

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
Самарский государственный экономический университет
Министерство образования и науки Самарской области
Министерство промышленности и торговли Самарской области
Торгово-промышленная палата Самарской области
Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики
по Самарской области
Ленкоранский государственный университет (Ленкорань, Азербайджан)
Финансово-экономический университет Таджикистана
(Душанбе, Таджикистан)
Некоммерческое партнерство «Междисциплинарный альянс исследователей
в области организационных наук» (НП «МАОН»)
Вольное экономическое общество России

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ: ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА

Материалы 21-й Международной
научно-практической конференции

24-25 ноября 2022 года

Часть 1. Резервы повышения эффективности деятельности предприятий
в условиях новых глобальных вызовов

Самара 2022

УДК 338.242
ББК У 9(2)301
П78

Печатается по решению научного совета
Самарского государственного экономического университета

Редакционная коллегия: д-р экон. наук, проф. **Е.А. Кандрашина** (отв. редактор), д-р экон. наук, проф. **В.А. Пискунов**, канд. экон. наук, доц. **М.С. Гусева**, д-р экон. наук, проф. **А.П. Жабин**, д-р экон. наук, проф. **М.Е. Коновалова**, д-р юрид. наук, проф. **С.П. Бортников**, канд. экон. наук, доц. **А.В. Шепелев**, **О.А. Сапова** (управление по международному сотрудничеству СГЭУ), канд. экон. наук, доц. **Н.В. Никитина** (зам. отв. редактора), канд. экон. наук, доц. **А.А. Чудаева** (зам. отв. редактора)

П78 **Проблемы развития предприятий: теория и практика** : материалы 21-й Международной научно-практической конференции, 24-25 ноября 2022 года : в 2 частях / редколлегия: Е.А. Кандрашина (ответственный редактор) [и др.] ; Самарский государственный экономический университет. – Ч. 1. – Самара : Изд-во СГЭУ, 2022. – 322 с.
ISBN 978-5-00176-143-3 – ISBN 978-5-00176-144-0 (ч. 1)

Рассматривается комплекс научно-теоретических и методических вопросов деятельности предприятий в современных реалиях: трансформация институциональной среды функционирования предприятий в условиях новых глобальных вызовов; резервы повышения эффективности деятельности предприятий в условиях новых глобальных вызовов; менеджмент в меняющемся мире; цифровые технологии для решения проблем современных предприятий; институциональная трансформация правовой среды в современных условиях.

Предлагаются новые научно-методические направления экономического и организационного развития предприятий, приводится анализ теоретических и методологических подходов развития производства в условиях цифровизации и импортозамещения.

Для научных работников, аспирантов, студентов экономических вузов, а также руководителей и специалистов предприятий.

УДК 338.242
ББК У 9(2)301

ISBN 978-5-00176-143-3
ISBN 978-5-00176-144-0 (ч. 1)

© ФГАОУ ВО «Самарский государственный
экономический университет», 2022

РЕЗЕРВЫ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ В УСЛОВИЯХ НОВЫХ ГЛОБАЛЬНЫХ ВЫЗОВОВ

УДК 330

doi:10.46554/PEDTR-21-2022-1-pp.3

ИНВЕСТИЦИИ В ОБНОВЛЕНИЕ ОСНОВНЫХ ФОНДОВ ПАО «РОССЕТИ ВОЛГА» КАК ОСНОВА ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

© 2022 Агаева Лилия Кябировна

кандидат экономических наук, доцент

Самарский государственный экономический университет

E-mail: liliya.agaeva@yandex.ru

© 2022 Антонов Максим Павлович

магистрант

Самарский государственный экономический университет

E-mail: MaxAnt1612@yandex.ru

© 2022 Пилипенко Виктория Андреевна

магистрант

Самарский государственный экономический университет

E-mail: vikapilipenko@list.ru

Инвестиционное развитие электроэнергетики в Российской Федерации необходимо для поддержания энергетической безопасности страны, достойного уровня жизни населения, возможности функционирования всех отраслей экономики. В статье рассмотрено положение ПАО «Россети Волга» на рынках передачи электроэнергии в занимаемых регионах Приволжского федерального округа, а также состояние основных производственных фондов.

Ключевые слова: инвестиции, инвестиционная деятельность, электроэнергетика, основные фонды.

В условиях экономической нестабильности и необходимости поддержания операционной деятельности соответствии внутренней среды предприятия требованиям, предъявляемым рыночной экономикой, является главным фактором ее успешного функционирования и постоянной трансформации, что обеспечивается, в первую очередь, инвестициями в обновление основных фондов. Инвестиционная деятельность включает обновление материально-технической базы, улучшение качества продукции, повышение производительности труда.

В современных динамично меняющихся условиях, когда возникают негативные факторы окружающей среды, оказывающие значительное разрушительное влияние на деятельность предприятия, преодоление различных видов кризисов, предотвращение банкротства, а также планирование мер, направленных на достижение устойчивого развития, рассматриваются как недавно установленный бизнес-приоритет крупных корпораций. В этом контексте стало актуальным разработать систему модернизации производственной деятельности, понимаемую как процесс, включающий инвестиции, инновации.

В качестве объекта исследования была выбрана компания ПАО «Россети Волга», которая занимает доминирующее положение на рынке электросетевых услуг на территории 7 регионов Приволжского федерального округа¹. Компания в 2021 г. занимает почти 63% доли рынка по передаче электроэнергии по необходимой валовой выручке (НВВ). В 2021 г. наибольшую долю компания занимала в Пензенской области и Саратовской области, где доли ее филиалов на рынке передачи электроэнергии по НВВ составили 78,8% и 75,4% соответственно. Сложившаяся ситуация для компании за исследуемые 3 года характеризуется незначительным ухудшением, поскольку занимаемая доля рынка в целом по компании снизилась на 2,4 п.п.

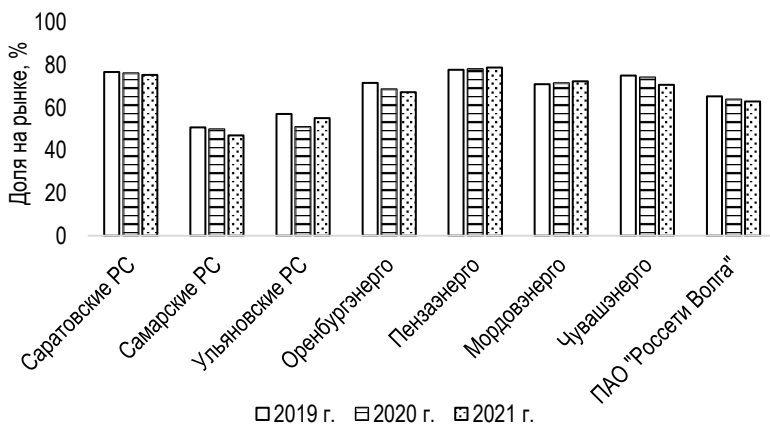


Рис. 1. Доля ПАО «Россети Волга» и его филиалов на рынке передачи электроэнергии по НВВ на территории присутствия в период 2019–2021 гг., %*

* Годовой отчет ПАО «Россети Волга» за 2021 г.

ПАО «Россети Волга» одной из приоритетных целей в долгосрочной перспективе ставит снижение общего уровня потерь электроэнергии. В 2021 г. снижение уровня потерь электроэнергии составило 0,27 п.п., что обусловлено реализацией комплекса мероприятий по снижению потерь электрической энергии. Для достижения данной цели компанией реализуется инвестиционная политика, которая предполагает обновление основных фондов, составляющих основу деятельности компаний в сфере передачи электроэнергии. Этот процесс включает в себя улучшение свойств производственной

системы и ее отдельных компонентов, использование инвестиционных ресурсов и выбор критериев экономической эффективности, которые служат основой для принятия решений по совершенствованию производственных процессов².

В краткосрочной и стратегической перспективе формирование инвестиционной политики предприятия в значительной степени зависит от высокого износа основных производственных фондов и необходимости их обновления. Группы основных средств «сети линий электропередач» («сети ЛЭП») и «оборудование для передачи электроэнергии», которые составляют основу производственного процесса, являются наиболее значимыми для изучения эффективности производственного процесса.

Показатель износа данных групп основных средств отражает негативную тенденцию, что создает ограничения для повышения эффективности их использования. За 6 исследуемых лет доля износа по сетям линий электропередач выросла на 5,4 п.п., по оборудованию для передачи электроэнергии – на 12,9 п.п.³.

Данный факт свидетельствует о недостаточном обновлении основных средств в рамках инвестиционной и инновационной программ, что может являться риском для обеспечения устойчивой и безопасной деятельности по передаче электроэнергии. Наиболее приоритетным направлением развития ПАО «Россети Волга» выделяется обновление исследуемых выше групп основных фондов.



Рис. 2. Коэффициент износа основных фондов ПАО «Россети Волга» в период 2015–2021 гг., %*

* Консолидированная финансовая отчетность ПАО «Россети Волга», подготовленная в соответствии с МСФО, за период 2016–2021 гг.

Цифровая экономика сейчас развивается с поразительной скоростью и выходит на первый план, создавая дополнительные возможности для организаций, заинтересованных в использовании ее преимуществ⁴. Для преодоления проблемы износа основных средств, а также повышения их качества материнской компанией ПАО «Россети» в 2018 году была разработана Концепция «Цифровая трансформация 2030», в которой участвует и дочерняя компания ПАО «Россети Волга». В рамках данной концепции компания должна преобразовать свою деятельность на основании внедрения цифровых технологий и анализа больших данных.

Финансовым потенциалом инвестиционной деятельности является его способность привлекать финансовые ресурсы для обеспечения этой деятельности⁵. На данный момент у компании сформирован нереализованный потенциал повышения эффективности производственной деятельности в связи с наличием значительных финансовых резервов. По итогам 2021 г. нераспределенная прибыль компании превышает 20,9 млрд руб., в то время как финансирование инвестиционной программы за 2021 г. – лишь около 8,3 млрд руб.

Для преодоления данной проблемы необходимо принятие непосредственного решения руководством компании, акционерами решения об использовании части накопленной нераспределенной прибыли на финансирование инвестиционных программ для инновационного обновления производственного процесса. Одним из ограничений выступает необходимость согласования инвестиционной программы с органами исполнительной власти, поскольку долгосрочная инвестиционная программа дочерних компаний ПАО «Россети» утверждается Приказами Министерства энергии РФ.

Менеджмент предприятия может в значительной степени повлиять на успех компании, ответственно планируя свою деловую деятельность и реализуя инвестиционные проекты для модернизации производственной деятельности. Также данная инициатива соответствует интересам всех заинтересованных сторон компании, поскольку основные фонды в электроэнергетике характеризуются значительным сроком полезного использования, а сама деятельность является устойчиво прибыльной в долгосрочной перспективе.

* * * * *

¹ Годовой отчет ПАО «Россети Волга» за 2021 г. [Электронный ресурс]. – URL: https://www.rossetivolga.ru/ru/aktsioneram_i_investoram/raskritie_informatsii_obcshestvom_i_otchetnaya_informatsiya/godovie_otcheti/ (дата обращения 30.10.2022).

² Varkova, N.Yu. Modernisation of production as a factor of influence on economic stability of the industrial enterprise // SHS Web of Conferences. – 2017. – No. 35. – P. 225-238. – DOI: 10.1051/shsconf/20173501146.

³ Консолидированная финансовая отчетность ПАО «Россети Волга», подготовленная в соответствии с МСФО, за период 2016-2021 гг. [Электронный ресурс]. – URL: [https://www.rossetivolga.ru/ru/aktsioneram_i_investoram/raskritie_informatsii_obcshestvom_i_otchetnaya_informatsiya/finansovaya_\(buhgalterskaya\)_otchetnost_v_sootvetstvi_s_msfo/](https://www.rossetivolga.ru/ru/aktsioneram_i_investoram/raskritie_informatsii_obcshestvom_i_otchetnaya_informatsiya/finansovaya_(buhgalterskaya)_otchetnost_v_sootvetstvi_s_msfo/) (дата обращения 30.10.2022).

⁴ Vlasova M.S. Organizational and methodical bases of interaction of small enterprises and financial institutions for saving economic security / Vlasova M.S., Lobanova I.A. // Proceedings of the International Banking Institute. - 2018. - № 1 (23). - С. 65-89.

⁵ Yurkiv, R. Formation and use of financial potential of investment activity of small enterprises // Three Seas Economic Journal. – 2021. – Vol. 2. – No. 1. – P. 104-109. DOI: <https://doi.org/10.30525/2661-5150/2021-1-17>.

INVESTMENTS IN THE RENEWAL OF FIXED ASSETS OF PJSC ROSSETI VOLGA AS A BASIS FOR IMPROVING THE EFFICIENCY OF PRODUCTION ACTIVITIES

© 2022 **Agaveva Lilia Kabirovna**

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor
Samara State University of Economics
E-mail: liliya.agaeva@yandex.ru

© 2022 **Antonov Maxim Pavlovich**

Undergraduate
Samara State University of Economics
E-mail: MaxAnt1612@yandex.ru

© 2022 **Pilipenko Victoria Andreevna**

Undergraduate
Samara State University of Economics
E-mail: vikapilipenko@list.ru

The investment development of the electric power industry in the Russian Federation is necessary to maintain the country's energy security, a decent standard of living for the population, and the possibility of functioning of all sectors of the economy. The article examines the position of PJSC Rosseti Volga in the electricity transmission markets in the occupied regions of the Volga Federal District, as well as the state of fixed assets.

Keywords: investments, investment activity, electric power industry, fixed assets.

ЦИФРОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ И АНАЛИЗ ПРИМЕНЕНИЯ МЕТОДОВ ДЛЯ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОИЗВОДСТВА СОВРЕМЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ И ОТРАСЛЕЙ РЕАЛЬНОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ

© 2022 Агеев Николай Олегович*

аспирант

Самарский государственный экономический университет

© 2022 Жгутов Сергей Игоревич*

аспирант

Самарский государственный экономический университет

E-mail: vikigor163@mail.ru

Актуальность исследования обусловлена необходимостью трансформации интеграционных процессов, способствующих повышению эффективности отраслей реального сектора экономики в условиях глобальных изменений, связанных с новой промышленной революцией «Индустрия 4.0». Статья направлена на выявление факторов и критериев эффективного развития промышленных предприятий на основе внедрения инновационных и цифровых технологий высокотехнологичных отраслей. Ведущим подходом к исследованию данной проблемы является системный и комплексный анализ причин технологического отставания промышленных предприятий и факторов, сдерживающих их эффективное развитие.

Ключевые слова: технологическая платформа, инструменты промышленно-инвестиционной политики, цифровая экономика, интеграционные процессы.

В процессе реализации инновационных процессов в отраслях реального сектора экономики для правильной работоспособности всей системы необходимо разработать механизмы, способствующие повышению эффективности и удовлетворяющих требованиям цифровой экономики. Методы предотвращения слежения должны покрывать все этапы жизненного цикла запроса. Каждый из методов имеет свои достоинства и недостатки, поэтому их использование будет приносить результат только при комбинировании в единой системе. При двух задачах (постоянный контроль и блокирование) были выбраны наиболее действенные методы, адаптированные под требования¹:

- 1) сигнатурный анализ документа и запросов;
- 2) контроль изменения состояния;
- 3) изолирование среды выполнения.

Метод сигнатурного анализа нерационален в использовании, если его применять в качестве единственного метода предотвращения слежения. При этом сам по себе метод показывает стабильную работоспособность с малым числом ложных срабатываний при правильно составленной базе сигнатур. В контексте жизненного цикла запроса данный подход может использоваться для:

* Научный руководитель – Булавко Ольга Александровна, доктор экономических наук, доцент, профессор кафедры экономики, организации и стратегии развития предприятия.

- 1) анализа конечного источника запросов;
- 2) анализа исполняемого кода на предмет наличия опасных функций;
- 3) анализа контента загружаемых документов на предмет нетривиальных методов слежения.

В первую очередь, используя большой набор сигнатур известных ссылок разнообразных компаний (веб-аналитика, рекламные сети маркетинговые сервисы, и другие нежелательные источники), есть возможность оперативно блокировать выборочные запросы. Блокировка должна происходить при возникновении события на создание HTTP-сообщения, но до его отправки в сеть. Далее, в загружаемых на странице скриптах клиентского языка JavaScript может быть довольно много встроенных функций, выполнение которых может привести к утечке пользовательских данных. Например, считывание параметров экрана, чтение информации из локальных хранилищ, отслеживание действий мышки и так далее. Обработка таких случаев требует более сложной логики, чем простое сравнение, так как вызов подобных функций может не нести цели по сбору данных. Но комбинируя сигнатурный анализ с другими методами, он повышает эффективность обработки этой проблемы. Также, в силу того, что нетривиальные методы слежения могут иметь «хитрую» логику для обхода систем детектирования, иногда проще просто заблокировать их на основе известной сигнатуры. В таком случае возникает проблема постоянного анализа неизвестных ранее способов сбора данных, но в некоторых случаях блокировка оказывается возможной только на основе описанного метода. Достоинства адаптированного метода анализа сигнатур:

- 1) возможность использовать на нескольких этапах работы системы;
 - 2) эффективное решение для первоначальной подготовки контента перед подключением иных методов;
 - 3) повышение эффективности при использовании регулярных выражений.
- Недостатки данного метода:
- 1) зависимость от правильно составленного списка сигнатур;
 - 2) отсутствие адаптации к изменению условий (пропуск при модификации сигнатуры);
 - 3) эффективен лишь для определенной группы способов сбора данных.

Данный метод основан на запоминании и постоянном контроле изменения окружения клиентского приложения. Абсолютно для любого события, совершенного исполняемым кодом, браузером или самим пользователем, можно реализовать обработчик, который будет следить за малейшими изменениями объекта наблюдения. Таким образом, у каждого действия на клиентской стороне существуют три атрибута: событие, инициатор события и обработчик события. При детектировании попыток слежения метод может быть использован для: контроля всех локальных хранилищ, отслеживания попыток создания запросов, контроля изменения контента на странице, предотвращения исполнения нежелательных функций и нетривиальных методов слежения. Для локальных хранилищ, таких как Cookie-файлы, LocalStorage, SessionStorage и локальных баз данных, метод должен быть реализован таким образом, чтобы любая попытка чтения, изменения или записи была вовремя обнаружена и передана функции-обработчику для вынесения решения по блокировке. При генерации браузером новых запросов (динамически подгружаемый контент, мультимедиа-файлы и ссылки на исполняемый код)

работа метода должна, как и в случае локальных хранилищ, обеспечивать остановку процесса отправки запроса и передачу параметров запроса методу сигнатурного анализа. Возможные опасные места в контенте страниц или в функциях программного кода так же должны отслеживаться на предмет вызова независимо от того, были ли они очищены после работы метода анализа сигнатур. Именно комбинация подходов показывает лучший результат по определению конечной цели исполнения какого-либо блока кода. Поскольку нетривиальные методы слежения чаще всего также вызывают некоторые события в процессе работы ресурса, то при нестандартном инициаторе события можно будет проще отследить потенциально опасное место. Например, отправка запросов на сторонний сервер, исходящих из файла стилей (CSS). Самый безопасный вид контента для пользователя в контексте проблемы слежения в интернете – статическая гипертекстовая разметка без исполняемого кода. Для каждой загружаемой страницы из интернета происходит рендеринг – процедура отрисовки HTML-страницы в браузере, при которой загружается весь медиа-контент, сторонний код и элементы отображаются в соответствии с правилами стилей. Соответственно при рендеринге появляется множество запросов на получение картинок, скриптов кода и других документов, расположенных удаленно. После того, как страница считается загруженной, начинают свою работу все подгруженные скрипты. Таким образом, этапы рендеринга и начала работы подгруженных скриптов могут вести к утечке пользовательских данных, поэтому эффективным подходом в данном случае может быть перенос этих процессов на сторону сервера-посредника². Метод изолирования среды выполнения предназначен для: переноса, рендеринга страницы на сторону сервера-посредника, выполнения действий пользователя на стороне сервера-посредника перед обращением к конечному ресурсу, сокрытия параметров интернет-соединения, анализа контента запрашиваемого документа перед передачей клиентскому приложению. При использовании данного метода на сервере-посреднике воссоздается окружение аналогичное браузеру пользователя со всеми используемыми методами предотвращения слежения на клиентской стороне. Таким образом, работая в режиме прокси-сервера, кроме сокрытия параметров интернет-соединения, выполняется двухфакторный процесс анализа контента – сначала на сервере-посреднике, а затем в браузере клиента. На этом работа метода изолирования среды не заканчивается. При возникновении любых событий в клиентском приложении (нажатие на кнопку, переход по ссылке, запрос на динамическую подгрузку контента) на сервер-посредник отправляется лишь информация о событии. Данное событие воспроизводится в изолированной среде аналогично тому, как если бы это сделал сам пользователь, и результат отправляется на ресурс. Далее, после того, как с конечного источника возвращается реакция на событие (изменение контента или запрос на переход к другой ссылке), то она сначала выполняется на сервере-посреднике и возвращается браузеру пользователя в виде статической гипертекстовой разметки или запроса на переход. В итоге, комбинируя все методы предотвращения слежения, происходит полный контроль всех этапов жизненного цикла запроса. Достоинства метода изолирования среды:

- 1) сокрытие параметров интернет-соединения в режиме прокси-сервера;
- 2) предоставление клиентской стороне безопасного контента без исполняемого кода;

3) возможность блокировки способов сбора данных до их запуска на стороне пользователя.

Недостатки метода изолирования среды:

1) эффективность определяется бесперебойностью работы и правильной настройкой сервера-посредника;

2) необходимость в высокой мощности серверного оборудования при большом числе пользователей.

Таким образом, высокая эффективность работы системы предотвращения слежения за пользователем в сети интернет может достигаться при комбинировании описанных методов для их работы в виде целостной системы. В качестве программного решения создано расширение (Extension) для браузера Google Chrome, спроектированное на основе клиент-серверной модели и работающее на любой операционной системе при наличии соответствующего браузера, доступного для бесплатного использования. В качестве основного языка программирования клиентской части используется JavaScript и в качестве языка программирования серверной части интерпретируемый скриптовый язык Ruby. Для работоспособности связи с серверной частью необходимо постоянное Интернет-соединение. Модель разработанной системы схематично представлена на рисунке 1.



Рис. 1. Схема модели разработанной системы

Структура расширения основана на клиент-серверной архитектуре. Основные действия по блокировке и анализу данных выполняются на клиентской части. В то время, как методы более высокого уровня предотвращения слежения основаны на обмене информацией и последующей их обработке на серверной части. Реализация генерации запросов на серверную часть требует максимальной оптимизации для уменьшения задержки и более быстрого отклика на клиентской части. Также, на серверной части программного решения хранятся статистические данные выполненных экспериментов для последующего использования их в качестве основы для улучшения работы алгоритма путем модификации исходного кода. Система предотвращения слежения состоит из пяти независимых модулей: модуль блокировки запросов (RequestBlocker); мо-

дуль анализа данных (DataAnalyzer); модуль изолирования среды выполнения (SandBox); модуль анализа отслеживаемых параметров (StatusAnalyzer); модуль сбора статистики (Statistics). Система спроектирована таким образом, что у пользователя есть возможность выбирать уровень защиты от слежения. Соответственно на каждом уровне к уже работающим модулям добавляется функционал следующих модулей.

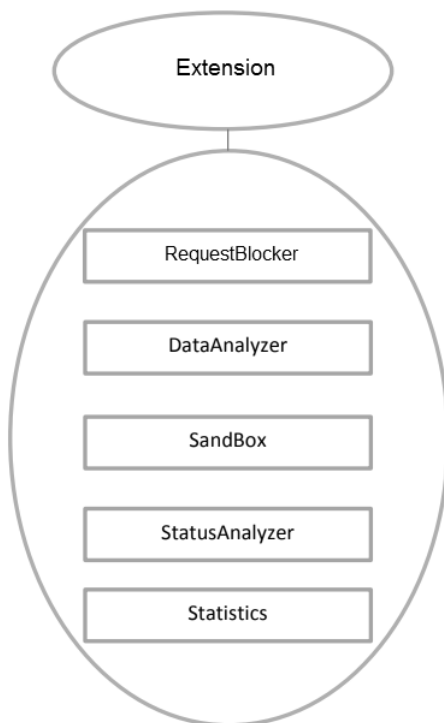


Рис. 2. Структура системы предотвращения слежения

Модуль блокировки запросов предназначен для блокирования рекламы, скриптов сбора информации, модуль анализа данных используется для обработки возникающих событий и устранения нетривиальных методов слежки. Модуль изолирования среды выполнения – реализация сервера-посредника, выполняющего рендеринг страницы на стороне сервера и отправляющий клиенту только статичный контент. Модуль анализа отслеживаемых параметров предназначен для проверки текущего уровня анонимности пользователя. Модуль сбора статистики используется для обработки и хранения информации по выполненным операциям и составления отчета статистических данных. Таким образом, предложенные способы позволяют повысить эффективность производства на предприятиях реального сектора экономики, а также увеличить число потенциальных бизнес-партнеров ³.

