное издание

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ИССЛЕДОВАНИЯ И РАЗРАБОТКИ

НАУЧНО-ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ ЭЛЕКТРОННЫЙ ЖУРНАЛ

№ 2/2024

По вопросам и замечаниям к изданию, а также предложениям к сотрудничеству обращаться по электронной почте mail@scipro.ru

Подготовлено с авторских оригиналов

ISSN 2542-0208

Формат 60x84/16. Усл. печ. Л 7,1. Тираж 100 экз.
Издательство Индивидуальный предприниматель Краснова Наталья Александровна
Адрес редакции: Россия, 603000, г. Нижний Новгород, пл. М. Горького, 4/2, 4 этаж, офис №1