* * * *

¹ Боева, А. А. Методы инновационного менеджмента предприятия в условиях рыночной экономики / А. А. Боева, Ю. В. Пахомова // Организационно-экономические и управленческие аспекты функционирования и развития социально-экономических систем в условиях инновационной экономики: Сборник научных трудов по материалам Всероссийской научно-практической конференции, Воронеж, 23 мая 2019 года. Воронеж: Воронежский государственный технический университет, 2019. С. 34-42.

² Серверный или клиентский рендеринг [Электронный ресурс] Troger. URL: <https://troger.ru/translations/rendering-on-the-web/> (дата обращения: 24.10.2022).

³ Ворошилова М.А., Булавко О.А. Развитие цифровой экономики. Проблемы совершенствования организации производства и управления промышленными предприятиями: Межвузовский сборник научных трудов. 2021. № 1. С. 4-9.

DIGITAL TECHNOLOGIES AND ANALYSIS OF THE APPLICATION OF METHODS TO INCREASE THE PRODUCTION EFFICIENCY OF MODERN ENTERPRISES AND INDUSTRIES OF THE REAL SECTOR OF THE ECONOMY

© 2022 Ageev Nikolai Olegovich
Postgraduate Students
Samara State University of Economics

© 2022 Zhgutov Sergey Igorevich
Postgraduate Students
Samara State University of Economics
E-mail: vikigor163@mail.ru

The relevance of the study is due to the need to transform integration processes that improve the efficiency of the sectors of the real sector of the economy in the context of global changes associated with the new industrial revolution «Industry 4.0». In this regard, this article is aimed at identifying factors and criteria for the effective development of industrial enterprises, based on the introduction of innovative and digital technologies in high-tech industries. The leading approach to the study of this problem is a systematic and comprehensive analysis of the reasons for the technological backwardness of industrial enterprises and the factors hindering their effective development.

Keywords: technological platform, instruments of industrial and investment policy, digital economy, integration processes.

АНАЛИЗ ПЛАНИРОВАНИЯ ФОНДА ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ КАК ИНСТРУМЕНТ ОПТИМИЗАЦИИ РАСХОДОВ

© 2022 Агишева Виктория Алексеевна*

магистрант

Самарский государственный экономический университет

E-mail: vika07@mail.ru

© 2022 Солодухина Галина Сергеевна*

магистрант

Самарский государственный экономический университет

E-mail: solodukhina88@mail.ru

Задача любого экономиста – обосновать величину затрат, необходимых для выполнения целей, поставленных перед предприятием. Ориентируясь на желаемый результат производственно-хозяйственной деятельности и с учетом ограниченных временных и материальных ресурсов, составляется смета затрат в разрезе элементов, отражающих себестоимость производимой продукции (работ, услуг). В общей величине расходов оплата труда имеет значимый удельный вес. В данной статье рассматривается один из методов анализа эффективности расходов на персонал.

Ключевые слова: анализ расходов, оптимизация, стоимостная оценка трудовых ресурсов.

Чтобы провести грамотный анализ эффективности расходов организации необходимо рассчитать абсолютные и относительные показатели затрат на оплату труда персонала. А также определить какая существует связь между прибылью, оборотами компании и доходами работников (см. табл. 1).

По динамике средней зарплаты можно оценить расчет по одному работнику, также уровень в компании по среднерыночному значению.

В случае, если разрыв между оплатами руководителей и подчиненными сотрудниками, то показатели средней зарплаты по предприятию могут быть не точными. Для того, чтобы избежать неточности, нужно отдельно анализировать оплату труда управленческого и производственного персонала¹.

Показатели средней заработной платы рассчитываются за разные периоды. Например, среднегодовая заработная плата персонала определяется как отношение ФЗП к количеству персонала за год.

Стоит учитывать момент, что рост выручки предприятия или производительности труда должен превосходить рост показателя средней заработной платы. Тогда коэффициент опережения выражается как соотношение индекса средней заработной платы и индекса роста производительности труда.

* Научный руководитель – **Беланова Наталия Николаевна**, кандидат экономических наук, доцент.

Аудит кадров поможет выявить ситуацию в системе персонала, с низкими показателями и неэффективной деятельностью.

Таблица 1

Анализ эффективности расходов на оплату труда*

Заработная плата сотрудника	Финансовые показатели не растут	Финансовые показатели растут
Не растет	Причинами могут стать некорректные цели, неэффективный менеджмент и т.п. Возможные решения: ввести систему оценки индивидуального вклада каждого работника в деятельность организации и поощрять материально лучших сотрудников	Идет работа «на износ» - высокая эксплуатация работников, хотя и достигаются максимальные результаты (при неблагоприятном раскладе). Возможные решения: автоматизировать некоторые процессы и перераспределить обязанности между персоналом. Перейти на новый «партнерский» уровень взаимодействия с сотрудниками
Растет	Сотрудники влияют на руководство возможным уходом из компании, настаивают на дополнительных выплатах и систематически требуют надбавок. Возможные решения: сделать строже дисциплину, сохранить выплаты на одном уровне и заменить часть персонала на более дешевый и эффективный наемный труд	Взаимодействие между менеджментом и сотрудниками на высоком уровне. Достойные компенсации за труд привлекают в организацию наиболее ценные кадры. Происходит ускоренное развитие компании. Возможные решения: стараться удерживать положительную тенденцию

* Составлено автором на основе: Корпоративный менеджмент. Оптимизация оплаты персонала http://www.cfin.ru/managment/people/motivation/pay_optimizati_on.shtml (дата обращения 20.10.2022)

Результаты данного анализа позволят понять необходимость оптимизации ФЗП.

1. Компания находится в наихудшем состоянии, не обойтись без сокращения оплаты, необходимо сокращение штата сотрудников (п. 2 ч. 1 ст. 81 ТК РФ).
2. Необходимо изменить условий труда и провести оптимизацию расходов на персонал.
3. Организация находится в стабильном состоянии, потребуются сокращение издержек путем ревизии обоснованности стимулирующих выплат и компенсационных (абз. 5 ч. 2 ст. 57, ст. 129, ст. 132 ТК РФ).
4. Оптимизация ФЗП не требуется?

В условиях экономических рисков работодатели часто начинают сокращать зарплату или рабочие места. Эта мера зачастую бывает болезненной и для работодателя, и для и сотрудников. Важно помнить, что коллектив является важной частью успеха бизнеса, а значительное сокращение зарплат может вызвать снижение мотивации и увольнения³. Но есть ситуации, когда без сокращений не обойтись (см. табл. 2).

Способы снизить затраты на персонал*

Способ	Характеристика	Достоинства и недостатки
Оформить простой	Временная приостановка работы по причинам различного характера (ст.72.2 ТК РФ)	Простой по вине работодателя, выплачивается работнику в размере 2/3 средней зарплаты, а также отчисляется налог на доходы физ. лиц в Пенсионный Фонд, Фонд социального страхования
Перевод на дистанционную работу	По соглашению сторон работников, чья деятельность не нуждается в постоянном присутствии, перевод на дистанционную работу (гл.49.1 ТК РФ)	Сократятся расходы на услуги ЖКХ, оплату труда и аренду помещений. Но, возможны риски потери сотрудников, снижения продуктивности действий и пр.
Неполный день	Переход на неполный рабочий день или гибкий (плавающий) режим труда с суммированным учетом отработанного времени (ст.104 ТК РФ)	Может сэкономить деньги работодателю, высвобождается время у работника на обучение и личные дела, однако, одновременно с этим снижается его доход
Изменить условия труда	Структурная реорганизация производства с перераспределением нагрузки; изменение системы оплаты труда, режимов труда и отдыха, технологий производства, технических регламентов и др. (ст.74 ТК РФ)	Такая мера дополнит занятость сотрудникам, но позволит сохранить ряд должностей. Если работник не согласен с предложенными условиями, то работодатель должен предложить ему иную имеющуюся работу. При повторном отказе работника трудовой договор прекращается
Исключить нестимулирующие выплаты	То есть ежемесячные доплаты за наличие высшего образования и/или выслуге лет	Чаще всего, данный формат оплаты труда не стимулирует работников на продуктивную деятельность в своей сфере. Зато такие выплаты можно направить в более рациональную и нуждающуюся в этом сферу
Удаление неактуальных должностей	Вакантные должности имеют место быть для перераспределения фонда оплаты труда. Если сейчас должность не актуальна, из штатного расписания ее следует удалить	Снимается обязанность ежемесячно отчитываться перед службами занятости о наличии вакантных должностей, а также отпадает необходимость предлагать перевод на эту должность другим работникам (при некоторых видах увольнений или предоставления «невредной» работы). Недостаток в том, что исключается возможность перераспределить фонд заработной платы со свободной вакансии в пользу имеющихся

Способ	Характеристика	Достоинства и недостатки
		сотрудников при возложении на них дополнительных обязанностей
Сдельная форма оплаты	Сотруднику можно выплачивать зарплату за фактически выполненную работу по утвержденным расценкам (ч. 2 ст. 150 ТК РФ)	Работник максимально замотивирован на эффективность работы. Материальная ответственность за результаты труда заставляет бережнее относиться к вверенному ему инвентарю или оборудованию, а также материалам и сырью. При этом, возможен рост расхода на контроль качества, по причине желания работника повышенного дохода в счет количества выполненных действий
Изменить систему выплат	Индивидуальная договоренность между работодателем и сотрудников по размеру и частности выплат, с главной возможностью сохранения рабочего места. Например, изменение мотивационной системы	Велика вероятность полной непродуктивности работником при низком доходе

* Составлено автором на основе: РБК. Семь способов, как снизить затраты на оплату труда - подробная инструкция. URL: <https://pro.rbc.ru/demo/624acd569a7947e1b902a4f4>.

Другой путь – срезание бонусов и ужимание соцпакета. По данным «Авито Работа» и финтеха «Деньги Вперед», в марте у 15% россиян урезали ежемесячные премиальные выплаты, у 11% – лишили возможности удаленной работы, у 2% – сократили или убрали полностью ДМС. Однако стоит помнить, что для подавляющего большинства россиян при выборе работодателя соцпакет делит первое место по важности с зарплатой. Поэтому при решении этого вопроса стоит сначала ответить на вопрос: это действительно необходимо или за требованием «урезать хоть что-то» стоят главным образом панические настроения? Или можно временно сэкономить, например, на отказе от затрат на обучение, урезав количество командировок? Возможно, стоит отдать какие-либо услуги на аутсорс, если это позволит снизить расходы на зарплату, – это могут быть юридические, бухгалтерские, клининговые или информационно-технологические услуги².

Мероприятия по оптимизации всех расходов, в том числе по оплате труда персонала, должны осуществляться в рамках действующего законодательства. В противном случае, иные действия могут привести к судебным издержкам.

¹ Горелов, Н.А. Оплата труда персонала: методология и расчеты: учебник и практикум для вузов / Н. А. Горелов. Москва: Издательство Юрайт, 2022. 412 с.

² Кочегурова, Е.А. Теория и методы оптимизации: учебное пособие для вузов / Е.А. Кочегурова. Москва: Издательство Юрайт, 2022. 133 с. (Высшее образование). ISBN 978-5-534-10090-

7. Текст: электронный//Образовательная платформа Юрайт URL: <https://urait.ru/bcode/490136> (дата обращения: 31.10.2022).

³ Лапшова О.А. Оплата труда в организации: учебник и практикум для среднего профессионального образования/О. А. Лапшова [и др.]; под общей редакцией О. А. Лапшовой. 3-е изд., перераб. и доп. Москва: Издательство Юрайт, 2022. 349 с. (Профессиональное образование). ISBN 978-5-534-15550-1. Текст: электронный//Образовательная платформа Юрайт URL: <https://urait.ru/bcode/508780> (дата обращения: 10.10.2022).

⁴ Роик, В. Д. Социальная политика: заработная плата и страхование рисков ее утраты: учебник для вузов/В. Д. Роик. Москва: Издательство Юрайт, 2022. 536 с. (Высшее образование). ISBN 978-5-534-10021-1. Текст: электронный//Образовательная платформа Юрайт URL: <https://urait.ru/bcode/494998> (дата обращения: 10.10.2022).

⁵ Анализ фонда заработной платы: что важно знать «Планово-экономический отдел» №6 2021/Анализ https://www.profiz.ru/peo/6_2021/analiz_FZP. (дата обращения: 10.10.2022).

ANALYSIS OF PAYROLL PLANNING AS AN EXPENSE OPTIMIZATION TOOL

© 2022 Agisheva Victoria Alekseevna

Undergraduate

Samara State University of Economics

E-mail: vikaa07@mail.ru

© 2022 Solodukhina Galina Sergeevna

Undergraduate

Samara State University of Economics

E-mail: solodukhina88@mail.ru

The task of any economist is to justify the amount of costs necessary to fulfill the goals set for the enterprise. Focusing on the desired result of production and economic activity, and taking into account the limited time and material resources, a cost estimate is made in the context of elements reflecting the cost of manufactured products (works, services). In the total amount of expenses, wages occupy a significant share. This article discusses one of the methods of analyzing the effectiveness of personnel costs.

Keywords: cost analysis, optimization, cost estimation of labor resources.

ОЦЕНКА ВЛИЯНИЯ НАЛОГОВОЙ НАГРУЗКИ НА ФИНАНСОВУЮ УСТОЙЧИВОСТЬ ПАО «ГАЗПРОМ»

© 2022 Аксенова Ксения Дмитриевна*

магистрант

Самарский государственный экономический университет

© 2022 Апян Эдита Арутюновна*

магистрант

Самарский государственный экономический университет

E-mail: peterpistels1009@gmail.com

Существует множество факторов, влияющих на финансовую устойчивость предприятия. Налоговое бремя не является исключением. В статье приводится корреляционно-регрессионный анализ финансовой устойчивости ПАО «Газпром» в сравнении с аналогичными добывающими предприятиями для подтверждения взаимосвязи между финансовой устойчивостью и налоговой нагрузкой.

Ключевые слова: финансовая устойчивость, налоговая нагрузка, российские добывающие компании, корреляционно-регрессионный анализ.

ПАО «Газпром» является одной из крупнейших организаций среди российских добывающих компаний. Основными направлениями деятельности ПАО «Газпром» являются: геологоразведка, добыча, транспортировка, хранение, переработка и реализация газа, газового конденсата и нефти; реализация газа в качестве моторного топлива; производство и сбыт тепло- и электроэнергии.

Предлагаем на таком ярком примере проследить влияние налоговой нагрузки на финансовую устойчивость предприятия. Исследование предполагает сбор необходимых данных, произведение расчетов и осуществление непосредственно анализа взаимосвязи.

Основой необходимых данных является финансовая отчетность и консолидированная отчетность о платежах государственным органам. Произведем расчет необходимых показателей (табл. 1).

Все рассматриваемые коэффициенты по своему значению проходят по пороговым значениям. Однако в 2019 г. относительно 2018 г. наблюдается незначительное снижение по коэффициентам абсолютной и текущей ликвидности, а также коэффициенту финансового левериджа.

Далее необходимо вычислить степень отклонения фактического значения каждого показателя от порогового по формулам (1, 2) и рассчитать интегральный показатель (3).

* Научный руководитель – **Стрельцов Алексей Викторович**, доктор экономических наук, профессор.

$$x_i = \frac{a_i}{a_i^n} \quad (1)$$

$$x_i = \frac{a_i^n}{a_i} \quad (2)$$

где a_i – фактическое значение показателя;
 a_i^n – пороговое значение показателя.

$$y = \sqrt[n]{x_1 * x_n} \quad (3)$$

где y – интегральный показатель финансовой устойчивости;

x_1, \dots, x_n – степень отклонения фактического значения частных показателей финансовой устойчивости от порогового, рассчитанных по формуле (1) или (2).

Выбор между формулами 1 и 2 обусловлен направлением оптимизации показателя: если это происходит путем увеличения его значения, то расчет по формуле 1, а если направление оптимизации показателя происходит путем уменьшения – расчет по формуле 2.

Таблица 1

Частные финансовые показатели ПАО «Газпром» за 2018-2020 гг.

Коэффициент	2018 г.	2019 г.	2020 г.	Динамика значений		Пороговое значение
				2019 г. к 2018 г.	2020 г. к 2019 г.	
Коэффициент абсолютной ликвидности, ($K_{абл}$)	0,354	0,298	0,405	-0,056	0,107	0,2-0,5
Коэффициент текущей ликвидности, ($K_{тек.л}$)	1,703	1,515	1,437	-0,188	-0,078	1,5-2,5
Коэффициент автономии, ($K_{авт}$)	0,662	0,668	0,634	0,006	-0,034	0,5-0,7
Коэффициент финансового левериджа, ($K_{ф.л.}$)	0,511	0,497	0,577	-0,013	0,080	0,5-0,8
Коэффициент финансовой устойчивости, ($K_{ф.уст.}$)	0,881	0,884	0,888	0,003	0,003	0,8-0,9

Таблица 2

Степень отклонения фактического значения каждого показателя от порогового и интегральный показатель ПАО «Газпром» за 2018-2020 гг.

Год	Степень отклонения i-го показателя от нормативного					Интегральный показатель устойчивости
	($K_{абл}$)	($K_{тек.л}$)	($K_{авт}$)	($K_{ф.л.}$)	($K_{ф.уст.}$)	
2018	0,708	0,681	0,946	0,638	0,979	0,778
2019	0,596	0,606	0,954	0,621	0,983	0,732
2020	0,809	0,958	0,906	0,722	0,986	0,870

Исходя из результатов расчетов в табл. 2, интегральный показатель финансовой устойчивости ПАО «Газпром» близок к единице, что означает нормальный уровень фи-

нансовой устойчивости. В 2019 г. интегральный показатель финансовой устойчивости немного снизился, что было обеспечено за счет снижения значений частных показателей финансовой устойчивости.

Далее произведем расчет налоговой нагрузки равной отношению всех уплаченных налогов и выручки (табл. 3).

Таблица 3

Показатели налоговой нагрузки ПАО «Газпром» за 2018-2020 гг.

Год	Выручка, млрд. руб.	Уплаченные налоги, млрд. руб.	Коэффициент налоговой нагрузки, %
2018	8224	218	0,027
2019	7659	199	0,026
2020	6321	58	0,009

Полученные значения интегрального показателя финансовой устойчивости и коэффициента налоговой нагрузки будут использованы для проведения корреляционно-регрессионного анализа данных одного временного среза, чтобы выявить их взаимосвязь. Для этого предоставим расчеты по группе однотипных предприятий (табл. 4).

Таблица 4

Степень отклонения фактического значения каждого показателя от порогового и интегральный показатель ПАО «НК «Роснефть», ПАО «Татнефть», ПАО «НОВАТЭК» за 2018-2020 гг.

Год	Степень отклонения i-го показателя от нормативного					Интегральный показатель устойчивости	Коэффициент налоговой нагрузки, %
	(K _{абл})	(K _{тек.л})	(K _{авт})	(K _{ф.л.})	(K _{ф.уст.})		
ПАО «НК «Роснефть»							
2018	0,53	1,43	0,16	5,08	0,74	0,86	0,41
2019	0,29	1,31	0,18	4,45	0,70	0,74	0,42
2020	0,57	1,80	0,16	5,15	0,75	0,92	0,37
ПАО «Татнефть»							
2018	0,23	3,14	0,78	0,29	0,83	0,67	0,45
2019	0,01	2,39	0,70	0,43	0,78	0,38	0,45
2020	0,20	3,34	0,76	0,32	0,84	0,67	0,35
ПАО «НОВАТЭК»							
2018	0,89	3,04	0,76	0,31	0,93	0,90	0,18
2019	1,42	4,22	0,81	0,25	0,93	1,02	0,34
2020	1,12	3,46	0,78	0,27	0,88	0,94	0,19

Интегральные показатели ПАО «НК «Роснефть» и ПАО «НОВАТЭК» стремятся к 1, что свидетельствует о нормальной финансовой устойчивости. А интегральные показатели ПАО «Татнефть» говорят об обратном. Как мы видим, на протяжении рассматриваемых периодов величина налоговой нагрузки поэтапно уменьшается у всех компаний, кроме ПАО «НОВАТЭК».

Проведем корреляционно-регрессионный анализ взаимосвязи налоговой нагрузки и финансовой устойчивости на данных, представленных в виде временных рядов для ПАО «Газпром» и других ранее рассматриваемых компаний, рассчитав коэффициент Пирсона, устанавливающий взаимосвязь между рассматриваемыми показателями, рассчитывается по формуле:

$$r_{xy} = \frac{\sum(x-\bar{x}) \times (y-\bar{y})}{\sqrt{\sum(x-\bar{x})^2 \times \sum(y-\bar{y})^2}} \quad (4)$$

где x, y – налоговая нагрузка и интегральный показатель финансовой устойчивости;
 \bar{x}, \bar{y} – средние значения налоговой нагрузки и интегрального показателя финансовой устойчивости соответственно за рассматриваемый период.

Результаты представлены в таблице 5.

Таблица 5

Коэффициент Пирсона по рассматриваемым предприятиям

Компания	\bar{x}	\bar{y}	Коэффициент Пирсона	Интерпретация
ПАО «Газпром»	0,02	0,79	-0,94	До 0,3 – связь практически отсутствует; От 0,3 до 0,5 – слабая связь; От 0,5 до 0,7 – умеренная связь; Более 0,7 – сильная связь.
ПАО «НК «Роснефть»	0,40	0,84	-0,80	
ПАО «Татнефть»	0,42	0,57	-0,67	
ПАО «НОВАТЭК»	0,24	0,95	0,43	

Согласно полученному результату, Коэффициент Пирсона по ПАО «Газпром», ПАО «НК «Роснефть», ПАО «Татнефть» принял значение, которое меньше 0,3, что свидетельствует об отсутствии связи между рассматриваемыми показателями. Следовательно, с увеличением налоговой нагрузки на предприятие снижается и его финансовая устойчивость. Но Коэффициент Пирсона по ПАО «НОВАТЭК» указывает на слабую связь рассматриваемых показателей. В связи с противоречивостью результатов проверим значимость полученных коэффициентов по критерию Стьюдента. Полученные расчеты представлены в таблице 6.

Таблица 6

Критерий Стьюдента по рассматриваемым предприятиям

Предприятие	r	$t_{\text{набл}}$	Интерпретация
ПАО «Газпром»	-0,94	2,68	Если $t_{\text{набл}} < t_{\text{табл}}$, то коэффициент корреляции статистически не значим.
ПАО «НК «Роснефть»	-0,80	1,33	
ПАО «Татнефть»	-0,67	0,90	Если $t_{\text{набл}} > t_{\text{табл}}$, то коэффициент корреляции статистически значим.
ПАО «НОВАТЭК»	0,43	0,47	

$t_{\text{набл}}$ практически по всем компаниям меньше табличного значения ($t_{\text{табл}} = 3,2$, $\alpha = 0,05, n = 3$), соответственно, данные коэффициенты корреляции не значимы. Таким образом, проведенный корреляционно-регрессионный анализ данных временных рядов интегрального показателя и коэффициента налоговой нагрузки не позволяет с уверенностью говорить о наличии взаимосвязи между данными показателями.

Индивидуальное исследование по каждой компании не показало взаимосвязи между налоговой нагрузкой и финансовой устойчивостью предприятий. В связи с чем, произведем более укрупненный анализ по рассматриваемой группе предприятий.

Проанализировав все три периода более укрупненно, удалось получить установить, что связь между налоговой нагрузкой и финансовой устойчивостью предприятия все-таки присутствует. За период 2020 года коэффициент Пирсона равен $-0,83$, что указывает на обратную связь между изучаемыми показателями. Проверив данный коэффициент по критерию Стьюдента, удалось выявить, что он значим ($t_{\text{набл}} = 2,59$, $t_{\text{табл}} = 2,57$, $\alpha = 0,05$, $n = 5$). То есть, с увеличением налоговой нагрузки финансовая устойчивость предприятия снижается. Что касается статистической незначимости отдельных коэффициентов, это может объясняться малым объемом выборки. Для получения более надежных статистических оценок необходим больший объем статистических данных, учитываемых в разработанной методике.

* * * *

¹ Основные элементы и возможные сценарии дерегулирования цен на газ в России и реформирования газового рынка/ Московская школа управления СКОЛКОВО, 2019.

² Финансовый отчет ПАО «Газпром» за 2018 год, 2019 год, 2020 год и консолидированный отчет ПАО «Газпром» о платежах государственным органам за 2018 год, 2019 год, 2020 год. URL: <https://www.gazprom.ru/investors/disclosure/reports/2020/>.

³ Бухгалтерская отчетность ПАО «НК «Роснефть» за 2018 год, 2019 год, 2020 год. URL: https://www.rosneft.ru/Investors/statements_and_presentations/Statements/.

⁴ Отчеты о платежах государствам по ПАО «НК «Роснефть» за 2018 год, 2019 год, 2020 год. URL: https://www.rosneft.ru/Investors/statements_and_presentations/Reports_on_payments_to_governments/.

⁵ Бухгалтерская отчетность и отчет о платежах в пользу государств в связи с добывающей деятельностью по ПАО «ТАТНЕФТЬ» за 2018 год, 2019 год, 2020 год. URL: <https://old.tatneft.ru/aktioneram-i-investoram/raskritie-informatsii/financial-and-accounting-reporting>.

⁶ Годовая бухгалтерская отчетность ПАО «НОВАТЭК» за 2018 год, 2019 год, 2020 год. URL: <https://www.novatek.ru/ru/investors/disclosure/rusreporting/>.

⁷ Отчет о платежах правительствам ПАО «НОВАТЭК» за 2018 год, 2019 год, 2020 год. URL: <https://www.novatek.ru/en/development/Governments/>.

⁸ Громыко, Г.Л. Теория статистики: Практикум / Г.Л. Громыко. – М.: Инфра-М, 2018. – 544 с.

ASSESSMENT OF THE IMPACT OF THE TAX BURDEN ON THE FINANCIAL STABILITY OF GAZPROM PJSC

© 2022 **Aksenova Kseniya Dmitrievna**
Undergraduate
Samara State University of Economics

© 2022 **Apyan Edita Arutyunovna**
Undergraduate
Samara State University of Economics
E-mail: peterpistels1009@gmail.com

There are many factors that affect the financial stability of the enterprise. The tax burden is no exception. The article provides a correlation-regression analysis of Gazprom's financial stability in comparison with similar mining enterprises to confirm the relationship between financial stability and the tax burden.

Keywords: financial stability, tax burden, Russian mining companies, correlation-regression analysis.

АНАЛИЗ НЕФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ ОРГАНИЗАЦИЙ НЕФТЯНОЙ ОТРАСЛИ

© 2022 Аксинина Ольга Сергеевна

кандидат экономических наук, доцент

Самарский государственный экономический университет

© 2022 Курякина Ирина Павловна

студент

Самарский государственный экономический университет

E-mail: kuryakina71@mail.ru

В статье рассматриваются сущность и актуальность нефинансовой отчетности организаций нефтяной отрасли. Проведен сравнительный анализ двух нефтяных предприятий города Самары. Выявлены преимущества и недостатки предоставления нефинансовой информации.

Ключевые слова: нефинансовая отчетность, финансовая отчетность, информация, инвестиции, финансирование, окружающая среда, социальная ответственность, выручка.

Нефинансовая отчетность включает в себя всевозможные данные, находящиеся в документах, несхожих с финансовой отчетностью. В качестве примера могут выступать такие социальные и экономические сведения, как: трудовой распорядок, организация и осуществление мер по защите окружающей среды, безопасность производства, руководство кадровыми ресурсами.

Проблема предоставления нефинансовой отчетности в настоящее время является актуальной. Нефинансовая информация необходима прежде всего для того, чтобы охарактеризовать состояние работы предприятия с точки зрения социальной и экологической безопасности. Ни для кого не секрет, что окружающая нас природа нуждается в бережном отношении. Сведения, которые будут отражаться в нефинансовой отчетности об экологической обстановке на предприятии, об угрозах загрязнения окружающей среды, помогут определить и спрогнозировать, сможет ли данное предприятие в дальнейшем продолжить свою деятельность или его необходимо ликвидировать с целью сохранения окружающей среды.

Начало использования нефинансовой информации наряду с финансовой отчетностью датируется к. XX-XXI в. Однако в США данные о нефинансовой отчетности присутствовала уже в начале XIX в. в документах железнодорожных организаций.

В СССР нефинансовые сведения не могли быть включены в отчетность, так как свод нормативно-правовых документов по учету и отчетности организации регламентировал оставление исключительно финансовой отчетности.

Кроме сведений об экологических данных, о которых было упомянуто ранее в введении, нефинансовая отчетность должна быть изложена простым языком, понятным любому заинтересованному лицу. Об этом писал Р.К. Йорстон (1946г). Для этого необходимо упростить профессиональный лексикон. Более половины проанкетирован-

ных сообщили, что финансовая часть отчета им ясна. Они хотят, чтобы отчет включал сведения о продукции, которую выпускает предприятие с соответствующими фотографиями, интересует численность работников.

В 2000 г. был подписан Глобальный договор ООН, который продемонстрировал 10 позиций о правах человека, производственных взаимоотношений, защита окружающей среды, противодействие коррупционным преступлениям. Сегодня распространение получили такие виды отчетности, как: социальная, экологическая и др.

В научной статье был проведен анализ состава нефинансовой отчетности нефтяных предприятий города Самары. Наличие нефинансовой информации в данных организациях отражен в отчете.

Анализ нефинансовой отчетности нефтяных предприятий Самары

Компания	Полноценное представление нефинансовой отчетности	Наличие отдельных элементов нефинансовой отчетности	Нефинансовая отчетность отсутствует
ПАО «Транснефть-Приволга»	+		
«Газпром трансгаз Самара»		+	
МТО «Альянс»			+

ПАО «Транснефть-Приволга» в годовой отчет включает такие основные нефинансовые данные, как, например, создание более 750 новых рабочих мест, удельные выбросы загрязняющих веществ в атмосферу в 2020 году снизились на 0,01292 кг/т (9 %) относительно предыдущего года, выбросы парниковых газов снизились на 45,6 тыс. т относительно 2019 года и составили 342,2 тыс. т. Стратегия долгосрочной программы развития заключалась в реконструкции магистральных нефтепроводов для транспортировки нефти. От Президента Транснефти Н. Токарева были выделены денежные средства (до 2024 года более 37 млрд руб.) на введение в эксплуатацию 99 объектов, в т.ч. построены 26 резервуаров, 2 узла компаундирования и 12 подпорных насосных в 2021 году. На реализацию комплекса мероприятий в области обеспечения экологической безопасности за 2021 год направлено 278 млн рублей.¹

На официальном сайте ПАО «Транснефть-Приволга» есть раздел «Потребность в квалифицированных специалистах» по таким направлениям подготовки, как «электроэнергетика и электротехника», «технологические машины и оборудование», «нефтегазовое дело» и т.д. «В связи с этим президент «Транснефти» Н. Токарев провел встречу с трудовым коллективом ПАО «Транснефть-Приволга», ответил на актуальные производственные и социальные вопросы работников, обсуждались вопросы дистанционного обучения и повышения квалификации по широкому кругу специальностей, начисление корпоративной пенсии, а также аспекты деятельности сотрудников в условиях удаленного режима работы.» Проанализируем финансовую отчетность ПАО «Транснефть-Приволга» на рис. 1, 2:²

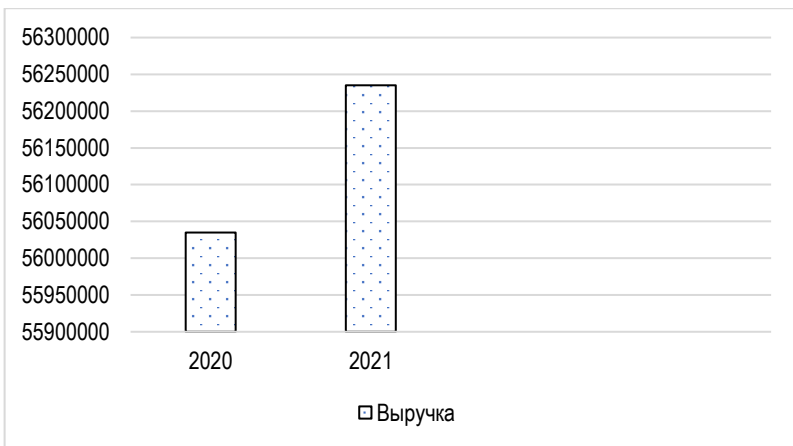


Рис. 1. Выручка ПАО «Транснефть-Приволга» за 2020-2021 гг.



Рис. 2. Инвестиции ПАО «Транснефть-Приволга» за 2020-2021 гг.

По следующим данным можно сделать вывод, что по выручке и инвестициям прослеживается динамика роста. Инвесторам доступна и финансовая, и нефинансовая отчетность ПАО «Транснефть-Приволга» для просмотра и изучения, среди которой есть потребность в переквалификации работников, социальные вопросы, стратегия реконструкции оборудования ПАО «Транснефть-Приволга». Инвесторы по этим данным сделали выводы, что вложения денежных средств в данную организацию необходимо. Также снижение загрязнений окружающей среды, наблюдаемое у организации, на которое также были выделены средства, дает понять инвесторам, что их вложения в данное предприятие не прошли бесследно, а были отпущены на пользу ПАО «Транснефть-

Приволга». Что положительно скажется на дальнейшем финансировании данного предприятия.³

Еще один пример предприятия с развернутой нефинансовой отчетностью – это ООО «Газпром трансгаз Самара». На официальном сайте в разделе «Охрана природы» содержится информация о проведении ресертификационного аудита системы экологического менеджмента(СЭМ) на соответствие требованиям ИСО (несоответствия не выявлены). Сертификат № 21.1893.026 от 14.10.2021 получен.

ООО «Газпром трансгаз Самара» вводит прогрессивные технологии транспортировки природного газа, необходимые для снижения вредного воздействия на окружающую среду.

Работники ООО «Газпром трансгаз Самара» активно участвуют в волонтерской деятельности. По собственной инициативе помогают в озеленении местности, благоустройстве населенных пунктов, водоемов и т.п.

Обратимся к финансовой (бухгалтерской отчетности) данной организации (рис. 3, 4):

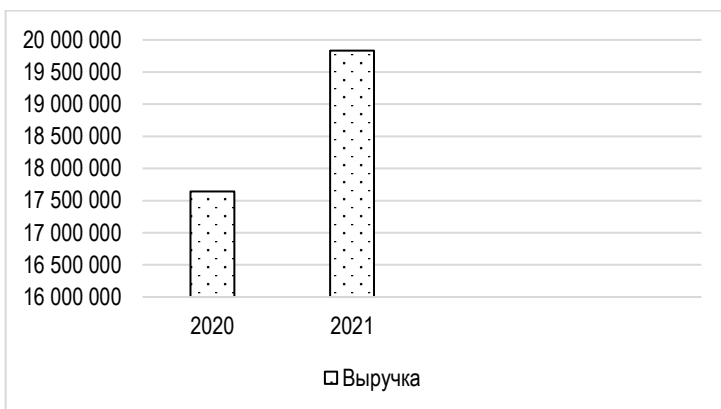


Рис. 3. Выручка ООО «Газпром трансгаз Самара» за 2020-2021 гг.



Рис. 4. Инвестиции ООО «Газпром трансгаз Самара» за 2020-2021 гг.

По графикам виден рост выручки и инвестиций в ООО «Газпром трансгаз Самара» за счет представления нефинансовой отчетности.⁴

В противопоставление 2-м раннее исследуемым предприятиям был проведен анализ ООО МТО «Альянс». Это компания, занимающаяся разведкой и бурением, переработкой и продажей нефтепродуктов потребителям. На официальном сайте представлена скудная информация о работе фирмы, она включает историю создания предприятия, крупных покупателей и перечень оборудования. Здесь нет информации о угрозах и рисках, связанных с окружающей средой, об персонале, его квалификации, стратегии развития. Поиски годового отчета с нефинансовыми данными не дали результата. Таких отчетов не представлено не только на официальном сайте ООО МТО «Альянс», но и на просторах интернета в других источниках. Анализ финансовой отчетности показал незначительный рост выручки, что и отражено на диаграмме (рис. 5).

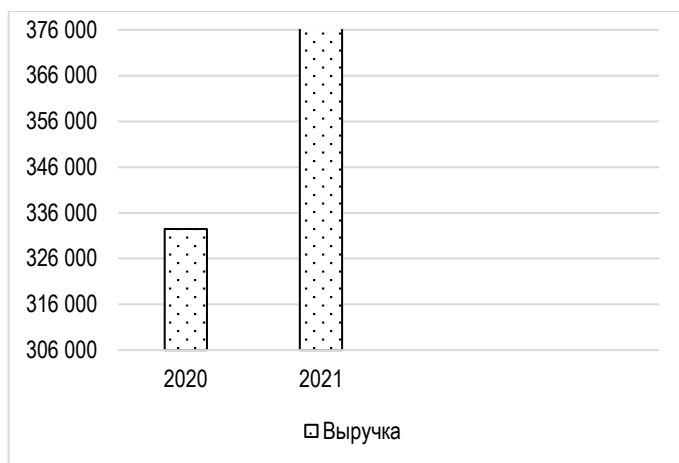


Рис. 5. Выручка ООО МТО «Альянс» за 2020-2021 гг.

Анализ отчета о движении денежных средств показал отсутствие инвестиции в МТО «Альянс».⁵

Подводя итог вышесказанному можно сделать вывод, что в основе формирования информации для внешних пользователей лежит финансовый признак, но в настоящее время все больше внимания уделяется нефинансовым показателям, которые являются немаловажными для заинтересованных лиц и оказывают влияние на инвестиционную привлекательности предприятия.

¹ Официальный сайт АО «Транснефть-Приволга» [Электронный ресурс]. – Режим доступа <https://volga.transneft.ru/>

² Политика ПАО «Транснефть» в области охраны труда, энергоэффективности, промышленной и экологической безопасности [Электронный ресурс]. – Режим доступа <https://volga.transneft.ru/ystoichivoe-razvitie/politika-v-oblasti-ohrani-tryda/>

³ АО «Транснефть - Приволга»: бухгалтерская отчетность и финансовый анализ [Электронный ресурс]. – Режим доступа https://www.audit-it.ru/buh_otchet/6317024749_ao-transneft-privolga

⁴ ООО «Газпром трансгаз Самара»: бухгалтерская отчетность и финансовый анализ [Электронный ресурс]. – Режим доступа https://www.audit-it.ru/buh_otchet/6315000291_ooo-gazprom-transgaz-samara

⁵ ООО "МТО Альянс": бухгалтерская отчетность и финансовый анализ [Электронный ресурс]. – Режим доступа https://www.audit-it.ru/buh_otchet/6318236538_ooo-mto-alyans

ANALYSIS OF NON-FINANCIAL REPORTING OF OIL INDUSTRY ORGANIZATIONS

© 2022 Aksinina Olga Sergeevna

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor
Samara State University of Economics

© 2022 Kuryakina Irina Pavlovna

Student
Samara State University of Economics
E-mail: kuryakina71@mail.ru

The article examines the essence and relevance of non-financial reporting of oil industry organizations. A comparative analysis of two oil companies of the city of Samara is carried out. The advantages and disadvantages of providing non-financial information are revealed.

Keywords: non-financial reporting, financial reporting, information, investments, financing, environment, social responsibility, revenue.

ГОСУДАРСТВЕННЫЕ ПРОГРАММЫ РАЗВИТИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА

© 2022 Андреева Александра Александровна

студент

Самарский государственный экономический университет

© 2022 Заступов Андрей Владимирович

кандидат экономических наук, доцент

Самарский государственный экономический университет

E-mail: oiler79@mail.ru

В статье представлены сущность и понятия малого и среднего предпринимательства, их виды. Раскрыты основные меры и программы господдержки малого бизнеса государством. Представлены меры поддержки малого бизнеса в Самарской области.

Ключевые слова: малый бизнес, государство, субсидии, льготное кредитование, предпринимательство.

Малым бизнесом в нашей стране являются организации которые соответствуют установленным критериям государства, основными из которых является среднесписочная численность сотрудников организации и ее доходы. Малым бизнесом принято называть микропредприятие, это юридическое лицо численность сотрудников которой не превышает 15 человек и доход не превышает 120 млн руб. в год, организация где количество сотрудников не превышает 100 человек и доход не более 800 млн руб. в год называют малым предприятием¹. Малый бизнес в России регулируется принятым 24 июля 2007 года Федеральным законом 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации».

Государство играет высокую роль на развитие малого бизнеса в России. В связи с последними событиями которые происходят в мире, перспективы развития малого бизнеса в нашей стране стояли под угрозой. Правительство выдвинуло и применило ряд мер государственной поддержки малого бизнеса в России.

Любая программа поддержки государства для малого и среднего бизнеса в России всегда направлены в первую очередь на важные отрасли для государственной деятельности. В первую очередь это отрасли приносящие пользу для региона, области или конкретного города в котором находится бизнес, в примеры можно привести такой бизнес как открытие аптеки, развитие туризма, разведение растений. А такой бизнес например, как продажа алкоголя или сигарет, государство поддерживать не станет.

Существует много нюансов и требований для того, чтобы малый бизнес получил поддержку от государства. Самое главное это не оказаться в «черном списке». В такой список любой бизнес может попасть по одной очень важной причине: это если ранее бизнес уже получал субсидии от государства, но направил их не по назначению, что говорит о нецелевом расходовании бюджетных денежных средств. Попав в такой список однажды, можно впредь больше не рассчитывать на помощь государства.

В ряде программ государственной поддержки, есть определенные критерии и требования. Например, начинающим предпринимателям, это те кто в первые открывают свое дело, или молодым предпринимателям, такими предпринимателями являются молодые люди в возрасте до 35 лет включительно, а так же если половиной уставного капитала владеют предприниматели в возрасте до 35 лет включительно.

Господдержку можно разделить на федеральную и региональную. По программам федерального уровня денежные средства выделяются регионам по итогам конкурса или при соблюдении четко выделенных критериев. Регионы в свою очередь распределяют из собственного бюджета денежные средства согласно направлениям, которые стоят в приоритете именно для конкретного региона². Так же есть специально подготовленные программы господдержки, направленные точно на определенную отрасль деятельности, например от Корпорации МСП или от Министерства сельского хозяйства.

Как уже говорилось выше, меры господдержки в первую очередь зависят от региона. Также установлен общий список мер государственной поддержки малого бизнеса:

- Гранты на открытие бизнеса;
- Гарантийная поддержка по кредитам;
- Субсидии;
- Скидки на лизинг;
- Займы по сниженным ставкам;
- Кредиты по специальным ставкам;
- Льготы на аренду;
- Консультирование;
- Обучение.

Для более легкого и понятного использования программ государственной поддержки создан портал «Мой бизнес», работают горячие линии для того, чтобы любой предприниматель мог задать интересующие вопросы и уточнить, какая из мер государственной поддержки действует в его регионе. Так же информация о мерах поддержки публикуется на сайтах органов исполнительной власти, которые отвечают за экономическое развитие региона.

В связи с началом СВО, многие предприниматели оказались на грани банкротства и невозможности осуществлять свою деятельность. Тут огромную поддержку для малого бизнеса оказывает федеральная корпорация по поддержке малого и среднего предпринимательства: АО «Корпорация «МСП». Они помогают предпринимателям получить дополнительное финансирование, найти новые рынки сбыта своего производства или услуг и помочь настроить диалог с государством.

Также вопросом господдержки малого бизнеса наше государство занимается с момента начала пандемии коронавируса, и в связи с вводом множества санкций против России, накопительный опыт в этом вопросе пригодился. Пакет государственной поддержки бизнеса включает в себя четыре направления, это финансовая помощь, налоговые льготы, отраслевая поддержка и снижение административного давления³.

Гарантийный фонд Самарской области предлагает финансовые продукты направленные на поддержку, начинающих и более опытных предпринимателей. Максимальная сумма финансовой помощи в виде микрозайма – 5 миллионов рублей. Срок

кредитования до двух лет. Ставка не может превышать 5,625% годовых. Для начинающих предпринимателей с приоритетным направлением бизнеса для региона она еще ниже – 1% годовых.

Государственный фонд развития промышленности Самарской области выдает займы и кредиты на реализацию таких проектов которые будут направлены на внедрение важных и передовых технологий, создание новых интересных продуктов для региона или организацию импортозамещение важных производств. Максимальная сумма таких займов – 15 миллионов рублей. Сроком до пяти лет. Ставка – 2% годовых.

По уже действующим кредитам правительство подготовило так же программу господдержки, тем самым давая возможность заключенные до 27.02.2022г. кредитные договора с плавающей ставкой, реструктуризировать. Будет зафиксирован льготный период для кредитов, процентная ставка по которой зависит от ключевой ставки ЦБ РФ. Тем самым давая возможность экономии на уплате процентов, так как на этот период сумма процентов будет значительно ниже.

Разработана программа с расширенным перечнем программ стимулирования малого бизнеса, Банк России которую реализует совместно с Корпорацией МСП, лимит составляет 288,3 млрд рублей. Ставка по таким кредитам финансового оздоровления с 15 июля 2022 года, была привязана к ключевой ставке ЦБ РФ и не может превышать ее, более чем на 3%. Срок таких кредитов не более трех лет. При условии поручительства АО «Корпорация «МСП»».⁴

По данным Банка России по новым условиям которые были утверждены Корпорацией МСП еще 18.07.2022, по данным на 04.09.2022 по данной программе господдержки уже было выдано 215 инвестиционных и оборотных кредитов на сумму 4,8 млрд рублей и организации которые прошли процесс реструктуризации 1 376 кредитов на сумму 35 млрд рублей.

Те условия которые действовали с 15.03.2022 по 17.07.2022 по данной программе было выдано 1709 кредитов на сумму 28,2 млрд рублей, прошли процесс реструктуризации 309 кредитов на сумму 20,6 млрд рублей.

По программе обратного кредитования, Банк России предоставляет банкам, которые учувствуют в программе, фондирование на срок до 30.12.2022 со ставкой 9,5% годовых, лимит такой программы 340 млрд руб. Весь лимит по данной программе был практически исчерпан еще в июле 2022г.⁵

В рамках такой программы малый бизнес может претендовать на кредитные средства на сумму до 300 млн. руб., по ставке не превышающую 15%, без ограничений по целевому использованию. По данным условиям можно воспользоваться услугой рефинансирования уже действующего кредита, если он был выдан под нефиксированную процентную ставку, срок таких кредитов не может превышать один год. По данным Банка России на 17.07.2022 по данной программе было реализовано 12 649 кредитов на сумму 153,4 млрд рублей и прошли процесс реструктуризации 2625 кредитов на сумму 150,2 млрд рублей. Также представителей нескольких сфер бизнеса государство освободило от уплаты налогов. Например, для представителей туристического и гостиничного бизнеса освобождение от уплаты НДС действует до 30 июня 2027 года. Такую же льготу получили предприятия общественного питания, а так же и те, кто занимается услугами выездного питания.

С 1 июля 2022 г. вступил в действие не так давно разработанный новый налоговый режим для малого бизнеса, это автоматизированная упрощенная система налогообложения (АУСН)⁵. Такой программой смогут пользоваться представители малого бизнеса доход которых ниже 60 миллионов рублей, и сотрудников не более 5 человек. В отличие от «упрощенки», при применении нового налогового режима не будут оплачиваться фиксированные взносы за сотрудников и ИП. Налоговая теперь сама будет рассчитывать налог по данным предоставленным из банков, онлайн-касс и личного кабинета всех налогоплательщиков. Ставка нового налога будет составлять 8% по системе «доходы» и 20% – по системе расчетов «доходы минус расходы».

В Самарской области на региональном уровне были продлены до 31 декабря 2023 года «налоговые каникулы».

Также в качестве мер поддержки бизнеса власти решили сократить бумажную волокиту. Организациям, работающим в области медицины, фармацевтики, образования, автоматически будут продлены лицензии на осуществление их деятельности. Так же было принято решение продлить освобождение предпринимателей от плановых проверок предприятий малого и среднего бизнеса. Исключением из правила будут объекты чрезвычайного и высокого риска. На 2 года была отложена маркировка продукции и введение некоторых обязательных требований для предпринимателей.

Кроме того, интересная поддержка со стороны государства в трудоустройстве молодых специалистов в возрасте до 30 лет, в том числе выпускников вузов, выпускников вузов, детей-сирот, родителей несовершеннолетних детей, позволит предпринимателям получать субсидию в размере трех минимальных заработных плат в зависимости от районного коэффициента, суммы страховых взносов и количества занятых. Первый платеж работодатель получит через месяц после трудоустройства заявителя, второй - через 3 месяца, третий - через 6 месяцев. Он снизил ставки страховых взносов на 50% для компаний, предоставляющих работу пенсионерам, инвалидам и несовершеннолетним.

Субсидии на открытие своего бизнеса из Центра занятости предоставляются официально безработному населению, желающему открыть свой бизнес. Субсидии могут быть получены только в том случае, если у вас есть бизнес-план, например, сборы, нотариальные заверения, консультации и т.д. Например, вам дают деньги на начальные расходы. Размер субсидии варьируется в зависимости от региона.

Каким бы трудным ни был экономически сложный 2022 год, сейчас самое подходящее время для начала нового бизнеса. Европейские компании, в том числе занимающие лидирующие позиции во многих отраслях, уходят с российского воскресенья. Здесь государство расширяет перечень мер государственной поддержки отечественного бизнеса. В этой экономической ситуации для российских бизнесменов открываются новые возможности: возможно, вы успеете занять все эти прибыльные ниши с минимальными вложениями.

Конкретные меры по поддержке малого бизнеса были приняты в большом количестве в прошлом году и получили название «антикризисные», они должны помочь малому бизнесу справиться с экономическим кризисом. Особое внимание уделяется сфере информационных технологий, все меры поддержки ИТ-сферы направлены на усиление работы по ее развитию, они носят беспрецедентный по своей щедрости ха-

рактик. Об эффективности и действенности подобных практик говорить пока рано, в связи с тем, что они только начинают свою работу и в этом направлении появятся различные новые меры государственной поддержки.

Таким образом, можно предположить, что меры поддержки предпринимательства за последние несколько лет имели некоторый успех, несмотря на сложные условия в виде пандемии COVID-19, поскольку предыдущее десятилетие ознаменовалось стагнацией в развитии сектора малого и среднего бизнеса в России и что до 2021 года доля малых и средних предприятий в ВВП страны и доля работников малого и среднего бизнеса немного не увеличилась. Однако сейчас все силы должны быть направлены на поддержание уже достигнутого уровня, несмотря на то, что он далек от уровня развития предпринимательства в развитых странах, поскольку существующий в настоящее время кризис грозит потерей достигнутых результатов.

* * * *

¹ Буров В. Ю. Основы предпринимательства: учебное пособие: в 3 ч. Забайкал. гос. ун-т. – Изд. 2-е, доп. и перераб. – Чита, ЗабГУ, 2018. – 473 с.

² Заступов А.В. Тенденции состояния и перспективы развития российского нефтегазового сервиса в современных рыночных условиях // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2013. № 2 (100). С. 41-47.

³ Заступов А.В. Цифровое развитие индустриальных кластерных платформ в условиях пандемии коронавируса // Бизнес. Образование. Право. 2022. № 1 (58). С. 52-58.

⁴ Официальный сайт АО «Корпорация «МСП» [Электронный ресурс].- Режим доступа: <https://corpmsp.ru/>

⁵ Банк России [Электронный ресурс].- Режим доступа: <https://www.cbr.ru/>

GOVERNMENT SMALL BUSINESS DEVELOPMENT PROGRAMS

© 2022 Andreeva Alexandra Alexandrovna

Student

Samara State University of Economics

© 2022 Zastupov Andrey Vladimirovich

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor

Samara State University of Economics

E-mail: oiler79@mail.ru

The article presents the essence and concepts of small and medium-sized businesses, their types. The main measures and programs of state support of small business by the state are disclosed. Measures to support small businesses in the Samara region are presented.

Keywords: small business, state, subsidies, concessional lending, entrepreneurship.

ПРОБЛЕМНЫЕ АСПЕКТЫ УЧЕТНО-ИНФОРМАЦИОННОЙ БАЗЫ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ МЕНЕДЖМЕНТА ОРГАНИЗАЦИИ

© 2022 Андреева Светлана Владимировна

кандидат экономических наук, доцент

Самарский государственный экономический университет

E-mail: apollonia2563@mail.ru

Комплексная оценка эффективности деятельности менеджмента организации должна базироваться на достоверной учетной информации. В статье показано, что информация отчета о финансовых результатах не обеспечивает качественного решения данной задачи. Условность формируемых показателей обусловлена правилами ведения бухгалтерского учета. Для преодоления данной проблемы необходим управленческий формат отчета.

Ключевые слова: учетная информация, оценка эффективности, доходы и расходы.

Учетная информация, циркулирующая в системе бухгалтерского учета и генерируемая в бухгалтерской финансовой отчетности, всегда рассматривалась как надежная база данных для оценки деятельности экономического субъекта. Обобщенную оценку результативности деятельности предприятия позволяет осуществить Отчет о финансовых результатах. Положения научной и методической литературы в сфере учета и анализа свидетельствуют о высоких информационных возможностях данного отчета в целях укрупненной оценки эффективности менеджмента по реализуемым видам деятельности - операционной, финансовой, инвестиционной.

Оценим соответствие показателей Отчета о финансовых результатах задачам комплексной оценки эффективности управления предприятием в разрезе вышеуказанных видов деятельности. На рис. 1 представлено экономическое содержание показателей Отчета о финансовых результатах, отражающих формирование показателя «валовая прибыль».

Представленные этапы формирования валовой прибыли следует признать достаточно системными, так как они реализуются в рамках одного вида деятельности - текущей (операционной). Полученный финансовый результат в целях получения операционной прибыли - прибыли по основному виду деятельности - уменьшается на управленческие и коммерческие расходы организации (рис. 2).

Коммерческие расходы могут рассматриваться обоснованное уменьшение валовой прибыли, так как по своему содержанию они связаны именно с основной деятельностью и отражают усилия менеджмента по продвижению продукции и товаров на рынок, т.е. в коммерческой функциональной сфере. В то же время отнесение всех управленческих расходов исключительно на финансовый результат от операционной деятельности следует признать не вполне оправданным.

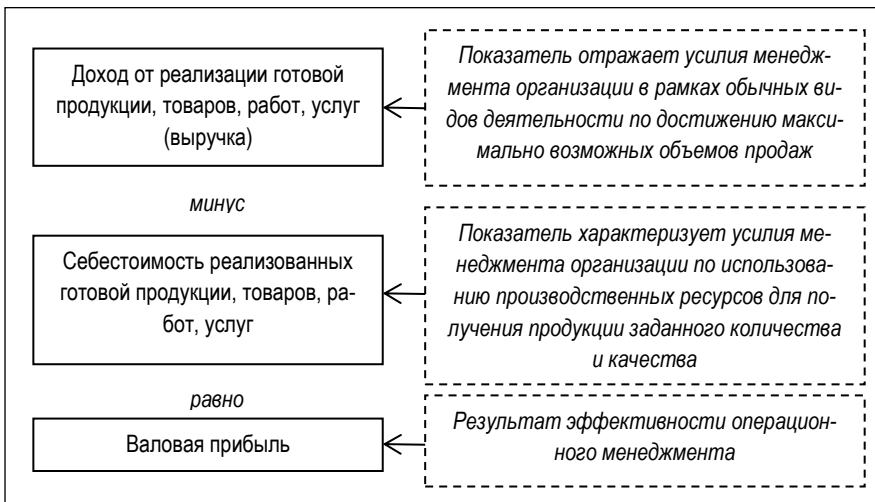


Рис. 1. Алгоритм формирования экономического результата в рамках операционной деятельности предприятия

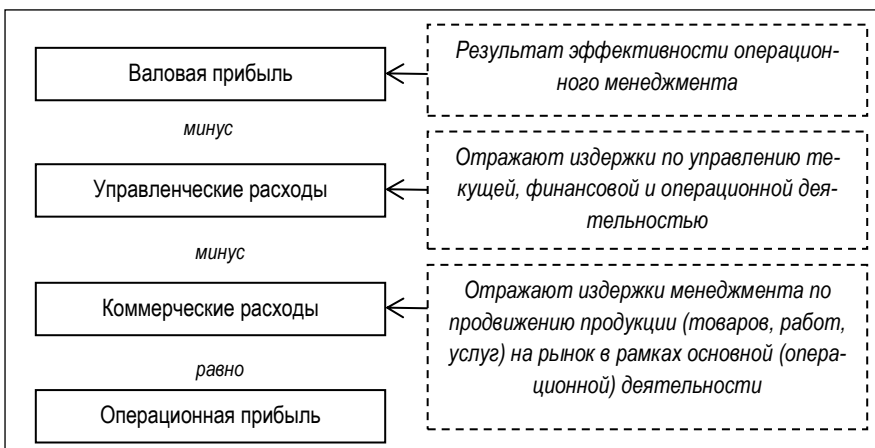


Рис. 2. Алгоритм формирования экономического результата по обычным видам деятельности

Списание управленческих расходов в бухгалтерском учете до последнего времени подразумевало вариативность, что приводило к наличию соответствующего элемента в Учетной политике организации. Управленческие расходы традиционно в российском учете рассматривали как косвенные затраты с последующим распределением и включением в состав производственной себестоимости. С точки зрения международной учетно-аналитической практики это представлялось действием, неоправданно уве-

личивающим производственные затраты. Поэтому в период постперестроечной реформации в отечественной учетной практике появился альтернативный вариант - квалификация управленческих расходов в качестве расходов периода со списанием их в полном объеме на финансовый результат по операционной деятельности. В настоящее время в связи с началом применения ФСБУ-5 «Запасы» именно этот последний вариант стал единственно возможным в рамках бухгалтерского учета¹.

Так как управленческие расходы складываются в результате выполнения функций менеджмента по операционной, финансовой и инвестиционной деятельности, то при существенных объемах двух последних направлений - отнесение всей суммы данного вида издержек исключительно на операционную деятельность искажает результаты оценки эффективности управленческой деятельности.

Это утверждение тем более справедливо, если учесть, что сами издержки по прочим видам деятельности представлены другим разделом Отчета о финансовых результатах. И здесь ситуация характеризуется еще большей бессистемностью.



Рис. 3. Алгоритм формирования сальдированного экономического результата по прочим доходам и расходам

Раздел Отчета о финансовых результатах, отражающий прочие доходы и расходы организации, характеризуется, на наш взгляд, весьма спорной структурой (рис. 3). Анализ схемы, представленной на рис. 3, позволяет остановиться на следующих ас-

пектах. Во-первых, не прослеживается симметричное отражение «доходы-расходы» по инвестиционной деятельности: доходы выделены в отдельные элементы отчета, при этом соответствующие расходы включены в состав элемента «Прочие расходы». Такая ситуация не позволяет в полной мере оценить эффективность управления инвестиционной деятельностью организации.

Во-вторых, совокупность прочих доходов и расходов отражает широкий круг операций, которые сложно отнести к конкретным видам деятельности. Например, формирование оценочных резервов. Обесценение товарно-материальных ценностей, на наш взгляд, может быть связано с неэффективными управленческими решениями как в коммерческой, так и производственной деятельности. Формирование резерва по сомнительным долгам отражает последствия неосмотрительности менеджмента в выборе покупателя, результаты неоптимальной коммерческой политики. Резерв под обесценение ценных бумаг - это следствие неоптимальных инвестиционных решений.

Но наиболее проблематичным представляется включение в состав прочих расходов издержек по основной деятельности, которые отражают неэффективность деятельности операционного менеджмента. Например, сверхнормативные затраты материальных ресурсов, их потери, брак и т.п. Эта тенденция усиливается новациями в нормативно-правовой сфере. В соответствии с п.6 ФСБУ 5/2019 «Запасы» в расходы по производству готовой продукции (текущая деятельность) не должны включаться затраты, возникшие из-за ненадлежащей организации производственного процесса и включающие сверхнормативный расход сырья, материалов, энергии, труда, а также потери от простоев, брака, нарушений трудовой и технологической дисциплины². Следствием такой нормы будет завышение показателя экономической эффективности менеджмента в сфере операционной деятельности.

Так как нормы бухгалтерских стандартов обязательны к исполнению, то элементы официального Отчета о финансовых результатах, сформированные на их основе, будут достаточно условной информационной базой для оценки экономической эффективности менеджмента организации. Рекомендацией в данном случае будет формирование управленческого Отчета о финансовых результатах. Данный документ через ряд последовательных корректировок должен предоставлять информацию о доходах и расходах с четким их разграничением по видам деятельности. При этом рекомендуется в рамках каждого элемента управленческого Отчета о финансовых результатах формировать показатели о расходах, обусловленных нормальным ходом операционной, инвестиционной и финансовой деятельности, с последующим их дополнением информацией о расходах, вызванных негативным влиянием факторов различного характера. Именно такой формат предлагаемого Отчета позволит повысить качество укрупненной оценки эффективности функционирования предприятия в разрезе отдельных видов деятельности.

* * * *

¹ ФСБУ 5/2019 «Запасы». Утвержден Приказом Минфина РФ от 15.11.2019 № 180н. URL: <https://minfin.gov.ru/ru/performance/accounting/accounting/legislation/positions>.

² ФСБУ 5/2019 «ЗАПАСЫ»: Формирование информации о затратах на производство продукции (выполнение работ, оказание услуг) // Аудитор.2021. №8. С.43-48.

**PROBLEM ASPECTS OF THE ACCOUNTING AND INFORMATION BASE
FOR ASSESSING THE EFFICIENCY OF THE MANAGEMENT
OF THE ORGANIZATION**

© 2022 Andreeva Svetlana Vladimirovna
Candidate of Economics, Associate Professor
Samara State University of Economics
E-mail: apollonia2563@mail.ru

A comprehensive assessment of the effectiveness of the organization's management should be based on reliable accounting information. The article shows that the information of the report on financial results does not provide a qualitative solution to this problem. The conditionality of the generated indicators is due to the rules of accounting. To overcome this problem, a managerial report format is needed.

Keywords: accounting information, efficiency assessment, income and expenses.

ПРИБЫЛЬ ПРЕДПРИЯТИЯ И ПУТИ ЕЕ МАКСИМИЗАЦИИ

© 2022 Афанасьева Арина Михайловна

студент

Самарский государственный экономический университет

E-mail: afanaseva29arina@gmail.com

© 2022 Заступов Андрей Владимирович

кандидат экономических наук, доцент

Самарский государственный экономический университет

E-mail: oiler79@mail.ru

В настоящее время главной целью функционирования коммерческой организации является получение прибыли. Во многом данная ситуация объясняется деятельностью компаний в условиях рыночной экономики и высоким уровнем конкурентной среды. В работе охарактеризована тенденция коммерциализации и максимизации прибыли современными компаниями в реалиях текущего развития общества и экономики страны. Произведена оценка функций прибыли для современного предпринимателя. Выявлены основные направления, сложившиеся в экономике в части развития коммерческих организаций.

Ключевые слова: прибыль, эффективность деятельности компании, развитие организации, прибыльность предпринимательской деятельности, экономика, управление прибылью.

В экономике Российской Федерации получение и максимизация прибыли в ходе функционирования организаций является одной из первоосновных целей коммерческой деятельности компаний, которая оказывает наибольшее влияние на конкурентоспособность экономики страны в целом. В настоящее время в условиях существенных внешних и внутренних вызовов неопределенность в деятельности предпринимателя становится более значимой, а количество рискованных ситуаций только увеличивается, что в свою очередь также влияет на получение прибыли¹.

Прибыль занимает особое место в ряду стоимостных показателей эффективности деятельности компании. Именно данный показатель отражает всю суть механизма управления предпринимательской деятельности, отражая финальный совокупный результат деятельности фирмы в современных условиях.

Анализируя основные функции прибыли для деятельности коммерческих предприятий, можно выделить следующие, представленные в таблице.

Исходя из данных таблицы, можно сделать вывод о том, что значение прибыли для финансовой оценки деятельности компании очень велико и невозможно переоценить. При этом в условиях современного развития компании предприниматели стремятся не просто к получению прибыли от своей деятельности, но и к ее максимизации и дальнейшему сохранению уровня полученной прибыли компании.

Основные функции прибыли в деятельности компаний

№ п/п	Функция	Характеристика функции
1	результативная	Прибыль отражает основным показателем эффективности деятельности предпринимательской деятельности и принимаемых руководством управленческих решений.
2	финансирующая	Прибыль отражает ту часть финансовой стоимости компании, которая в будущем будет самофинансироваться со стороны данной организации
3	инвестиционная	На основании полученной прибыли принимаются управленческие решения по инвестиционной деятельности компании
4	стимулирующая	За счет полученной организацией прибыли происходит материальное стимулирование и поощрение работников компании

* Составлено автором на основе анализа данных по функциям прибыли в современном мире и ее значение для бизнеса².

По своей сути прибыль равна разнице между совокупной выручкой компании от деятельности и затратами на ее осуществление, а также теми расходами и убытками, которые терпит компания в ходе своего функционирования и совершения полного цикла своей производственной деятельности³. Исходя из сущности формирования прибыли выделяют два основных пути ее максимизации:

- сокращение издержек
- увеличение выручки

В настоящее время наиболее распространенным вариантом повышения прибыльности деятельности компании является путь сокращения издержек, так как осуществление функционирования компании по данному сценарию в современных условиях является наиболее реалистичным.

Сокращение издержек может осуществляться не просто путем закупки менее дорогого оборудования и сырья, но и путем научно-технического прогресса и модернизации деятельности компании. В условиях развития информатизации и цифровизации во всю идет процесс автоматизации и модернизации производства с учетом внедрения всех информационных разработок, что и позволяет оптимизировать производственные мощности для повышения прибыльности компании. Так, например, для сокращения затрат на топливо, сырье, материалы и иные ресурсы важно применять ресурсосберегающие технологии в осуществлении производственного процесса⁴.

Важным в таком случае будет и выбор правильного поставщика ресурсов в компанию. При этом сокращение издержек путем массовых депремирований и увольнений не является хорошей идеей для поддержания жизнеспособности компании, так как это влечет за собой нарушения в эмоциональном климате компании и может негативно сказаться как на эффективности производственного процесса, так и на имидже компании, что может повлечь за собой сокращение спроса на продукцию компании.

Если оценивать второй путь максимизации прибыли, а именно увеличение выручки, то данный вариант означает во многом именно увеличение выпуска продукции и повышение объемов продаж за счет роста совокупного спроса на товары и услуги

компании. Максимизация прибыли компании за счет роста объемов продаж может достигаться только при наличии перспектив дополнительного спроса на товары и услуги⁵. Стоит, однако, учитывать и оценивать, что в ходе роста объемов производства и продаж также будут увеличиваться и финансовые издержки на производство продукции.

Для достижения данных целей компания может придерживаться следующих направлений:

- улучшение маркетинговой деятельности и массовая реклама продукции компании для повышения узнаваемости бренда на рынке
- разработка уникального продукта и закрепление исключительных прав на его производства путем получения патента и тем самым исключения прямых конкурентов на рынке
- модернизация продукта или свойств продукта с целью максимизации удовлетворения потребностей населения

Еще одним путем максимизации в современной практике иногда выделяют ускорение оборачиваемости капитала. Данное направление путем сокращения потребности в дополнительном объеме финансовых ресурсов и максимизации объемов производства ведет к увеличению прибыли компании. Данный метод актуален и эффективен только в случае изначальной прибыльности деятельности компании. В противном случае ускорение оборачиваемости может привести к еще большему упадку и ухудшению финансового состояния предприятия. Именно поэтому данный вариант максимизации прибыли не так распространен в современной практике предпринимательской деятельности.

В современном мире сложилось два направления, которые препятствуют максимизации прибыли и являются противоречивыми:

– В акционерной компании существует две цели: максимизация прибыли и обеспечение благополучия акционеров. За счет данного противоречия порой возникает перевес интересов в ходе осуществления деятельности.

– В осуществлении деятельности малого предпринимательства основной целью предпринимателя является получение прибыли по принципу «здесь и сейчас», то есть планирование осуществляется в краткосрочной перспективе, что довольно часто лишает компанию ресурсов для дальнейшего развития и повышения производительности. В ходе свободы в принятии решений и смещении интересов владельца бизнеса в пользу краткосрочного получения прибыли руководство отклоняется от цели максимизации прибыли.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что в настоящее время проблема максимизации прибыли является одной из самых главных проблем для современных предпринимателей. Наличие прибыли и ее уровень является основным условием и показателем эффективного функционирования компания. В ходе функционирования предприятия важно также учитывать факторы, влияющие на рост прибыли и управляя теми переменными, которые на него влияют. Стоит отметить, что эффективность финансово-хозяйственной деятельности компании и максимизация ее прибыли во многом зависит от грамотного долгосрочного планирования и правильного распределения ресурсов и реализации мероприятий по повышению прибыльности организации⁶. Данное

развитие компании влияет не просто на эффективное функционирование конкретного предприятия, но и на развитие экономики страны в целом.

* * * *

¹ Заступов А.В. Цифровое развитие промышленных кластерных платформ в условиях пандемии коронавируса // Бизнес. Образование. Право. 2022. № 1 (58). С. 52-58.

² Шагадатова Л.Ф. Пути максимизации прибыли предприятий в современных условиях // Вестник современных исследований. 2019. № 10 (28). С. 301-303.

³ Сулова Ю.Ю. Прибыль предприятия: учебное пособие / Ю.Ю. Сулова, Н.Н. Терещенко. Красноярск: Сиб. федер. ун-т, 2016. 120 с.

⁴ Заступов А.В. Формирование и реализация стратегии инвестиционного развития компании // Экономика и предпринимательство. 2022. № 4 (141). С. 1163-1167.

⁵ Хлусова О.С., Саватеева А.С. Управление прибылью в современных условиях. Фундаментальные и прикладные исследования: проблемы и результаты // Сборник материалов XXXII Междунар. науч.-практ. конф. / Под общей редакцией С.С. Чернова. 2017. С. 129-136.

⁶ Заступов А.В. Повышение эффективности управления финансово-экономической устойчивостью организации // Экономика и предпринимательство. 2021. № 12 (137). С. 1450-1455.

PROFIT OF THE ENTERPRISE AND WAYS OF ITS MAXIMIZATION

© 2022 Afanaseva Arina Mikhailovna
Student

Samara State University of Economics
E-mail: afanaseva29arina@gmail.com

© 2022 Zastupov Andrey Vladimirovich
Candidate of Economics, Associate Professor
Samara State University of Economics
E-mail: oiler79@mail.ru

Currently, the main purpose of the functioning of a commercial organization is to make a profit. In many ways, this situation is explained by the activities of companies in the conditions of a market economy and a high level of competitive environment. The paper characterizes the trend of commercialization and profit maximization by modern companies in the realities of the current development of society and the economy of the country. The author has assessed profit functions for a modern entrepreneur. The article identifies the main directions that have developed in the economy in terms of the development of commercial organizations.

Keywords: profit, company efficiency, organization development, business profitability, economics, profit management.

СПОСОБНОСТЬ ЦИФРОВОЙ ТРАНСФОРМАЦИИ ПОВЫШАТЬ ОРГАНИЗАЦИОННУЮ И ФИНАНСОВУЮ УСТОЙЧИВОСТЬ КОММЕРЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

© 2022 Баймишев Амир Маратович

студент

Самарский государственный экономический университет

E-mail: amir.baimishev@yandex.ru

© 2022 Хвостенко Олег Александрович

кандидат экономических наук, доцент

Самарский государственный экономический университет

E-mail: olegkhvostenko@yandex.ru

Появление новых технологий в деловом мире стимулирует стратегическую эволюцию в направлении цифровой трансформации. В статье раскрываются понятия цифровой трансформации и организационной устойчивости. Рассматривается способность цифровой трансформации влиять на организационную и финансовую устойчивость коммерческой организации.

Ключевые слова: цифровая трансформация, инновации, организационная и финансовая устойчивость.

В настоящее время цифровая трансформация для компаний – это не вариант, а необходимость, и коммерческий и маркетинговый отделы должны первыми адаптироваться к этим новым условиям. Некоторые компании, внедряя цифровизацию в процессы компании, ошибочно полагают, что подверглись цифровой трансформации. Это разные понятия, но путь к цифровой трансформации лежит через цифровизацию, то есть она является средством достижения этой цели. Следовательно, это не только внедрение технологий, но и изменение идеи, стратегии и бизнес-процессов в целом. В сфере предпринимательства можно определить цифровую трансформацию как внедрение новых технологий в процессы и стратегии компании. Новый контекст, представленный цифровизацией, несет с собой постоянную эволюцию в сторону изменения менталитета людей и компаний в отношении их профессиональных качеств. Путь к цифровой трансформации можно сравнить с переходом от стратегии красного океана к стратегии голубого океана Ким В. Чана, который вывел компании из кризиса в лидерские позиции (например, Tesla, Zara, Убер и т.д.).

Цифровая трансформация идет намного дальше, чем открытие сайта или профилей в социальных сетях, она подразумевает изменение способа работы, необходимость приобретения новых цифровых навыков, поиск новых способов общения, сотрудничества и т.д. Цифровая трансформация способствовала появлению новых коммерческих и маркетинговых стратегий, связанных с социальными продажами, автоматизацией маркетинга, обслуживанием клиентов или созданием автоматизированных предложений, которые помогают сэкономить время и затраты.¹

Преимущественные виды цифровой трансформации для предприятий:

1. Использование коммерческого конфигуратора продуктов, который позволяет персонализировать предложения сложных или настраиваемых продуктов без необходимости обращения торговых представителей в службу технической поддержки и избегая ошибок конфигурации, цен, запасов и т. д. путем подключения к ERP и CRM компании. Это позволяет коммерческому предприятию, не требуя чрезмерных технических знаний и не имея большого количества инструментов, чем коммерческий конфигуратор продуктов, предлагать любой продукт, каким бы сложным или многовариантным он ни был.

2. Разработка веб-платформ, адаптированных к мобильным технологиям, позволяющие продавцам работать удаленно, и предлагают более быстрый ответ клиенту, например, CRM (система управления взаимоотношениями с клиентами), которая облегчает продавцам доступ ко всей информации о клиенте.

3. Использование площадок видеоконференцсвязи, которые во многом заменяют мероприятия и очные визиты к клиентам.

4. Развитие и использование электронной коммерции, как инструмента продаж и освоения новых рынков.

5. Использование частных облаков, где размещается соответствующая информация компании (предложения, заказы, изображения, документы, презентации компании и т. д., доступ к которым возможен из любого места).

6. Аналитика и обработка данных, позволяющие с помощью коммерческих информационных панелей узнать потребности клиентов и проводить более персонализированные кампании, адаптированные к реальному моменту покупки, в котором находится каждый из клиентов.

В целом цифровая трансформация охватывает все области компании, включая отделы маркетинга и продаж, которые обязаны адаптироваться к этой новой ситуации и продолжать поддерживать гибкие отношения с клиентами и формировать спрос с помощью цифровых медиа. Конечной целью компаний является повышение их прибыльности, и в этом смысле новые технологии дают для этого возможность оптимизировать процессы.

Цифровая трансформация – это эффективный способ для организаций достичь организационной и финансовой устойчивости.² Устойчивость происходит от слов «resilire» и «resilio», что на латыни означает «приходить в норму» или «прыгать назад».³ Финансовую устойчивость организации можно объяснить всем процессом реагирования, который она воспринимает, адаптируется и восстанавливается после кризиса. Во-первых, цифровая трансформация улучшает восприятие бизнеса. Цифровые технологии могут использоваться, как часть процесса трансформации благодаря их способности немедленно фиксировать изменения во внутренней и внешней среде. Цифровые технологии также могут помочь организациям быстро связать внутренние и внешние источники информации, увеличить объем и глубину информации, ускорить процесс принятия решений и значительно сократить время отклика. Например, интеллектуальные продукты и услуги могут реализовывать автоматизированные алгоритмические решения путем внедрения программ ИИ.⁴ В.В. Дыбская и В.И. Сергеев подтвердили, что анализ больших данных оказывает значительное влияние на устойчивость цепочки по-

ставок;⁵ Г.И. Абдрахманова, К.Б. Быховский, Н.Н. Веселитская и др. продемонстрировали, что цифровые технологии могут улучшить возможности обработки информации и организационную гибкость.¹

Дж. Мейер ввел устойчивость в область исследований организационного управления, открыв дверь для исследований организационной и финансовой устойчивости. Несмотря на то, что ученые еще не достигли консенсуса в отношении организационной устойчивости, большинство из них считают, что это устойчивая способность, связанная со способностью успешно поглощать, адаптироваться и извлекать выгоду из разрушительных неожиданностей, которые могут угрожать выживанию компании.⁵ Она состоит из трех основных характеристик (см. таблицу).

Основные характеристики организационной устойчивости*

Основная характеристика	Содержание
Восприятие	Организационная устойчивость – это способность предприятий стремиться к адаптации к изменениям окружающей среды, а предприятия с более высокой организационной устойчивостью умеют своевременно обнаруживать сигналы раннего предупреждения в кризисной ситуации
Интеграция и координация	Организационная устойчивость может способствовать корпоративной гибкости в мобилизации внутренних и внешних ресурсов для противостояния внешним кризисам
Реорганизация	Организационная устойчивость позволяет фирмам перенастраивать ресурсы и возможности выполнять необходимые внутренние и внешние преобразования

* Составлено автором на основе: Williams, T.A.; Gruber, D.A.; Sutcliffe, K.M. Organizational Response to Adversity: Fusing Crisis Management and Resilience Research Streams. *Acad. Manag. Ann.* 2017, 11, 733–769.

Динамические характеристики этих теоретических подходов являются подходящей основой для анализа организационной и финансовой устойчивости, поскольку ее можно рассматривать как организационную способность, которая может быть динамически переосмыслена.

Цифровая трансформация позволяет предприятиям стать более интегрированными и скоординированными. Ресурсные ограничения играют решающую роль в формировании организационной устойчивости.⁵ Наиболее существенное воздействие деструктивных событий на предприятие – это нарушение уже сложившегося и действовавшего внутри организации «упорядоченного» режима связи. Существующая связь между людьми фрагментирована, и активация организационной устойчивости требует эффективного подключения ресурсов. Регулируя правила межуровневого и межведомственного взаимодействия, цифровая технология связывает бизнес-модули и подразделения управления, разделенные внутри организации. В. В. Семенова предположила, что важно поддерживать коллективную мобильность (например, приверженность, взаимодействие и общение) перед лицом растущих внешних возмущений, и что информационные системы могут помочь повысить организационную устойчивость благодаря своим возможностям интеграции и координации.⁶

Наконец, цифровая трансформация расширяет возможности предприятий по восстановлению. Кроме того, цифровые ресурсы и возможности предоставляют организации три измерения расширения прав и возможностей (структурное, психологическое и ресурсное расширение), высвобождают психологический капитал сотрудников и способствуют развитию творческих способностей сотрудников после кризиса. Между тем цифровая трансформация ломает первоначальную бизнес-логику предприятий, создает новые ценностные предложения, позволяет внедрять инновации в бизнес-модели,⁷ а также стимулирует возможности реструктуризации и трансформации предприятий.

Исследование Цзин Лонга и Цзичан Чжана доказывает прямую зависимость цифровой трансформации на организационную устойчивость. Результаты исследования основаны на выборке из 339 респондентов. Среди них 54,9% мужчин и 45,1% женщин. Большинство сотрудников моложе 36 лет (61,4%), занимают высшие руководящие должности. Описательная статистика и корреляционный анализ данного исследования показали, что между цифровой трансформацией и организационной устойчивостью наблюдалась значительная положительная корреляция ($r = 0,476, p < 0,05$). Также результаты показывают, что эксплуататорские и исследовательские инновации оказывают значительное опосредующее влияние на цифровую трансформацию и соответственно организационную устойчивость. Подобные исследования очень полезны для изучения влияния на устойчивость, а также для предприятий, которые лишь формируются или только планируют внедрять цифровую трансформацию.⁸

В России подобное исследование могло бы способствовать ускоренному внедрению цифровой трансформации коммерческих предприятий, так как в цифрах показаны все преимущества внедрения и лучшие средства достижения, но пока таких исследований нет.

Проанализированные источники свидетельствуют о прямо пропорциональной зависимости организационной и финансовой устойчивости предприятия от цифровой трансформации. Для достижения финансовой устойчивости управленческой структуре предприятия следует предпринимать следующие рекомендации:

1. Предприятиям следует ускорить темпы своей цифровой трансформации, чтобы стать более устойчивыми к цифровым технологиям. Переход к цифровым технологиям – это, по сути, инновационный процесс, который помогает организациям справляться с неопределенностью, активно меняться и противостоять невзгодам.

2. Предприниматели должны выявлять возможности, делиться последней информацией об изменениях в отрасли.

3. Компании могут внедрять различные типы инноваций в разных бизнес-подразделениях на основе организационной структуры, например, путем разделения эксплуатационной и исследовательской деятельности в разных организационных единицах.

В будущем сетевая бизнес-аналитика и инструменты анализа и визуализации для принятия решений в режиме реального времени позволят максимизировать ценность данных, помогут компаниям интуитивно выявлять проблемы, прогнозировать изменения рынка и принимать решения, чтобы они были более гибкими и устойчивыми в своих действиях, операциях. Это исследование полезно для углубления знаний и понимания предприятий, которые стремятся реализовать организационную устойчивость посредством цифровой трансформации.

¹ Государство, право, политика и экономика в условиях цифровой трансформации: сборник докладов I Всероссийской (национальной) научно-практической конференции молодых ученых, аспирантов и студентов. Ростов-наДону, 16 марта 2022 г. Ростов н/Д: Изд-во ЮРИУ РАНХиГС, 2022. – 276 с.

² Velu, S.R.; Mamun, A.A.; Kanesan, T. Effect of Information System Artifacts on Organizational Resilience: A Study among Malaysian SMEs. *Sustainability*, 2019. – 11. – pp. 3177.

³ Williams, T.A.; Gruber, D.A.; Sutcliffe, K.M. Organizational Response to Adversity: Fusing Crisis Management and Resilience Research Streams. *Acad. Manag. Ann.* 2017. – 11. – P. 733–769.

⁴ Vial, G. Understanding Digital Transformation: A Review and a Research Agenda. *J. Strateg. Inf. Syst.* 2019. – 28. – P. 118–144.

⁵ Цифровые технологии в логистике и управлении цепями поставок: аналитический обзор [Текст] / под общ. и науч. ред. В. И. Сергеева; Нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики». – Изд. дом Высшей школы экономики, 2020. – 192 с. – ISBN 978- 5-7598-2144-1 (в обл.).

⁶ Социальная мобильность в усложняющемся обществе: объективные и субъективные аспекты: [монография] / [В. В. Семенова и др.]; отв. ред. В. В. Семенова, М. Ф. Черныш, П. Е. Сушко. ФНИСЦ РАН. – М.: ФНИСЦ РАН, 2019. – 512 с. – ISBN 978-5-89697-307-2

⁷ Li, F. The Digital Transformation of Business Models in the Creative Industries: A Holistic Framework and Emerging Trends. *Technovation* 2020. – 23. – P. 92–93.

⁸ Zhang, Jichang; Long, Jing; von Schaeuwen, Alexandra Martina Eugenie, How does digital transformation improve organizational resilience? – Findings from PLS-SEM and fsQCA / Source: *Sustainability* (2071-1050), 2021. – Vol. 13. – Issue 20. – P. 11487–11507.

THE ABILITY OF DIGITAL TRANSFORMATION TO INCREASE THE ORGANIZATIONAL AND FINANCIAL STABILITY OF A COMMERCIAL ORGANIZATION

© 2022 Baimishev Amir Maratovich

Student

Samara State University of Economics

E-mail: amir.baimishev@yandex.ru

© 2022 Khvostenko Oleg Alexandrovich

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor

Samara State University of Economics

E-mail: olegkhvostenko@yandex.ru

The emergence of new technologies in the business world stimulates strategic evolution towards digital transformation. The article reveals the concepts of digital transformation and organizational sustainability. The ability of digital transformation to influence the organizational and financial sustainability of a commercial organization is considered.

Keywords: digital transformation, innovation, organizational and financial sustainability.

ОЦЕНКА ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ КАК МЕХАНИЗМ ПОВЫШЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

© 2022 Бакурина Мария Александровна

магистрант

Самарский государственный экономический университет

E-mail: bakurina.mar@yandex.ru

© 2022 Дорогова Марина Павловна

магистрант

Самарский государственный экономический университет

E-mail: mardorogova@yandex.ru

© 2022 Пименова Елена Михайловна

кандидат экономических наук, доцент

Самарский государственный экономический университет

E-mail: pimenova-elena@rambler.ru

Оценка финансовой устойчивости предприятия является важнейшей частью финансового управления. В статье представлена характеристика проведения оценки финансовой устойчивости, а также направления повышения экономической эффективности деятельности предприятия.

Ключевые слова: финансовая устойчивость, ликвидность, устойчивость, повышение эффективности деятельности.

В настоящее время экономика не только России, но и всего мира, сталкивается со сложностями функционирования вследствие происходящих в мире тенденций и возникновения проблем на мировых рынках. На этом фоне финансовая устойчивость предприятий становится одной из важнейших целей функционирования, принимая вид не только проблемы микроуровня, но общеэкономической. Невозможно переоценить значение показателей финансовой устойчивости предприятий, поскольку именно от этого зависит дальнейшее продолжение их работы. Это показывает то, насколько стабильным является положение предприятия, может ли оно удержаться на рынке в долгосрочном периоде. Кроме того, устойчивость может стать одним из факторов, обеспечивающим дальнейшее развитие предприятия. В свою очередь, успешно функционирующее предприятие является основой развития всей отечественной экономики. В том случае же, когда финансовая устойчивость предприятия снижается, ухудшается его рыночное положение, а также другие рыночные механизмы претерпевают изменения, направленные на торможение инновационного развития экономики в целом. Низкие показатели финансовой устойчивости сказываются на платежеспособности предприятий, что отражается и на показателях бюджета страны, уменьшение объемов производства сказывается на снижении ВВП, ухудшается положение населения в связи со сниже-

нием оплаты труда и росте безработицы, таким образом оказывая влияние в целом на всю экономическую ситуацию в стране¹.

Проблема оценки финансовой устойчивости предприятия считается достаточно актуальной. Из-за низкого уровня финансовой устойчивости у предприятия снижаются рентабельность продаж и производства, что может привести к прекращению деятельности в целом. Следовательно, возникает необходимость оценки финансовой устойчивости предприятия и выбора методов, которые дадут наиболее точную и объективную характеристику финансовой устойчивости. Но для начала необходимо определить, что представляет собой финансовая устойчивость предприятия².

В экономической теории существует множество определений понятия «финансовая устойчивость предприятия». Финансовая устойчивость считается достаточно широким понятием, поэтому необходим более детальный анализ данного термина. Одни авторы включают в финансовую устойчивость только определенную группу показателей, другие акцентируют внимание на структурной составляющей устойчивости предприятия и учитывают фактор времени. Рассмотрим определения финансовой устойчивости различных авторов в таблице.

Трактовка понятия «финансовая устойчивость» разными авторами*

Автор	Определение	Основной признак
О.В. Губина, В. Е. Губин	Превышение доходов над расходами, стабильность дохода является главным признаком финансовой устойчивости	Внутренние составляющие финансовой устойчивости
А.Д. Шеремет	Состояние финансов хозяйствующего субъекта, которое можно охарактеризовать определенной группой показателей	Показатели финансовой устойчивости
Н.Н. Илышева, С.И. Крылов	Такое соотношение структуры активов и пассивов предприятия, которое может повлиять на его платежеспособность	Структурная составляющая устойчивости предприятия

* Составлено автором.

С помощью анализа представленных различных трактовок обобщим признаки, которые могут характеризовать финансовую устойчивость. К ним относятся: платежеспособность предприятия, его финансовая независимость, обеспечение минимального уровня рисков и использование собственных средств в качестве основных источников финансирования деятельности. На основе выделенных параметров можно утверждать, что финансовая устойчивость – это такое состояние финансовых ресурсов предприятия, которое позволяет ему эффективно работать, поддерживая платежеспособность и финансируя деятельность за счет собственных средств, чтобы быть финансово независимым от внешних инвесторов в долгосрочной перспективе при минимальных рисках³.

В финансовой практике рассматривают различные методы оценки финансовой устойчивости предприятия, которые можно разделить на две группы: традиционные методы и комплексные (см. рисунок)⁴.

В настоящее время конкретный подход к оценке финансовой устойчивости не разработан. Данное обстоятельство указывает на необходимость дальнейшего изучения

методик, связанных с оценкой финансовой устойчивости предприятия. Эта оценка будет более эффективной на основе анализа конкретного предприятия.



Рис. Методы оценки финансовой устойчивости предприятия*

* Составлено автором на основе: Шеремет, А. Д. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учебник / А.Д. Шеремет. 2-е изд., доп. М.: ИНФРА-М, 2021. С. 193.

Важной составляющей показателей финансовой устойчивости предприятия является информативность для всех заинтересованных сторон, коими являются юридические и физические лица, а также государство. Все заинтересованные стороны имеют свои интересы и ожидания по отношению к предприятию, поэтому для каждой из сторон необходимо выбрать свой набор показателей, отражающих эффективность. Например, для потенциальных партнеров наиболее интересен коэффициент абсолютной ликвидности, а для акционеров - текущей ликвидности, но только комплекс коэффициентов и динамика их изменения во времени дают полную картину текущей ситуации. Также важно учесть тенденции улучшения или ухудшения финансового состояния компании в будущем; возможность инновационного развития.

Финансовая устойчивость предприятия является стержнем его общей устойчивости. Она характеризуется оптимальной структурой источников финансирования активов и эффективным использованием этих ресурсов, усиливающим финансовую независимость предприятия. Финансовая устойчивость во многом зависит от эффективного производства и реализации продукции (товаров), выраженного в стабильном получении прибыли на стабильных рынках сбыта.

К основным направлениям повышения финансовой устойчивости организации можно отнести:

- учет факторов рисков внешней среды организации и их диверсификация;
- обеспечение баланса собственных и заемных средств;
- улучшение финансовых результатов за счет оптимизации расходов и улучшения итоговых показателей;
- совершенствование управления оборотным капиталом;

- разработка комплекса мер по повышению ликвидности баланса организации;
- оптимизация системы финансового менеджмента предприятия⁵.

Подводя итог, резюмируем, что показатели финансовой устойчивости предприятий являются важной частью финансового анализа деятельности, поскольку именно от этого зависит дальнейшее продолжение работы. Уровень финансовой устойчивости показывает то, насколько стабильным является положение предприятия, может ли оно не удержаться на рынке в долгосрочном периоде, но и обеспечить дальнейшее развитие предприятия.

* * * *

¹ Ильшева, Н. Н. Анализ финансовой отчетности : учебник / Н.Н. Ильшева, С.И. Крылов. М.: Финансы и Статистика, 2021. 370 с.

² Мирзаханян, О.А. Анализ финансовой устойчивости предприятий в условиях санкций / О.А. Мирзаханян // Форум молодых ученых. 2022. № 6(70). С. 215-218.

³ Губина, О.В. Анализ финансово-хозяйственной деятельности : учебник / О.В. Губина, В.Е. Губин. 2-е изд., перераб. и доп. М.: ФОРУМ : ИНФРА-М, 2021. 335 с.

⁴ Шеремет, А.Д. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учебник / А.Д. Шеремет. 2-е изд., доп. М.: ИНФРА-М, 2021. 374 с.

⁵ Репкина, А. С. Возможные пути укрепления финансовой устойчивости предприятия / А.С. Репкина // *Via scientiarum - Дорога знаний*. 2022. № 1. С. 95-98.

ASSESSMENT OF FINANCIAL STABILITY AS A MECHANISM FOR INCREASING THE ECONOMIC EFFICIENCY OF AN ENTERPRISE

© 2022 Bakurina Maria Alexandrovna
Undergraduate
Samara State University of Economics
E-mail: bakurina.mar@yandex.ru

© 2022 Dorogova Marina Pavlovna
Undergraduate
Samara State University of Economics
E-mail: mardorogova@yandex.ru

© 2022 Pimenova Elena Mikhailovna
Candidate of Economics, Associate Professor
Samara State University of Economics
E-mail: pimenova-elena@rambler.ru

Assessing the financial stability of an enterprise is an essential part of financial management. The article presents the characteristics of the assessment of financial stability, as well as directions for improving the economic efficiency of the enterprise.

Keywords: financial stability, liquidity, sustainability, efficiency improvement.

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ПЛАТЕЖНОГО КАЛЕНДАРЯ В ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОМ УПРАВЛЕНИИ ПРЕДПРИЯТИЕМ

© 2022 Бетанели Филипп Тенгизович*

аспирант

Самарский государственный экономический университет

E-mail: filipp-betaneli74@mail.ru

Рассматривается сущность платежного календаря, основы его применения в практической деятельности сотрудника финансово-экономического управления предприятия (организации), его отличительные черты. Дано описание применения данного инструмента для управления движением денежных средств, детализации поступлений и выплат.

Ключевые слова: платежный календарь, финансовая отчетность, планирование, поступления и выплаты.

Независимо от масштаба и отрасли компании, структура платежного календаря всегда примерно одинаковая. В ней содержится информация об: а) остатке денежных средств на начало и конец планируемого периода; б) поступлениях; в) платежах.

Универсального шаблона наполнения платежного календаря не существует. Обычно он составляется в разрезе трех групп деятельности: операционной, инвестиционной и финансовой. Поскольку платежный календарь является элементом управленческого учета, каждая компания самостоятельно определяет его удобные для себя форму и содержание.

Главное условие в содержании платежного календаря - в нем должна быть отражена информация о поступлениях и выплатах компании в разрезе статей движения денежных средств. Возможно с детализацией по контрагентам, если выплаты достаточно крупные и их можно разбить на 3-4 крупных платежа по каждому контрагенту, однако такая детализация должна быть целесообразной и не стоит детализировать так каждый мало-мальски крупный платеж.

Детализация по контрагентам важна в части поступлений важна в строительной, проектной отраслях, а также на предприятиях с достаточно длительным производственным циклом (больше месяца), которые пользуются позаказным методом планирования выручки и себестоимости.

Отличительная черта платежного календаря – это краткосрочный детализированный период планирования. Как правило, это период до месяца с разбивкой по дням. Это позволяет ориентироваться в поступлениях и платежах компании, и своевременно предотвращать кассовые разрывы, которые могут возникнуть в течении месяца в любой из платежных дней. Таким образом, с помощью платежного календаря можно

* Научный руководитель – **Никитина Наталья Владиславовна**, кандидат экономических наук, доцент.

управлять и оптимизировать денежные потоки, а значит обеспечить компании непрерывную жизнедеятельность.

Рассмотрим взаимосвязь платежного календаря с бюджетами компании.

Рациональное финансовое планирование начинается с операционных бюджетов компании. Они становятся основой для формирования бюджетов доходов и расходов. Затем формируется бюджет движения денежных средств, а на его основании формируется платежный календарь.

Соблюдение этой последовательности этапов многим компаниям кажется не важным. Давайте рассмотрим распространенные ошибки финансового планирования и их последствия.

Не стоит начинать формирование бюджета движения денежных средств (БДДС) на предстоящий месяц с составления платежного календаря. В этом случае вы столкнетесь с проблемой недостатка информации еще на старте планирования. Для составления платежного календаря нужны данные о том, сколько продукции нужно произвести, какую выручку вы хотите получить, какой объем продаж планируется на предстоящий период и так далее.

Ошибкой будет после операционных бюджетов составить БДДС и платежный календарь, а потом уже сформировать бюджет денежных расходов (БДР). Такая схема применяется довольно часто, но не является эффективной. Не стоит планировать поступления и платежи, пока не известна прибыль компании в плановом периоде. Возможно, она не сможет позволить произвести те или иные расходы.

Рассмотрим отличия платежного календаря от бюджета движения денежных средств.

Поскольку платежный календарь тесно связан с БДДС и составляется на его основе, давайте убедимся, не являются ли эти инструменты аналогом друг друга. Платежный календарь отличается от БДДС по следующим параметрам:

1) Период планирования. У платежного календаря он всегда более короткий, чем у БДДС. БДДС составляется на месяц, квартал, год или несколько лет. Максимальный период планирования платежного календаря - месяц. В течение этого месяца он может детализироваться по дням и неделям.

2) БДДС и платежный календарь, составленные на месяц - это не одно и то же. В этом случае платежный календарь будет раскрывать и детализировать БДДС по дням.

3) Непрерывная актуализация. Утвержденный БДДС менять крайне нежелательно, в то время как платежный календарь – это живой инструмент. В него можно и нужно постоянно вносить корректировки, перенося платежи в режиме реального времени.

4) Возможность корректировок в ходе исполнения. Платежный календарь позволяет легко корректировать данные, а вот в утвержденном бюджете делать это не рекомендуется. Как минимум, для этого придется создать бюджетный комитет.

5) Степень детализации. В БДДС информация может быть представлена в разной степени укрупненно. Например, с выделением особо крупных клиентов (покупателей, заказчиков и так далее) и строкой «прочие». В платежном календаре можно

настроить еще более подробную детализацию, например, по каждому клиенту, заказчику.

6) Отсутствие план-факт анализа. БДДС требует обязательного анализа исполнения. Платежный календарь выступает как вспомогательное средство, и анализировать его после исполнения функций не нужно.

Итак, платежный календарь во многом похож на БДДС, однако это инструмент с принципиально иным значением. БДДС нужен для того, чтобы спланировать денежные потоки компании. Задача платежного календаря – распределить их таким образом, чтобы компания не столкнулась с проблемой кассовых разрывов.

Далее рассмотрим приоритетность выплат.

Для непрерывного функционирования бизнес-процессов компании лучше всего использовать такую приоритетность платежей:

1) Обязательные платежи. Их неисполнение обязательно повлечет за собой санкции для компании: пени, штрафы или ухудшение кредитной истории. К этим платежам относится заработная плата, налоги, кредиты, исполнительные документы от судебных приставов.

2) Платежи, от которых зависит непрерывность деятельности компании. В эту группу входит оплата сырья и выплаты ресурсоснабжающим компаниям.

3) Значимые заменяемые платежи. К ним относятся, например, платежи поставщику топлива или арендодателю. Это те контрагенты, которых мы сможем заменить, если возникнут сложности.

4) Платежи наименьшей важности. Например, за канцелярию и обучение сотрудников.

Каждому виду платежей важно присвоить очередность в соответствии со статьями движения денежных средств. Именно это условие превратит ваш платежный календарь в гибкий инструмент для изменений в платежах.

Для финансистов, работающих в строительной (проектных) компаниях, важно выделить в календаре располагаемые денежные средства. Это деньги, оставшиеся у компании после уплаты всех платежей и всех поступлений за период планирования (чаще всего дне недели вперед от даты актуализации платежного календаря). Это позволит видеть сколько компания может себе позволить «дополнительных платежей». Можно также выделять в сумме располагаемого остатка целевые авансы, которые были выданы, например, на покупку МТР по договор СМР. Это позволит увидеть размер денежных средств, уже зарезервированных под конкретный объект строительства (проектирования).

Итак, платежный календарь – это полезный инструмент для специалистов любого уровня. Это один из основных инструментов финансиста по управлению поступлениями и платежами компании любой отрасли.

* * * *

¹ Евстигнеева О.А. Содержание понятия финансовое состояние коммерческой организации // Вектор науки ТГУ. 2021. № 2 (28). С.100-103.

² Пучкова Н.В. Анализ методов оценки финансового состояния организации // Символ науки. 2020. № 3-1. С.131-134.

³ Шинкарева Л.И., Садочков М.Е. Финансовое состояние предприятия и методы его оценки // Известия ТулГУ. Экономические и юридические науки. 2020. № 4-1. С.291-296.

THE USE OF THE PAYMENT CALENDAR IN THE FINANCIAL AND ECONOMIC MANAGEMENT OF THE ENTERPRISE

© 2022 **Betaneli Philip Tengizovich**
Graduate Student
Samara State University of Economics
Email: filipp-betaneli74@mail.ru

The essence of the payment calendar, the basics of its application in the practical activities of an employee of the financial and economic management of an enterprise (organization), its distinctive features are considered. The description of the application of this tool for cash flow management, detailing receipts and payments is given.

Keywords: payment calendar, financial reporting, planning, receipts and payments.

ПРОБЛЕМЫ РОСТА ЦЕН НА РЫНКЕ ПОДСОЛНЕЧНОГО МАСЛА В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

© 2022 Бойко Евгений Андреевич*

аспирант

Самарский государственный экономический университет

E-mail: m9297032410@gmail.com

© 2022 Бойко Павел Андреевич*

аспирант

Самарский государственный экономический университет

E-mail: masloregion63@gmail.com

Рассмотрены основные негативные факторы, влияющие на рост цен на подсолнечное масло на фоне положительной тенденции роста производства этого продукта российскими производителями и рекордного урожая подсолнечника в последние несколько лет.

Ключевые слова: рынок подсолнечного масла, факторы влияния, рост цен, спрос, сельхозпроизводители, регулирование.

Отечественный рынок подсолнечного масла в 2022 году продемонстрировал стремительную динамику увеличения производства продукции. Рынок остается профитным, и это оказывает негативное влияние на цены. Ситуация усугубляется рекордным урожаем, огромными переходящими запасами подсолнечника и существованием экспортных пошлин, которые с 1 июля 2022 года стали малопредсказуемыми.

В начале 2022 года в России, по данным Росстата, произвели 491 тыс. тонн подсолнечного масла, такие сведения приводятся за январь 2022г. За аналогичный месяц в 2021 г. производители выпустили на 3,6 % больше. Минсельхоз опубликовал данные о росте подсолнечного масла в июле 2022 года, выпуск рафинированного подсолнечного масла и его фракций увеличился на 10,1 % - до 194,4 тыс. тонн¹. Данный рост объемов производства российского подсолнечного масла вырос на фоне сокращения поставок данного продукта из Украины, и как следствие этого, высокой стоимости продукта на мировом рынке.

Глава «ПроЗерно» полагает, что урожай подсолнечника в России может составить рекордные 16,8 млн тонн в 2022 году². В сентябре 2022 года в нашей стране собрали 228 тыс. тонн подсолнечника, что уступает значениям того же периода в 2021 году на 36% (Рис. 1)³. При этом урожайность увеличилась с 14,6 ц/га до 23 ц/га. По данным аналитиков в текущем сезоне могут выпустить порядка 5,6 – 5,8 млн тонн подсолнечного масла благодаря высоким сборам урожая⁴.

* Научный руководитель – **Никитина Наталья Владиславовна**, кандидат экономических наук, доцент.

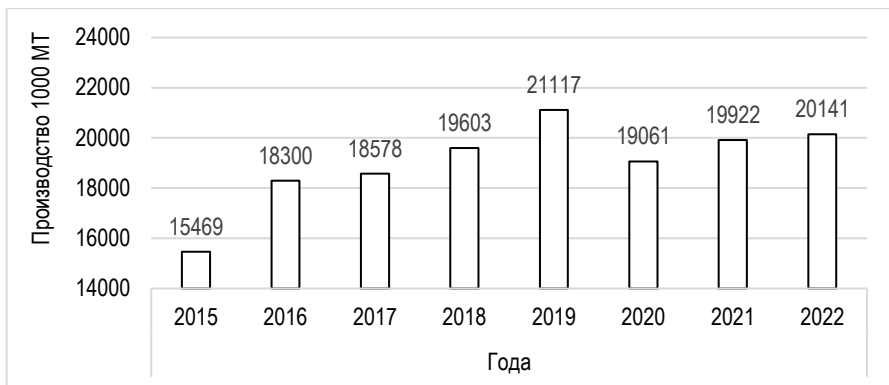


Рис. 1. Производство подсолнечного масла в России по годам*

* www.zol.ru.

Согласно прогнозам Oil World на основе данных USDA, в 2022 г. мировой объем производства подсолнечного масла составит 20, 141 млн тонн (по состоянию на сентябрь 2022 г.). Крупнейшими мировыми производителями будут являться Россия (6,195 млн тонн), Страны Евросоюза (4,479 млн тонн) и Украина (4, 085 млн тонн) (рис. 2)³.

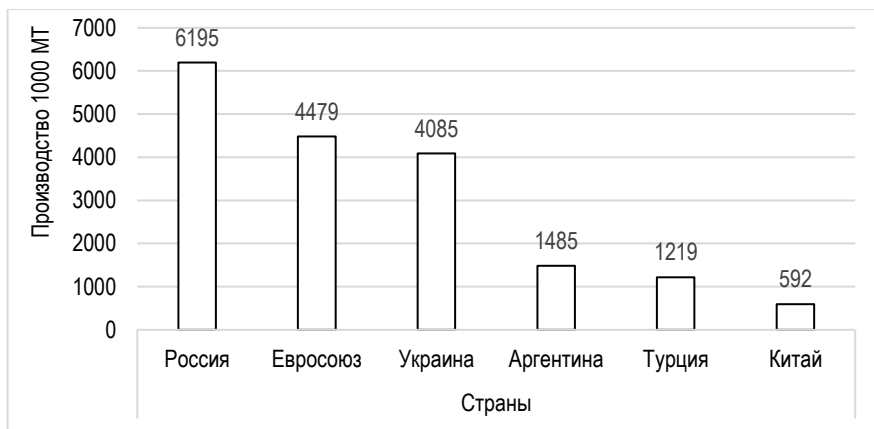


Рис. 2. Производство подсолнечного масла по странам в 2022 г. (по состоянию на сентябрь)*

* www.zol.ru.

В 2022 году ожидается наибольший объем внешних поставок подсолнечного масла из России. Экспорт может составить 4,35 млн тонн по сравнению с 3,46 млн тонн в предыдущем году.

Объем поставок растительных масел из России в январе – мае 2022 года составил 1,9 млн тонн. Это на 11% ниже показателей 2021 года. Доля подсолнечного масла составила 1,3 млн тонн².

При этом увеличился спрос на подсолнечное масло со стороны крупных стран – импортеров: Индии, Турции и Египта. Ключевая страна отправки по-прежнему Турция (около 30%), но заметны изменения доли Китая, Индии и Алжира.

Стоит отметить, что на данный момент наша страна обеспечена подсолнечным маслом на 247,8 %³.

В настоящее время фермеры и заводы по переработке подсолнечного масла сталкиваются с рядом проблем.

Первая проблема заключается в том, что российские маслозаводы не успели переработать весь подсолнечник, собранный в 2021 году. Урожай культуры составил 15,7 млн тонн. Из них на переработку ушло всего 13 млн тонн вместо «плановых» 14,2 млн тонн. В результате по данным на 1 сентября 2022 года страна вступила с рекордно высокими переходящими запасами – 1,3 млн тонн (рис. 3)⁵.

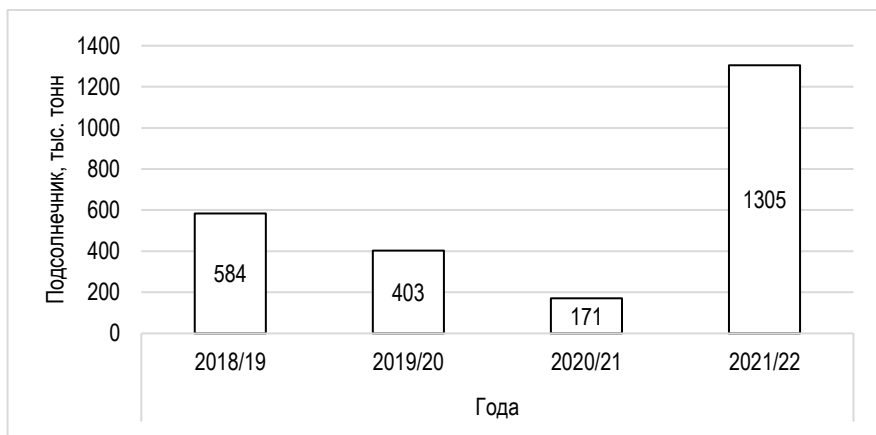


Рис. 3. Остатки подсолнечника в России к концу сезона по годам*

* www.agrobook.ru.

Вторая проблема - логистическая, с которой столкнулись все российские экспортеры («неформальные санкции» и т.д.)

Третья проблема - слабые продажи подсолнечника со стороны сельхозпроизводителей в первой половине сезона. Это произошло из – за того, что большинство аграриев рассчитывали на лучшие цены, придерживая их в моменте.

На сегодняшний день, в связи с проведением специальной военной операции России на территории Украины (СВО) возникают сложности с подсчетом урожая на территориях, где развернулись действия СВО.

Также негативное влияние на цены подсолнечного масла в стране оказывает жесткое регулирование со стороны государства. С 1 июля 2022 года был введен новый,

«рублевый» расчет таможенного сбора. Кроме того, срок объявления пошлины сократился с 1 месяца до пяти дней. Теперь у производителей масла совсем не остается времени для маневра.

По подсчетам ИКАР, с сентября 2021 года по июль 2022 года пошлина на подсолнечное масло изъела из рынка 49 млрд рублей³.

Таким образом, все негативные факторы, которые влияли на рынок подсолнечного масла в прошлом сезоне, сохраняются и в новом. Волатильность пошлины, снижение объема закупок со стороны стран-импортеров и отсутствие активных продаж со стороны сельхозпроизводителей способствуют росту цен внутри страны.

* * * *

¹ <https://www.rosstat.gov.ru>.

² <https://www.prozerno.ru/index.php>.

³ <https://www.zol.ru>.

⁴ <http://ikar.ru/sunflower/profile.html>.

⁵ <https://www.agrobook.ru>.

PROBLEMS OF PRICE GROWTH IN THE SUNFLOWER OIL MARKET IN MODERN CONDITIONS

© 2022 Boyko Evgeny Andreevich

Graduate Student

Samara State University of Economics

E-mail: m9297032410@gmail.com

© 2022 Boyko Pavel Andreevich

Graduate Student

Samara State University of Economics

E-mail: masloregion63@gmail.com

The main negative factors affecting the growth of prices for sunflower oil against the background of a positive trend in the growth of production of this product by Russian producers and a record sunflower harvest in the last few years are considered.

Keywords: sunflower oil market, influencing factors, price growth, demand, agricultural producers, regulation.

ОЦЕНКА ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ: ОТЕЧЕСТВЕННЫЕ И ЗАРУБЕЖНЫЕ ПОДХОДЫ

© 2022 Бойко Ирина Александровна

кандидат экономических наук, доцент кафедры финансов
Самарский государственный экономический университет
E-mail: ir_bk@bk.ru

© 2022 Иваненко Софья Витальевна

студент
Самарский государственный экономический университет
E-mail: sonechka2001@mail.ru

Современные условия экономических отношений предполагают использование различных подходов к оценке финансового состояния предприятия. В статье рассмотрены подходы к оценке финансового состояния предприятий в РФ и за рубежом, представлена их классификация и сравнительный анализ.

Ключевые слова: финансовое состояние, ликвидность, методы оценки, финансовые ресурсы, хозяйственная деятельность.

Оценка финансового состояния предприятия является важным звеном в проведении финансового анализа. Финансовая деятельность предприятия направлена на осуществление грамотного распределения денежных ресурсов, проведение контроля над расчетными операциями.

Главная цель для любого предприятия заключается в рациональном использовании ресурсов и получении при этом максимальной прибыли.

Финансовое состояние является важнейшим показателем надежности предприятия. Его анализ позволяет определить пути развития предприятия, его возможность конкурировать с более крупными организациями на рынке, а также оценить его финансовую устойчивость.

В настоящее время существует обширное количество мнений по поводу того, как нужно проводить качественную оценку финансового состояния предприятий. Российскими экономистами выявлено четыре подхода к оценке финансового состояния предприятий: ресурсный, финансовый, отношенческий и комплексный.

Ресурсного подхода придерживаются российские экономисты Н.В. Колчина, А.Б. Борисов, О.А. Евстигнеева. Они рассматривают оценку финансового состояния предприятия с точки зрения анализа системы, которая обеспечивает предприятие финансовыми ресурсами, создает капитал.

Финансовый подход подразумевает оценку финансового состояния предприятия с позиции соотношения источников финансирования и их использования. По нашему мнению, такого подхода придерживается известный российский ученый А.Д. Шеремет.

В своих трудах Г.В. Савицкая и Н.С. Гужвина описывают финансовое состояние при помощи отношенческого подхода, а именно представляют его как систему экономических отношений, которые возникают в процессе круговорота капитала.

Комплексный подход, который, по нашему мнению, свойственен методикам оценки В.В. Ковалева, рассматривает оценку финансового состояния предприятия с точки зрения учета влияния всех факторов деятельности предприятия в комплексе.

Исходя из данных подходов можно сделать вывод о том, что сущность оценки финансового состояния предприятия заключается в анализе эффективности управления финансовыми ресурсами в круговороте капитала.

Оценка финансового состояния предприятия в отечественной практике традиционно проводится в рамках анализа, который может быть:

- экспресс-анализом;
- углубленным анализом финансового состояния предприятия.

В начале выполняется экспресс-анализ, цель которого изучить показатели деятельности предприятия за определенный период. Он проводится в три этапа:

- 1) Подготовительный
- 2) Первоначальный обзор финансовой отчетности
- 3) Анализ отчетности

Исходя из результатов экспресс-анализа, проводится углубленный анализ, который включает в себя оценку финансового состояния предприятия, а также определение его финансовой устойчивости и ликвидности.

Тем самым, российские экономисты склоняются к тому, что финансовое состояние организации оценивается на основании данных анализа ликвидности и финансовой устойчивости.

Подходы к оценке финансового состояния предприятия отечественных экономистов отличаются от зарубежных подходов к анализу.

С точки зрения французского экономиста Ж. Ришара оценку финансового состояния предприятия стоит начинать с изучения результатов хозяйственной деятельности, а также рентабельности предприятия.

Л.А. Бернштейн – американский экономист полагает, что эффективнее всего прибегать к анализу ликвидности в краткосрочном плане, структуре капитала, прибыли от инвестиций, а также к тому, насколько грамотно были использованы активы предприятия¹.

По мнению Р. Брейли – британского экономиста и С. Майерса – американского экономиста оценку финансового состояния предприятия нужно начинать с анализа ликвидности, рентабельности и рыночной активности².

Исходя из содержания существующих подходов, можно сделать вывод о том, что зарубежные экономисты в оценке финансового состояния предприятия отдают приоритет анализу рентабельности, ликвидности, а также движения активов и пассивов предприятия. Такой подход определяется тем, что результаты оценки ориентированы на кредиторов и инвесторов предприятия, для которых особенно полезно знать перспективы развития деятельности предприятия с точки зрения получения приращения инвестиций или гарантии возврата займов.

При этом российские экономисты в своих подходах ориентированы на оценку текущего состояния предприятия с точки зрения недопущения его ухудшения в ближайшем будущем с целью своевременного принятия решений, предотвращающих банкротство предприятия³.

Анализ подходов к оценке финансового состояния предприятий отечественных и зарубежных экономистов показывает, что в они имеют общие показатели, такие как ликвидность, платежеспособность, финансовая устойчивость. Использование российских подходов регламентировано законодательством РФ в строго определенных случаях, например, при контроле налоговыми органами финансового состояния стратегических предприятий и организаций³. Мы полагаем, что применение лучших методик из зарубежной практики позволяет расширить способы оценки финансового состояния российских предприятий в зависимости от задач, целевой аудитории, а также от ситуации и требует дальнейшего изучения.

* * * *

¹ Бернштейн Л.А. Анализ финансовой отчетности: теория, практика и интерпретация / Пер. с англ. М.: Финансы и статистика, 2020. 624с.

² Брейли Р., Майерс С. Принципы корпоративных финансов». Из-во: Диалектика, 2022. 736 с.

³ Приказ Минэкономразвития РФ от 21.04.2006 № 104 «Об утверждении Методики проведения Федеральной налоговой службой учета и анализа финансового состояния и платежеспособности стратегических предприятий и организаций».

ASSESSMENT OF THE FINANCIAL CONDITION OF THE ENTERPRISE: DOMESTIC AND FOREIGN APPROACHES

© 2022 Boiko Irina Alexandrovna

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor of Finance Department
Samara State University of Economics
E-mail: ir_bk@bk.ru

© 2022 Ivanenko Sofia Vitalievna

Student
Samara State University of Economics
E-mail: sonechka2001@mail.ru

Modern conditions of economic relations imply the use of various approaches to assessing the financial condition of the enterprise. The article discusses approaches to assessing the financial condition of enterprises in the Russian Federation and abroad, presents their classification and comparative analysis.

Keywords: financial condition, liquidity, valuation methods, financial resources, economic activity.

ЦИФРОВАЯ ТРАНСФОРМАЦИЯ КАК ПЕРСПЕКТИВА РОСТА ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

© 2022 Булавко Ольга Александровна

доктор экономических наук, профессор

Самарский государственный экономический университет

E-mail: vikigor163@mail.ru

Рассмотрено влияние цифровых предпочтений и новых информационных продуктов на развитие предприятий. Выявлены новые технологии, способствующие совершенствованию цифровых технологий, защите интеллектуальной собственности.

Ключевые слова: переход к цифровой экономике, информационное пространство, потенциал предприятия, клиентская информация, защита интеллектуальной собственности.

В настоящее время трансформация цифровых технологий кардинально меняет структуру информационного пространства, тем самым оказывает положительное влияние на развитие отраслей российских предприятий. При выборе системы управления, необходимо ориентироваться на максимально простые и понятные формы, не усложнять процесс руководства, не забывать об интересах потребителей¹.

Функционал устройств и программ для работы с интернетом постоянно растет. Со стороны клиента посредником между устройством и сервером выступает браузерное приложение. Учитывая, что различные встроенные функции устройства доступны браузеру через программный интерфейс, то данные, с которыми можно оперировать для составления целостного цифрового отпечатка пользователя, имеют весьма разнообразный характер. Основным способом извлечения и управления клиентской информацией является набор функций языка веб-программирования Javascript. Он настолько широко распространен, что используется почти в любой сфере информационных технологий, а любой крупный интернет ресурс обязательно использует его наряду с другими технологиями. Для того чтобы производить слежение за пользователем, нужно его уметь идентифицировать. Файлы cookie – это самый распространенный и простой по взаимодействию способ идентификации. Они представляют из себя небольшие фрагменты данных типа ключ-значение, которые хранятся в памяти пользовательского компьютера и пересылаются между клиентом и сервером в составе запроса HTTP. Аналогом cookie-файлов является локальное хранилище (LocalStorage). Независимо от посещаемых сайтов оно хранит разнообразные параметры в браузере и может собирать данные сразу о многих доменах и хранить их даже после закрытия браузера. Так же, есть менее часто используемые способы хранения данных на клиентской стороне: сессионное хранилище (SessionStorage), локальные веб базы данных (IndexedDB и WebGL). Именно этими хранилищами и пользуются маркетинговые компании и сервисы аналитики. Через встроенные функции Javascript есть возможность передавать и записывать любые действия пользователя и тем самым, составлять целостное впечатление о поведении конкретного человека в сети. Данный метод (запись и чтение ло-

кального хранилища) является самым распространенным для идентификации пользователя, так как всегда есть возможность сохранить уникальный идентификатор клиента и быстро восстановить из базы историю его действий. И несмотря на то, что сами данные в хранилищах изолированы в пределах одного домена, аналитические компании могут иметь рекламные баннеры и встроенный программный код на множествах сайтах-партнерах и, таким образом, иметь доступ к данным своего домена с различных ресурсов. Следующие возможности для слежения открываются по вине самого пользователя, который в поисках дополнительного функционала устанавливает разнообразные браузерные плагины, панели поиска и расширения. Они существенно могут расширять возможности клиентского приложения, но благодаря современной архитектуре браузеров, большинство из них созданы с помощью JavaScript и к тому же, могут управлять действиями самого браузера. Подобные сторонние расширения могут не только считывать информацию обо всех действиях на всех сайтах, но и подменять ее на ложную или управлять процессом взаимодействия с серверами. Почти любой браузер имеет множество встроенных надстроек, которые нужны для различных операций. Такие надстройки могут обеспечивать простой способ видеосвязи между браузерами, расширять возможности Javascript, подключать функции операционной системы. Но при этом, они также открывают ряд новых возможностей по сбору информации. Например, технология веб-коммуникации в режиме реального времени (WebRTC) позволяет узнать реальный IP-адрес, даже если пользователь использует VPN или прокси-сервер. И, наконец, особенности самого устройства, с которого происходит взаимодействие с ресурсами интернета, имеет определенные параметры, используемые для составления целостного отпечатка пользователя в сети. Такими параметрами могут быть данные с различных датчиков, регистрационные данные самого устройства, какие-либо особенности архитектуры устройства, локальное время и временная зона, версия операционной системы и т.д. Если какие-то из них можно считывать посредством описанных ранее методов, и они окажутся уникальными для текущего соединения, то это поможет аналитическим скриптам с высокой точностью повторно идентифицировать пользователя в будущем. Таким образом, на стороне клиента опасность для личных данных представляют:

- 1) данные, хранящиеся в браузере;
- 2) сторонние скрипты, плагины, панели поиска;
- 3) надстройки браузера;
- 4) данные устройства, датчики, особенности.

Сервер посещаемого ресурса является абсолютно непрозрачным в своих действиях для пользователя. Он может записывать любое совершенное посетителем сайта событие, так как его возможности не ограничены функционалом клиентского языка программирования и заголовками сетевого протокола. По аналогии с cookie-файлами и локальным хранилищем пользователя, на серверах повсеместно используют сессии, которые хранятся в виде отдельных файлов на стороне серверного оборудования. Сессии используются для сохранения окружения определенного пользователя между просмотрами отдельных страниц. Например, в сессии сохраняется факт успешного входа в учетную запись какого-либо сервиса и пользователю не нужно заново вводить пароль при каждом обновлении страницы. Для взаимодействия с конкретной сес-

сией используется уникальный сессионный идентификатор, который может передаваться как часть тела запроса, либо храниться в cookie пользователя. Соответственно, владелец ресурса сам решает, какая информация содержится в сессии для определенного пользователя. С точки зрения безопасности, сессии являются более предпочтительным способом хранения приватной информации, такой как пароли, но в тоже время они являются не контролируемыми для пользователей. Второй метод слежения заключается в кешировании и логировании действий пользователя. Каждый запрос посетителя ресурса может быть записан как системой, так и функционалом веб-сервера в обычный текстовый файл. Далее, он может быть проструктурирован и предоставлен в виде подробного отчета о прошедшем сеансе. В случае кеширования, сервер может запоминать целые блоки контента, сгенерированные для пользователя. В таком случае может интересоваться динамический контент, генерируемый по запросу пользователя. Например, параметры фильтров интернет-магазина или набор значений полей на запись к врачу.

И самым распространенным методом сбора данных является анализ параметров интернет-соединения. Разнообразные заголовки запросов от пользователя содержат множество информации, подходящей для добавления в цифровой отпечаток. В основном всегда присутствуют такие параметры, как IP-адрес, идентификатор браузерного приложения, адрес предыдущей страницы, запись заголовка Cookie. Соответственно, если пользователь не использует собственный VPN сервер, то может отслеживаться так же, как и без использования такой технологии, и об этом не знает. Далее, необходимо рассмотреть программное обеспечение для реализации так называемой луковой маршрутизации. TOR – система прокси-серверов, позволяющая устанавливать анонимное сетевое соединение, защищенное от прослушивания. На данный момент является самым надежным из существующих технологий повышения анонимности, так как если многие VPN-провайдеры почти под контролем, еще остается надежный «луковичный» TOR. Во всяком случае, пока все правительства не решат подражать примеру Эфиопии и Турции, где TOR заблокирован. Но, разумеется, и тут есть свои нюансы. Во-первых, по аналогии с проблемой прокси-серверов, многие такие «луковые этапы» принадлежат правительствам разных стран (к вопросу о правительственной слежке). Например, в ЦРУ США однажды заявили, что выкупили несколько серверов TOR для ловли торговцев оружием и наркотическими веществами.

Во-вторых, эффект от использования TOR будет только при использовании специального браузера, в котором отключены все встроенные надстройки (javascript, flash, WebRTC и т.д.), изменен размер окна и включена защита от рекламы, которая может использоваться для деанонимизации.

Также, в настоящее время большую популярность у пользователей интернета имеют приложения для обмена мгновенными сообщениями (мессенджеры) с шифрованием. Из числа наиболее защищенных и анонимных мессенджеров обычно выделяют Telegram Павла Дурова. Используемые стойкие криптографические алгоритмы и наличие минимума личной информации профиля, конечно, хорошо справляются со своей задачей, но и тут есть некоторые заблуждения.

Говоря о безопасности мессенджера, нужно учесть тот факт, что у того же Telegram в 2018 году были найдены довольно серьезные уязвимости².

Несмотря на негативную тенденцию, роль новых информационных технологий продолжает возрастать и с каждым днем становится все значимее. Большую роль в данном аспекте играет развитие цифровой экономики, разработка новых программных продуктов и программ.

За последние несколько лет изменились предпочтения, относительно цифровых технологий, и в настоящее время большую роль, играют информационные технологии, компьютеризированные системы, высокие производственные и инновационные технологии³.

В настоящее время развитие информационных технологий происходит очень стремительно, а количество пользователей в сети интернет растет каждый день. Любой файл, представленный в цифровой форме, может быть скопирован, модифицирован и распространен.

Именно поэтому мультимедийная продукция уязвима в плане ее нелегального использования. Защиту цифровых данных обеспечивают нормативные акты по цифровизации и информатизации. Интеллектуальная собственность играет большую роль на перспективное развитие предприятий, его деловую репутацию, конкурентоспособность.

* * * *

¹ Булавко О.А., Гусаков И.А., Палагина Ю.А. Основные факторы, влияющие на экономическую эффективность деятельности предприятия. Проблемы совершенствования организации производства и управления промышленными предприятиями: Межвузовский сборник научных трудов. 2019. № 2. С. 22-26.

² Life cycle of requests [Электронный ресурс] Google Chrome for developers –URL: <https://developer.chrome.com/extensions/webRequest> (дата обращения: 03.05.2021).

³ Раскрытие 5 миллионов ссылок в приватные чаты Telegram [Электронный ресурс] Хабр –URL: <https://habr.com/ru/post/347910/> (дата обращения: 27.04.2021).

DIGITAL TRANSFORMATION AS A GROWTH PROSPECT FOR INDUSTRIAL ENTERPRISES

© 2022 **Bulavko Olga Alexandrovna**

Doctor of Economics, Professor

Samara State University of Economics

E-mail: vikigor163@mail.ru

The influence of digital preferences and new information products on the development of enterprises is considered. New technologies have been identified that contribute to the improvement of digital technologies and the protection of intellectual property.

Keywords: transition to a digital economy, information space, enterprise potential, client information, intellectual property protection.

НЕФТЯНАЯ ОТРАСЛЬ РОССИИ: ОСОБЕННОСТИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ

© 2022 Глухова Екатерина Вячеславовна

кандидат экономических наук, доцент,
главный специалист отдела налогового учета
ООО «Транснефть Финанс», г. Москва
E-mail: evg77@mail.ru

На протяжении долгого периода времени нефтяная отрасль формирует значительную долю доходов федерального бюджета. Специфика отрасли определяет особенности инвестиционного процесса нефтяных компаний. В статье дана характеристика отраслевых проблем и направлений инвестиционной политики, а также вновь возникших задач в связи с введением санкций в отношении экономики России.

Ключевые слова: инвестиционная политика, инвестиции, нефтяная отрасль, санкции.

По оценкам Минфина РФ доходы российского нефтегазового комплекса (далее – НГК) в 2022 году составят более 40% доходов федерального бюджета и на последующие периоды с 2023 по 2025 года прогнозируются на уровне с 34,2% по 30,3% соответственно¹. НГК сохраняет ведущую роль как в части финансирования текущих бюджетных расходов, так и в части инвестиций в российскую экономику для ее дальнейшего развития.

При этом наиболее значимый вклад принадлежит нефтяной отрасли, на долю которой, по данным Росстата, за 8 месяцев 2021 года пришлось 43% общего объема экспорта топливно-энергетических товаров.

Российская экономика отличается высокой степенью цикличности. Эта характеристика свидетельствует о том, что курс национальной валюты зависит от цен на нефть и другие сырьевые товары. Усиление турбулентности на мировых финансовых рынках также серьезно влияет на возможности экономического роста. Не случайно прогноз цены на нефть является важнейшим показателем для планирования национальной бюджетной политики.

Эти обстоятельства определяют актуальность изучения экономики нефтяной отрасли и, в частности, особенностей инвестиционного процесса для понимания возможностей и ограничений участия отрасли в развитии экономики страны.

Согласно данным Министерства энергетики РФ по состоянию на 01.01.2021 нефтяная отрасль была представлена 285 организациями, занятыми добычей нефти. При этом 84,1% добычи приходилось на 98 организаций, включенных в структуру 11 вертикально интегрированных компаний. Также в отрасли функционировали 184 независимые нефтяные компании и 3 компании, ведущих деятельность на основании соглашений о разделе продукции.

Положение предприятий нефтяной отрасли характеризуется рядом проблем^{2,4}:

- уникальность ресурсов, конечность разведанных запасов;
- высокая зависимость отрасли от мировых цен на нефть;

– необходимость постоянного воспроизводства и развития минерально-сырьевой базы отрасли (должен быть обеспечен опережающий рост запасов над объемами добычи);

– высокая зависимость предприятий от импорта технологий, оборудования, программного обеспечения;

– удорожание добычи и переработки нефти вследствие нарастания доли трудноизвлекаемых запасов в составе разрабатываемых запасов и высокой выработанности «зрелых» месторождений;

– постоянная потребность в привлечении инвестиций, в том числе вследствие недостатка стимулов для долгосрочного инвестирования со стороны потенциальных инвесторов;

– рост значимости научно-технологического развития для обеспечения эффективного производства.

Представляется очевидным, что планомерное развитие отрасли предполагает значительные объемы инвестирования.

При этом необходимо понимать, что отраслевым инвестиционным процессам присущи следующие особенности³:

– высокая капиталоемкость и длительный инвестиционный цикл;

– отсутствие в течение длительного времени стабильного налогового законодательства, высокие коммерческие и некоммерческие риски, включая экологические и административные;

– инвестиционная политика должна быть направлена на инновации для повышения отдачи от инвестиций.

Специфика нефтяной отрасли, проявляющаяся в ограниченности ресурсов, высокой роли экологической составляющей, значительной стоимостью возобновляемых ресурсов обуславливает невозможность автономного, сугубо рыночного функционирования отрасли, без участия официальных властей на государственном и межгосударственном уровне.

Немаловажную роль в определении обязательности государственного участия играет и нарастание «градуса» конкуренции на мировом рынке энергоносителей. Следует отметить, что технологические достижения США в разработке сланцевых месторождений нефти вывели эту страну за последние 10 лет в число ведущих нефтяных экспортеров. Особого акцента требует тот факт, что сланцевая нефть обладает низкой себестоимостью и коротким циклом окупаемости инвестиций. Следствием быстрого роста сланцевой добычи, по мнению специалистов⁵, становится смещение акцента на мировом рынке от дефицита нефти к ее относительному переизбытку, тенденцией становится оценка нефти не как дефицитного товара с конечными запасами, а как сырья на высококонкурентном рынке сбыта с замедляющимися темпами роста.

Данные Росстата наглядно демонстрируют расстановку сил на мировом рынке нефти в 2021-2022 годах (см. таблицу).

**Добыча нефти в Российской Федерации и ведущих странах-экспортерах нефти,
тыс. баррелей в день ***

	Август 2022 г.	Август 2021 г.
Россия	10599	10403
США	12090	11181
Саудовская Аравия	11051	9562
Ирак	4651	3961
Китай	4000	4021
Канада	3861	3967
Норвегия	1789	1820

* Составлено автором на основе: https://rosstat.gov.ru/storage/mediabank/174_19-10-2022.html; <https://rosstat.gov.ru/folder/70843/document/143743>.

Сложившаяся в 2022 году сложная геополитическая ситуация оказала на работу нефтяной отрасли серьезное влияние. Часть ограничений в составе пакетов санкций Европейского Союза против России введены в отношении нефтяных предприятий. В частности, с марта по октябрь 2022 года санкционные ограничения были установлены на:

- инвестиции, поставки технологий и оборудования для переработки нефти, ремонт оборудования;
- сделки с нефтяными компаниями;
- частичное эмбарго на поставки российской нефти морским путем;
- оказание услуг страхования при поставках Россией нефти и нефтепродуктов покупателям в третьих странах морским путем;
- оказание помощи в технической или финансовой сфере, связанной с перевозками российской нефти и нефтепродуктов (с 05.12.2022).

В октябре 2022 года Евросоюз ввел восьмой пакет санкций против России, предполагающий определение потолка цен в отношении морских перевозок российской нефти в третьи страны (с 05.12.2022 - для нефти и с 05.02.2023 - для нефтепродуктов).

Как следует из выступлений представителей власти на V Международном форуме «Российская энергетическая неделя» в октябре 2022 года, российское правительство продолжит наращивать энергетический экспорт на быстрорастущие рынки, для чего в ближайшее время определит ключевые объекты инфраструктуры и начнет их строительство. Власти ведут подготовку к эмбарго Евросоюза на российскую нефть, реализуют ряд проектов по переориентации энергетических ресурсов на Восток, в страны Азиатско-Тихоокеанского региона и рассчитывают на сохранение экспортного потенциала России. По данным ТАСС, экспорт российской нефти в Китай в мае 2022 года вырос на 55% по сравнению с маем предыдущего года, также в мае 2022 года Россия стала вторым по объему (после Ирака) поставщиком нефти в Индию. В результате наблюдавшийся в марте-апреле 2022 года спад добычи нефти сменился к концу мая 2022 года подъемом до уровня начала года.

Сложившаяся ситуация налагает ограничения на функционирование, формируя новые задачи с непростыми условиями исполнения. Решение задач проведения инвестиционной политики в этих условиях, очевидно, предполагает активное государствен-

ное участие в поддержании и развитии отрасли, привлечение инвестиций из доступных в текущей ситуации источников, формирование новых и интенсивное расширение выполняющихся программ импортозамещения оборудования и технологий добычи и переработки нефти, разработку и реализацию программ развития инфраструктуры в связи с географической переориентацией экспорта нефти.

* * * *

¹ Основные направления бюджетной, налоговой и таможенно-тарифной политики на 2023 год и на плановый период 2024 и 2025 годов // https://minfin.gov.ru/ru/document/?id_4=300570.

² Распоряжение Правительства РФ от 09.06.2020 № 1523-р «Об утверждении Энергетической стратегии Российской Федерации на период до 2035 года».

³ Бурлаков В.А. Основные направления государственной политики в области энергетики // Микроэкономика. 2009. №5. С. 37-41.

⁴ Акоева И.В. Развитие нефтяного комплекса России и экономический рост// Известия Кабардино-Балкарского научного центра РАН. Нальчик, 2013. № 2. С. 71-79.

⁵ Сланцевая революция и глобальный энергетический переход / Под ред. А.Н. Иванова. М., 2019. 540 с.

OIL INDUSTRY OF RUSSIA: FEATURES OF INVESTMENT POLICY

© 2022 Glukhova Ekaterina Vyacheslavovna
Candidate of Economics, Associate Professor,
Chief Specialist of the Tax Accounting Department
OOO Transneft Finance, Moscow
E-mail: evg77@mail.ru

Over a long period of time, the oil industry forms a significant share of federal budget revenues. The specifics of the industry determines the features of the investment process of oil companies. The article gives a description of industry problems and directions of investment policy, as well as newly emerging tasks in connection with the imposition of sanctions against the Russian economy.

Keywords: investment policy, investments, oil industry, sanctions.

ХЕДЖИРОВАНИЕ КАК ИНСТРУМЕНТ МИНИМИЗАЦИИ ВЫЗОВОВ И УГРОЗ В УСЛОВИЯХ МИРОВОГО ЭНЕРГЕТИЧЕСКОГО КРИЗИСА

© 2022 Годоба Дарья Игоревна

студент

Самарский государственный экономический университет

E-mail: godobadasha@gmail.com

© 2022 Рожнова Марина Александровна

студент

Самарский государственный экономический университет

E-mail: 11072001Vfhbyf@mail.ru

© 2022 Тарасова Татьяна Михайловна

кандидат экономических наук, доцент

Самарский государственный экономический университет

E-mail: tarasova2004@inbox.ru

В статье рассматривается современное состояние, а также риски и угрозы топливно-энергетического комплекса в РФ, их влияние на федеральный бюджет и, как следствие, общий уровень экономической безопасности страны. Проведен анализ возможного пути их минимизации с помощью инструментов хеджирования.

Ключевые слова: хеджирование, топливно-энергетический комплекс, экономическая безопасность.

В условиях мирового энергетического кризиса при усилении международной конкуренции все чаще возникают риски и угрозы безопасности организаций нефтегазового сектора. Согласно Энергетической Стратегии Российской Федерации одной из важнейших проблем Российского топливно-энергетического комплекса является «высокая неопределенность и нередко непредсказуемость внешних условий и факторов, влияющих на развитие энергетики», например, международные отношения.

Доля нефтяной генерации на Европейском рынке энергетики существенно снизилась в последние годы, а появление крупного конкурента, такого как США, может привести к переоценке глобального сырьевого рынка и как следствие – падению цен и уменьшению объемов экспорта сырья на мировой рынок.

Еще одним немаловажным фактором является тенденция к снижению зависимости от углеводородов, рост интереса к так называемой «зеленой энергетике».¹

В свою очередь совокупность данных факторов приведет к снижению поступлений в бюджет и понижению общего уровня экономической безопасности государства в целом.

По данным Счетной Палаты РФ об исполнении бюджета за 2021 год основой роста доходов федерального бюджета стали:

- налог на добычу полезных ископаемых;
- НДС;
- вывозные таможенные пошлины на углеводородное сырье;
- налог на дополнительный доход от добычи углеводородного сырья;
- налог на прибыль организаций.

Доля нефтегазового дохода в структуре бюджета РФ в 2021 году выросла на 2,1% по сравнению с 2020 годом и составила 9056,5 трлн. руб., что составило 35,8% в общем объеме поступлений (см. таблицу).²

Анализ нефтегазовых и ненефтегазовых поступлений в общем объеме поступлений в бюджет РФ 2020-2021 гг. *

Годы	Объем нефтегазовых поступлений		Объем ненефтегазовых доходов	
	Млрд. руб.	%	Млрд. руб.	%
2021 год	9056,5	35,8	16230	64,2
2020 год	5235,2	28	13483,8	72

* Составлено авторами на основе оперативного доклада Счетной палаты об исполнении бюджета за январь-декабрь 2021 г.

Основными конкурентами Российской Федерации на мировом энергетическом рынке являются США и Саудовская Аравия. Так по данным министерства энергетики США добыча природного газа достигла рекордных 98,8 миллиарда кубических футов в сутки, что способствовало увеличению запасов на 20% выше среднего уровня за последние 5 лет.

В условиях турбулентности на мировом рынке появляется острая необходимость в страховании рисков изменения цен. Для этого компании используют инструменты риск-менеджмента, который включает в себя поиск выгоды от потенциальных проблем, а также пути обхода негативных последствий. Одним из таких инструментов является хеджирование.³

По словам заместителя Председателя Правления Сбербанка Попова А. Л. хеджирование очень важно, в связи с различной ценовой конъюнктурой, которая наблюдается на рынке.

На данный момент на рынке установился привлекательный ценовой уровень порядка 90-100 долларов за баррель. В случае снижения стоимости, компания, хеджирующая ценовой риск, получает компенсацию, которая позволит компенсировать потери.

Одним из самых успешных примеров хеджирования нефти в отечественной практике является хеджирование цен одной из российских нефтяных компаний в 2015-2016 годах. АО «НК «Нефтиса» в 2014 году заключила контракт хеджирования цены на нефть с банком, который позволил компании зафиксировать цену продажи 50 млн. баррелей нефти на уровне 85 долларов за баррель, в момент, когда рыночная цена составляла 85-110 долларов за баррель. По итогам года цена за баррель нефти составила 50 долларов, что позволило АО «НК «Нефтисе» получить порядка 1,75 млрд. долларов дополнительно.

Однако, при хеджировании, необязательно прямое получение выгод. Данный механизм позволяет компаниям нефтегазового сектора защитить свою выручку от непредвиденных изъятий.

Так, например, если доходы федерального бюджета существенно снижаются, то государство в срочном порядке ищет чем компенсировать данные доходы. Безусловно в данной ситуации в первую очередь происходит повышение налоговой нагрузки на нефтегазовый сектор экономики. Потому что участники топливно-энергетического комплекса так же заинтересованы в стабильности федерального бюджета, который позволяет компенсировать недостающие средства в периоды низких цен на нефть.

На данный момент в Российской Федерации действует иное «страхование», которое позволяет защитить ТЭК от рисков существенных убытков из-за изменения цен – бюджетное правило. Согласно данному правилу государство перечисляет в ФНБ доходы, получаемые при продаже нефти сорта Urals по цене отсечения 44,2 доллара за баррель.⁴

На данный момент среднемесячная цена нефти сорта Urals составляет порядка 72, 57 доллара за баррель, что существенно выше цены отсечения. С 2022 года Правительство Российской Федерации приняло решение, что средства сверх цены отсечения поступят на иные цели, такие как:

- оплата госдолга;
- исполнение публичных обязательств государства;
- иные цели, определенные правительством РФ.⁵

Таким образом, можно сказать, что в данный момент бюджетное правило работает только в интересах государства, но не в интересах ТЭК.

На фоне событий последних лет можно сделать вывод о том, что хеджирование нефти позволит не только застраховать приемлемый уровень цен, но и сохранить объемы поставок на мировом рынке, таким образом минимизируя давление «недружественных государств» и решая сразу несколько задач: экономическую и политическую.

* * * *

¹ Конституция Российской Федерации «Энергетическая стратегия Российской Федерации на период до 2035 года» от 09.06.2020 № 1523-р // Официальный интернет-портал правовой информации. 2020.

² Оперативный доклад об исполнении Федерального бюджета от январь – декабрь 2021 года // Официальный интернет-портал правовой информации. 2022.

³ Попова Е. Е. Проблемы и особенности практики применения хеджирования рисков в России // Сборник научных статей II Международной научной конференции. Самара: Самарский государственный экономический университет, 2021. С. 164-168.

⁴ Страхование с мексиканским акцентом // Глобальная энергия URL: <https://globalenergyprize.org/ru/2020/08/06/strahovanie-s-meksikanskim-akcentom/> (дата обращения: 27.10.2022).

⁵ Аналитическая записка «Модификация бюджетного правила: от консерватизма к мягкости» от Август 2022 // Банк России. 2022.

HEDGING AS A TOOL FOR MINIMIZING CHALLENGES AND THREATS DURING THE GLOBAL ENERGY CRISIS

© 2022 Godoba Daria Igorevna

Student

Samara State University of Economics

E-mail: godobadasha@gmail.com

© 2022 Rozhnova Marina Alexandrovna

Student

Samara State University of Economics

E-mail: 11072001Vfhbyf@mail.ru

© 2022 Tarasova Tatiana Mikhailovna

Candidate of Economics, Associate Professor

Samara State University of Economics

E-mail: tarasova2004@inbox.ru

The article discusses the current state, as well as the risks and threats of the fuel and energy complex in the Russian Federation, their impact on the Federal budget and, as a result, the overall level of the country's economic security. An analysis of a possible way to minimize them with the help of hedging instruments was carried out.

Keywords: hedging, fuel and energy complex, economic security.

ТРАНСФОРМАЦИЯ ТЕНЕВОЙ ЭКОНОМИКИ В УСЛОВИЯХ ПАНДЕМИИ COVID-19**© 2022 Грибанова Арина Вячеславовна**

студент

Самарский государственный экономический университет

E-mail: gribanova.arin@yandex.ru

© 2022 Чунихина Ольга Викторовна

студент

Самарский государственный экономический университет

E-mail: chunihina_ol@mail.ru

© 2022 Тарасова Татьяна Михайловна

кандидат экономических наук, доцент

Самарский государственный экономический университет

E-mail: tarasova2004@inbox.ru

Пандемия COVID-19 сильно изменила привычную жизнь человечества. Ощутимый урон пандемия нанесла экономической сфере. В частности, она сказалась на деятельности предприятий, что послужило причиной еще большего развития теневой экономики. В статье рассмотрены причины, последствия трансформации теневой экономики, а также пути решения данной проблемы.

Ключевые слова: экономика, теневая экономика, пандемия, самоизоляция, бизнес.

Коронавирусная инфекция, которая возникла и начала стремительно распространяться в конце 2019 г. в Китае сильно сказалась на мировой экономике. Введение ограничительных мер привело к экономическому кризису в различных сферах бизнеса. В следствие этого получила широкое распространение и так развивающаяся теневая экономика. Предприниматели начали искать пути обхода введенных ограничительных мер, нарушая законодательство, тем самым повышая уровень развития теневой экономики.

Что такое теневая экономика? Какие последствия она несет для нормального функционирования экономической сферы и государства?

Не каждый человек задумывается о масштабах данной проблемы, которая наносит колоссальную угрозу для всех стран. В частности, в данной статье будет рассмотрена ситуация, которая сложилась в Российской Федерации.

Теневая экономика - экономическая деятельность, которая скрыта от общества и государства и находится вне государственного контроля и учета. Это определенная деятельность, которая осуществляется на территории государства с целью уклонения от уплаты налогов и официально нигде не учитывается. Поэтому ее развитие имеет негативное воздействие на социально-экономическое положение.¹

В связи с экономическими преобразованиями теневая экономика начала активно развиваться во второй половине XX века. Нужно отметить, что на всех этапах развития человечества она имела место быть, но только в разных соотношениях с легальной экономической деятельностью. Также под теневой экономикой понимается подпольная деятельность, скрытая экономика, черный рынок, криминальная экономика и др.

Данные о теневой экономике невозможно точно определить, так как информация о нелегальных сделках, уклонения от уплаты налогов не фигурируют ни в каких нормативно-правовых актах. С каждым годом она приобретает все больший размер и все более изощренные формы.

Основными причинами развития теневой экономики являются высокие налоги на физических лиц и на бизнес, а также жадность людей и желание получить «легкие» деньги.²

Пандемия COVID-19 и цифровизация стали толчком к развитию теневой экономики в новом формате.

В России многие компании и индивидуальные предприниматели получили убытки в результате введенных ограничительных мер из-за коронавирусной инфекции. Так как был введен режим самоизоляции, были ограничены в деятельности определенные отрасли, которые служат источниками доходов для государственного бюджета, а также для работы предприятий. В связи с недополученной выручкой, возникшей в результате введения ограничений, предприятия не имели возможность своевременно оплачивать и в полном объеме заработанную плату и уплачивать в бюджет налоги и сборы. Итогом этого послужило уменьшение платежеспособности населения.

Наиболее пострадавшими отраслями от коронавируса являются:

- Предприятия культуры и организации досуга;
- Гостиничный бизнес;
- Туристический бизнес;
- Деятельность индустрии красоты;
- Авиаперевозки, деятельность аэропортов;
- Общественное питание;
- Физкультурно-оздоровительная деятельность.

К числу наиболее пострадавшей категории населения относятся самозанятые. Они оценивают свое материальное состояние хуже по сравнению с наемными работниками. Каждый третий заявил о плачевном состоянии своего бизнеса, когда средств хватает только на покрытие первоочередных обязательств. Несмотря на то, что государством были приняты различные меры по поддержке самозанятых, получить помощь смогли лишь немногие. Примером является субсидия, которая предоставляется в размере налога, уплаченного за 2019 году, а также предоставление дополнительного налогового капитала в размере одного МРОТ на уплату налогов в 2020 году.

Исходя из этого можно отметить, что возросла неформальная занятость, экономическая преступность и легализация теневого капитала. Далеко не каждый смог адаптироваться к новым условиям деятельности экономических субъектов.⁴

Можно привести в пример вышеупомянутую деятельность индустрии красоты. Работая мастером маникюра можно иметь довольно хороший доход, имея свою зарабо-

танную клиентскую базу. Во времена введения ограничительных мер из-за пандемии COVID-19, были вынуждены временно прекратить свою деятельность в связи с предотвращением распространения коронавирусной инфекции COVID-19 и введением карантина. Исходя из этого, многие работники, в обход введенных ограничительных мер продолжили свою деятельность на дому. Там самым скрывая свои доходы и не уплачивая налог в бюджет. Данный пример наглядно показывает, как развивалась теневая экономика в этот сложный для всех период - карантин. Таких примеров можно привести множество, когда работающее население ищет пути решения данной проблемы путем перехода приносящей доход деятельности в тень.

Следствием этого является недостаточное финансирование бюджетной сферы. Также, данный пример иллюстрирует экономическую преступность, а именно, несоблюдение законов. В данном примере был нарушен Указ Президента РФ от 25 марта 2020 года №206 «Об объявлении в Российской Федерации нерабочих дней».⁵

Следующим явлением, отрицательно влияющим на экономику в рассмотренное время, является легализация теневого капитала, а именно, «отмывание» доходов, полученных преступным путем. Негативное воздействие выражается в том, что происходит отток существенной части капитала из страны.

Следующим примером развитием теневой экономики во времена пандемии является деятельность торговой сферы. Не соблюдали указ Президента РФ от 25 марта 2020 года №296 «Об объявлении в Российской Федерации нерабочих дней». Некоторые предприятия (магазины) вовсе не прекращали временно свою деятельность для получения для получения своих экономических выгод, а некоторые перенесли свою деятельность в сеть «Интернет». Поскольку вся деятельность была перенесена в Глобальную Сеть, появилось множество поддельных сайтов со схожим электронным адресом, интерфейсом, каталогом по сравнению с официальным сайтом. Поддельные сайты, как и официальные сайты, просят вводы данных карт для оплаты товара. Таким образом, денежные средства поступают на счет мошенника, товар не поступает к покупателю. В дальнейшем с данными картами могут продолжать взаимодействовать дальше мошенники. Этот пример иллюстрирует развитие экономической преступности в стране, причиной чему послужила пандемия.

Таким образом, можно сделать вывод, что развитие теневой экономики имеет множественные недостатки для государства, в частности, для государственного бюджета. Неформальная занятость, экономическая преступность, а также легализация теневого капитала углубляют экономический кризис. Тем не менее, можно отметить преимущество теневой экономики для населения, которое заключается в возможности трудиться и получать доход в непростые времена, а именно в период самоизоляции.³

Исходя из вышесказанного, можно привести ряд примеров борьбы с распространением теневой экономики:

- Усовершенствование технологий отслеживания и пресечения теневого бизнеса,
- Снижение налогового бремени,
- Весомая поддержка со стороны государства субъектов бизнеса. В частности, введение льгот в чрезвычайных ситуациях.

Таким образом, можно сделать вывод, что полностью ликвидировать теневую экономику невозможно. Важно стабилизировать ее уровень. Какими бы способами защиты от теневой экономики ни пользовалось бы государство, все равно население будет искать возможности и пути получения нелегального заработка.

* * * *

¹ Барсукова С.Ю. Неформальная экономика. / Курс лекций. - Москва: Издательский дом Государственного университета – Высшей школы экономики, 2019. – 355 с.

² Буров В.Ю. Теневая экономика и малое предпринимательство: теоретические и методологические основы исследования. - Чита : ЗабГУ, 2018. – 204 с.

³ Дмитриева Е.О., Дробот Е.В. Теневая экономика: угрозы и последствия // Теневая экономика. – 2018. – № 1. – с. 9-16.

⁴ Investment TrendsMonitor. UNCTAD. 2020

⁵ Указ Президента РФ от 25 марта 2020 года №206 «Об объявлении в Российской Федерации нерабочих дней».

TRANSFORMATION OF THE SHADOW ECONOMY IN THE CONTEXT OF THE COVID-19 PANDEMIC

© 2022 Gribanova Arina Vyacheslavovna

Student

Samara State University of Economics

E-mail: gribanova.arin@yandex.ru

© 2022 Chunikhina Olga Viktorovna

Student

Samara State University of Economics

E-mail: chynihina_ol@mail.ru

© 2022 Tarasova Tatiana Mikhailovna

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor

Samara State University of Economics

E-mail: tarasova2004@inbox.ru

The COVID-19 pandemic has greatly changed the habitual life of mankind. The pandemic has caused severe damage to the economic sphere. In particular, it affected the activity of enterprises. This is the reason for the increasing development of the shadow economy. The article discusses the causes, consequences of the development of the shadow economy, as well as ways to solve this problem.

Keywords: economy, shadow economy, pandemic, self-isolation, business.

ОЦЕНКА ПЕРСОНАЛА КАК ФУНКЦИЯ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ

© 2022 Динукова Олеся Анатольевна

кандидат экономических наук, доцент

Самарский государственный экономический университет

E-mail: odinukova@yandex.ru

В статье рассмотрены сущность и роль оценки персонала в управлении предприятием, перечислены и сгруппированы по категориям этапы оценки, отражены традиционный и современный подходы к оценке персонала.

Ключевые слова: оценка персонала, управление персоналом, аттестация.

Своевременная оценка персонала позволяет объективно оценить уровень знаний и навыков сотрудников и принимать верные стратегические управленческие решения в вопросах продвижения эффективных, имеющих высокий потенциал сотрудников, а также с целью высвобождения персонала, не соответствующего предъявляемым к нему требованиям.

Переход к социально-ориентированному управлению персоналом, возрастание степени значимости человеческого фактора в производственных процессах привело к тому, что возникла необходимость совершенствования профессиональных и личностных качеств лиц, участвующих в производстве, т. е. сотрудников. Для современных предприятий важнейшим и наиболее ценным ресурсом выступают именно кадры, а постоянно изменяющиеся условия внешней среды и рост конкуренции во всех отраслях экономики привели к тому, что вместе с развитием организации труда, повышаются и требования к результату труда (товару или услуге), а также к сотрудникам, которые эти товары и услуги непосредственно производят.

Целью предприятия является получение прибыли, что возможно в случае, если деятельность предприятия сбалансирована, рациональна, целенаправленна – и для того, чтобы определить, насколько предприятие реализует свой потенциал, используется оценка. Если говорить о необходимости дать характеристику труда определенного сотрудника, выявить преимущества и недостатки его работы, то здесь следует говорить об оценке кадров или оценке персонала.¹

От того, насколько грамотно руководители предприятий могут осуществлять контроль и управление сотрудниками, напрямую зависит содержание действий персонала, результаты труда, и, как следствие, эффективность и конкурентоспособность всего предприятия. Именно поэтому значение оценки персонала в современных условиях важно, как никогда, а все потому, что оценка персонала объединяет в себе все элементы системы управления персоналом в единое ядро.²

Оценка персонала применяется практически во всех процессах, связанных с управлением предприятием: так, при формировании кадрового резерва и найме на работу новых сотрудников или при переводе сотрудников с должности на должность,

необходимо оценить уровень и качество навыков, которыми владеет соискатель. В процессе обучения оценка необходима для того, чтобы выявить сильные стороны сотрудника и те, которые требуют проработки, оценка персонала в системе мотивации необходима для определения критериев, по которым сотрудники будут сравниваться при премировании и т. д.

В современных условиях найти специалиста с профильным образованием не трудно, а вычислить потенциально талантливого управленца или качественного исполнителя, который сможет «вести» компанию за собой, довольно сложно, и потому руководителям необходимо постоянно оценивать своих сотрудников и тех, кто только устраивается на работу, т. к. перед руководителями в сегодняшних условиях стоит важная задача – не просто закрыть вакантные должности, а взять на место перспективного, исполнительного, профессионального сотрудника.

При отсутствии у руководителей понимания основ и технологий оценки кадров, повысить эффективность предприятия будет невозможным.

В российской практике нередко встречается подмена понятий «оценка персонала» и «аттестация». Вероятно, это происходит по той причине, что более половины отечественных предприятий в качестве метода оценки используют именно аттестацию, определение которой закреплено даже в Трудовом кодексе РФ, что вводит в заблуждение работодателей, и потому они ошибочно принимают аттестацию, которая является лишь одним из методов оценки, за саму процедуру оценки в ее общем смысле. Оценка персонала – это более широкое понятие. Оценка персонала – это периодическое освидетельствование персонала на профессиональную пригодность относительно занимаемой должности (в случае, если речь идет про текущую оценку персонала) и описание, выявление основных профессиональных и личностных качеств соискателя при приеме на работу для принятия решения о целесообразности трудоустройства соискателя на предприятие на вакантное место. Assessment, аттестация – это методы, которыми может реализовываться оценка, и подмена понятий может приводить к неэффективной реализации системы и допущению множества ошибок управленческого характера.

Таким образом, оценка персонала, являясь многогранной системой, направлена на решение множества задач. При этом исследователи выделяют разный перечень, исходя из взглядов на оценку и подходов к ее реализации.

Оценка персонала также позволяет достигать и таких целей, как: развитие сотрудников, осуществление обратной связи, контроль качества управленческой деятельности и совершенствование процесса управления персоналом в целом. К каждому элементу системы управления персоналом может быть применена оценка с целью достижения различных результатов, и при том, меняются и критерии (предмет) оценки. В каждом случае предмет индивидуален, и это зависит от элемента и целей, преследуемых при проведении процедуры. Объектом оценки выступает сотрудник, а предметом оценки могут являться и трудовое поведение, и качества личного и профессионального характера, и потенциал, и текущие навыки и компетенции и проч. Процедура оценки проводится по заранее разработанной программе и в соответствии с критериями.

Система оценки включает в себя: объект и предмет оценки, критерии, методы (инструменты, посредством которых производится процедура) и инструментарий – анкеты, программное обеспечение, опросники, оценочные шкалы и проч. Система оценки

персонала представляет собой сложную функцию управления персоналом предприятия в связи со своей многогранностью, наличием множества подходов к определению, содержанию. Развитие данной системы на протяжении долгих лет, эволюция подходов к определению системы в зарубежной и российской практике привели к тому, что методы оценки развиваются ежегодно: появляются все новые инструменты, посредством которых руководители могут оценивать сотрудников. При этом стоит отметить, что единого закрепленного метода, который должны использовать предприятия, не существует, т. к. выбор метода оценки персонала зависит от множества факторов: целей оценки, задач, которые должны быть решены посредством процедуры, финансовых и других ресурсов у предприятия и т. д.

Процесс оценки персонала обязательно должен быть структурирован, и структура эта в разных предприятиях также может быть разной. Подобно методам, локальные нормативные акты разрабатываются и внедряются в предприятие, исходя из множества компонентов, которые должны быть учтены при разработке программы оценки. Основным локальным актом, с которого начинается оценка персонала, является Положение об оценке персонала. В настоящем документе должны быть указаны общие положения, описание процедуры оценки и используемых на предприятии методов, ответственность лиц, принимающих участие в процедуре оценки и проч.

Оценка персонала, являясь одной из центральных функций управления предприятием, проводится в несколько этапов, и эти этапы в целом могут быть сгруппированы в три категории: подготовительный; основной; заключительный. При этом каждый из этапов включает в себя несколько подэтапов. Отметим, что без Положения об оценке персонала, процедура не сможет быть качественно реализована, т. к. регламентация дает четкое понимание того, как должна быть проведена процедура, какими методами, в какой временной период и каковы должны быть результаты оценки.

Подготовительный этап включает в себя несколько подэтапов, каждый из которых необходим для того, чтобы процедура оценки прошла эффективно, а результаты были максимально объективными. Рассмотрим подэтапы подробнее.

Постановка цели необходима для того, чтобы руководители и сами сотрудники понимали, для чего проводится процедура. Целей оценки может быть много, но чаще всего оценка необходима для определения наиболее сильных сотрудников, анализа качества труда сотрудников за определенный период времени для их поощрения, продвижения талантливых и амбициозных сотрудников на более высокие должности и проч.

Также стоит отметить, что оценка при найме и подборе и текущая оценка персонала имеют определенные отличия, и в зависимости от вида необходимой оценки, будут отличаться и последующие этапы организации настоящей процедуры. Цели также будут различными: к примеру, при первичной оценке (при подборе кадров) главная цель – выявить и устроить на работу более подходящего кандидата, заполнить вакантное место профессионалом, при периодической оценке же целью будет выявление профессиональных качеств сотрудника, оценка результата его труда для дальнейшего продвижения или высвобождения. В соответствии с ТК РФ, сотрудник, не прошедший процедуру оценки (аттестацию), может быть уволен в одностороннем порядке работодателем.³

Выбор объектов и субъектов оценки – второй подэтап заключается в том, что руководитель должен четко понимать, какие категории сотрудников будут оцениваться – руководители или рабочие, т. к. для проведения процедуры необходимо подготовить документы, оценочные материалы, и при этом важно помнить про принцип дифференциации: разные категории сотрудников не могут быть оценены по одним критериям. Субъектом оценочной процедуры, по мнению Мизинцевой М. Ф., называют тех, кто непосредственно оценивает сотрудников. Т. е. на этом этапе необходимо сформировать оценочную комиссию и определить, кто будет входить в ее состав: это может быть руководитель предприятия или отдела, директор по персоналу, внутренние специалисты по кадрам или даже приглашенные эксперты (чаще всего практикуется при методе «assessment-центр»).⁴

Выбор экспертов также, по сути, относится ко второму этапу. На этом этапе приятно важно понять: будут ли привлечены к оценке внешние эксперты, или оценка будет проводиться усилиями внутренних кадровых сил. Привлечение экспертов к оценочной процедуре имеет свои положительные и отрицательные стороны. Так, положительным аспектом будет являться владение экспертом большим числом методик, наличие обширного опыта проведения оценки, меньшая степень субъективизма, что важно, т. к. объективность является одним из основополагающих принципов оценки. При этом такой способ имеет и минусы: внешний эксперт не может знать всех тонкостей организации работы на предприятии, сотрудники могут высказывать или демонстрировать недоверие ко стороннему специалисту, и самый большой минус – привлечение внешнего эксперта – всегда дороже.

При этом стоит отметить, что в зависимости от того, какая категория сотрудников будет оценена, может быть применена и различная методика определения участвующих экспертов.

Поскольку руководящий состав несет большую ответственность, то и требования, предъявляемые к этой категории сотрудников, всегда выше, а потому и подход к процедуре оценки персонала такого уровня (высшего звена) должен быть особенно осознанным и серьезным.

Наиболее применимым и подходящим ко всем этапам жизненного цикла существования организации методом оценки является аттестация, МВО (управление по целям), РМ (управление результативностью). Данные методы встречаются в организациях чаще всего, поскольку более применимы и универсальны в различных ситуациях.

При этом современные тенденции указывают на то, что оценка все чаще автоматизируется, что позволяет организациям избежать ошибок и влияния человеческого фактора, которые могут оказывать влияние на результат оценки.

После того, как метод выбран, начинается подготовка документов, сотрудников и оценочной команды, затем проводится непосредственная оценка. По окончании оценки, результаты анализируются, структурируются, обсуждаются руководителями, объявляются оцениваемым сотрудникам. Далее в отношении сотрудника может быть принято решение в соответствии с результатами: если они удовлетворительные, сотрудник продолжает работу или поощряется, если результаты неутешительны – руководство имеет право применять в отношении сотрудника санкции вплоть до понижения или увольнения сотрудника.

Таким образом, процедура оценки персонала требует тщательной подготовки и проработки. Процедура оценки персонала должна быть проведена в соответствии со всеми требованиями и с учетом принципов оценки персонала, процедура должна быть регламентирована и тщательно проработаны этапы ее проведения. Только в этом случае оценка будет объективной и ее результаты смогут быть использованы в дальнейшем для управленческих решений с целью эффективного развития предприятия.

В науке выделяется два подхода к оценке персонала – современный и традиционный. В рамках традиционного подхода оценка персонала рассматривается, как процедура, главным ориентиром которой выступает только результат проделанной работы. Современный же подход отличен тем, что в рамках него оценка исследуется, как процесс, главной целью которого выступает непосредственно развитие предприятия. Интересно при этом отметить, что традиционный и современные подходы используются во всех компаниях – и зарубежных и российских. Но в использовании все-таки есть отличия. В западной системе лицо, проводящее процедуру аттестации – это чаще всего непосредственный руководитель (линейный или генеральный), в отечественной системе при традиционном подходе оценивающим лицом обычно выступает целая аттестационная (оценочная) комиссия.

Наличие временных различий в появлении системы оценки, сама система является неотъемлемой частью и инструментом управления персоналом, поскольку затрагивает наиболее ценный для всех – российских и зарубежных предприятий ресурс – кадры.⁵ Несмотря на наличие отличий в системах отечественной и зарубежной оценки персонала, есть определенные критерии и факторы, методы, используемые вне зависимости от стран, в которых находятся предприятия.

Оценка стремится стать менее формальной, более приятной и понятной не только в плане проведения процедуры, но и в плане отношения сотрудников к данному процессу, как необходимому для качественного и эффективного развития компании на внутреннем и внешнем рынках.

* * * *

¹ Баратов, А. А., Рахманалиева, А. А. KPI как эффективная система оценки персонала проекта // Современный специалист-профессионал: теория и практика. – 2019. – С. 324-328.

² Комелькова, М. В., Дулова, Л. А. Совершенствование оценки персонала при найме // Международная научно-практическая конференция. – 2019. – С. 682-683.

³ Трудовой кодекс Российской Федерации от 30.12.2001 №197-ФЗ (ред. от 28.06.2021) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.09.2021) // Справочно-правовая система КонсультантПлюс

⁴ Мизинцева, М. Ф. Оценка персонала: учебник и практикум для вузов / М. Ф. Мизинцева, А. Р. Сардарян. – Москва : издательство Юрайт, 2022. – 378 с.

⁵ Динукова, О. А., Игонина, Е. О. От интервью к автоматизации оценки персонала: российские и зарубежные тренды // Научные исследования в современном мире: теория и практика. Санкт-Петербург, 2022. – С. 137-141.

PERSONNEL EVALUATION AS A FUNCTION OF PERSONNEL MANAGEMENT

© 2022 Dinukova Olesya Anatolyevna
Candidate of Economics, Associate Professor
Samara State University of Economics
E-mail: odinukova@yandex.ru

The article examines the essence and role of personnel evaluation in enterprise management, lists and categorizes the stages of evaluation, reflects traditional and modern approaches to personnel evaluation.

Keywords: personnel assessment, personnel management, certification.

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ГАЗОВОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

© 2022 Докторова Ксения Николаевна*

аспирант

Самарский государственный экономический университет

© 2022 Дьяченко Анна Олеговна*

магистрант

Самарский государственный экономический университет

E-mail: K_Sveshnikova@mail.ru

Статья посвящена изучению перспектив развития как газовой отрасли в целом, так и газовых предприятий в частности. Проанализированы проблемы, затрудняющие развитие газового сектора. Актуальность выбранной темы подтверждается тем, что газовая отрасль способствует развитию российской экономики, наполняемости бюджета, реализации инновационных разработок и стимулирует развитие смежных отраслей.

Ключевые слова: добыча газа, газификация, месторождение, транспортировка газа, эффективность работы предприятия, диверсификация, модернизация оборудования.

На сегодняшний день газовая промышленность Российской Федерации занимает ключевое место в экономике страны и является важнейшей составляющей в системе мировой энергетики. История газовой промышленности в России не была простой и на текущий момент также сопряжена с рядом трудностей, но несмотря на это, данная отрасль имеет огромные перспективы для дальнейшего эффективного развития и роста. В первую очередь это обусловлено богатством природных ресурсов и колоссальным количеством мест добычи природного газа.

Тем не менее, нельзя не отметить ряд проблем, которые затрудняют развитие газовой отрасли:

1) Экономические проблемы: отсталый уровень газификации, не взирая на то, что Россия является одним из самых крупных поставщиков газа, как было отмечено ранее.

В качестве решения следует на постоянной основе постоянно увеличивать количество добытого газа, для чего строятся и используются новые трубопроводы. Следствием чего должен стать рост уровня газификации, что в свою очередь повлечет за собой приток зарубежного капитала, который позволит развиваться другим отраслям.

2) Экологические проблемы: несмотря на применяемое современное оборудование в газовой сфере, при освоении новых крупных месторождений сильнейшее негативное воздействие оказывается на окружающую среду. Радиус этого воздействия достаточно велик, затрагивает и населенные пункты около месторождений. Основным удар приходится на растительный, почвенный, снежные покровы. Результатом чего мо-

* Научный руководитель – Булавко Ольга Александровна, доктор экономических наук, доцент, профессор кафедры экономики, организации и стратегии развития предприятия.

жет быть изменение структуры и состояния грунта, а это уже влечет за собой необратимые экзогенные изменения.

Решать данную проблему необходимо не только на государственном уровне, но и локально руководителям газовых предприятий. Для этого нужно постоянно поддерживать высокий уровень инноваций, внедрять ноу-хау и различные новейшие технологии, принимать участие в экологических проектах.

Говоря о перспективах развития газовых предприятий также необходимо отметить абсолютно новые системы разработки газовых и газоконденсатных месторождений, что позволяет расширять географию добычи газа. Также совершенствуются технологии транспортировки газа, теперь они позволяют вести добычу газа даже в таких непростых климатических условиях, как зона вечной мерзлоты.

Российские газовые компании стали первыми в мире, кто смог использовать при строительстве газопроводов конструкции многослойных труб. При внедрении данной системы экономическая эффективность от деятельности предприятия существенно увеличивается.

Также с целью повышения экономических показателей любого газового предприятия необходимо проводить ряд мероприятий по совершенствованию финансовой деятельности. Для удержания статистики хотя бы на текущем уровне необходимо:

- увеличивать показатели, характеризующие интенсификацию добычи газа;
- обеспечить рост коэффициента извлечения газа;
- обеспечить рост коэффициента, характеризующего общую эффективность месторождений.

Анализируя перспективы развития газовых предприятий нельзя не учитывать опыт 2020 года (COVID-19), когда многие компании, даже казалось бы экономически успешные, в период кризиса понесли убытки, а некоторые и вовсе были ликвидированы. Это свидетельствует о том, что выбранные экономические инструменты не являются эффективными в конкретно взятом случае. В качестве образцового примера по поведению компании в кризисе может служить ПАО «ГАЗПРОМ». Руководство данной компании идет по пути диверсификации ресурсов. ПАО «Газпром» осуществляет 7 различных видов деятельности от разведки и добычи газа до производства и продажи электрической и тепловой энергии. А это значит, что даже если показатели прибыли «просядут» по одному из направлений деятельности, за счет соседствующих сфер общие показатели останутся на достойном уровне. Поэтому уместно говорить о диверсификации деятельности, как очень успешном инструменте развития газового предприятия.

Заключительным пунктом развития газового предприятия, но далеко не последним по степени важности, является модернизация оборудования. Под модернизацией технологического парка понимается приведение состояния имеющегося оборудования к современным требованиям и стандартам, что также позволяет повышать эффективность предприятия. Отлаженная работа современного оборудования:

- повышает уровень контроля технологического процесса компании;
- повышает уровень автоматизации всех процессов предприятия;
- сокращает потери газа;

- снижает расходы, связанные с хранением газа;
- повышает темпы добычи, переработки, транспортировки, хранения газа;
- снижает амортизацию.

Все вышеперечисленные действия в конечном итоге ведут к уменьшению затрат и увеличению прибыли. Что позволяет руководству компании вкладывать полученные средства в развитие газового предприятия.

Таким образом, в заключении следует отметить, какой бы изначально богатой не была отрасль, какими бы ресурсами не обладала страна, лишь грамотная работа руководства компании позволяет нивелировать проблемы и открывать новые перспективы развития газового предприятия.

* * * *

¹ <https://baikhangkai.ru/problems/i-perspektivy-gazovoj-promyshlennosti.html>

² Проект энергетической стратегии России на период до 2035 года // Официальный сайт Министерства энергетики РФ. Режим доступа: <https://minenergo.gov.ru/system/download-pdf/1920/69055> (дата обращения: 18.04.2019 г.).

³ Бочкарева А. С., Хотина Ю. В. К вопросу становления и развития газовой отрасли в российской империи // Научные труды Кубанского государственного технологического университета. 2015. № 13. С. 49–60.

⁴ Блестящее будущее, большой потенциал: на пленарном заседании ПМГФ оценили роль газа // Материалы VIII Петербургского международного газового форума. Режим доступа: <https://gas-forum.ru/publications/05.10.18/5bb7807f4cd8063059acc50b/?s=5979b8c5bc788efd6b19394b> (дата обращения: 22.04.2018).

⁵ За краем нефтегазового горизонта / Е. Огородников, М. Ремизов // «Эксперт» № 42 (1093). Режим доступа: <https://expert.ru/expert/2018/42/za-kraem-neftegazovogo-gorizonta/> (дата обращения: 08.05.2019).

⁶ Основные показатели газовой отрасли // Официальный сайт Министерства энергетики РФ. Режим доступа: <https://minenergo.gov.ru/system/download-pdf/1920/69055> (дата обращения: 14.04.2019 г.).

⁷ Добыча газа в России в 2021 году составила рекордные 733 млрд куб. м // ТАСС, информационное агентство. Режим доступа: <https://tass.ru/ekonomika/5952085> (дата обращения: 14.04.2019 г.).

PROBLEMS AND PROSPECTS OF GAS ENTERPRISE DEVELOPMENT

© 2022 Doktorova Ksenia Nikolaevna

Graduate Student

Samara State University of Economics

© 2022 Dyachenko Anna Olegovna

Undergraduate

Samara State University of Economics

E-mail: K_Sveshnikova@mail.ru

The article is devoted to the study of the development prospects of both the gas industry in general and gas enterprises in particular. The problems hindering the development of the gas sector are also analyzed. The relevance of the chosen topic is confirmed by the fact that the gas industry contributes to the development of the Russian economy, the filling of the budget, the implementation of innovative developments and stimulates the development of related industries.

Keywords: gas production, gasification, field, gas transportation, enterprise efficiency, diversification, equipment upgrade.

ОБ УСТОЙЧИВОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ В СОВРЕМЕННЫХ РЫНОЧНЫХ РЕАЛИЯХ

© 2022 Иванов Сергей Владимирович

аспирант

Самарский государственный экономический университет

E-mail: bulldog47@mail.ru

© 2022 Пименова Елена Михайловна

кандидат экономических наук, доцент

Самарский государственный экономический университет

E-mail: pimenova-elena@rambler.ru

В статье рассмотрены сходство и различия между актуальными в современной экономике терминами «устойчивость предприятия» и «устойчивое развитие предприятия». Представлены ключевые этапы развития данных категорий, выделены основные элементы устойчивого развития предприятия.

Ключевые слова: устойчивость, устойчивое развитие, элемент, макросистема, микросистема.

В последнее время сотрудничество российских предприятий с поставщиками, производителями, продавцами, клиентами, другими организациями и другими заинтересованными сторонами становится все теснее и теснее. Поиск путей достижения стратегической цели устойчивого развития предприятия и устойчивого конкурентного преимущества стало практической проблемой, стоящей перед всеми предприятиями.

В наше время понятия «устойчивость» и «устойчивое развитие» стали модными. Однако дать универсальное определение устойчивости, устойчивого развития и других связанных с ними терминов – задача непростая.

С 1970-х по 1990-е годы устойчивость в первую очередь была связана с заботой об окружающей среде. Примечательно, что на Конференции ООН по окружающей среде и развитию в 1992 году была принята глобальная программа действий по устойчивому развитию. Одним из важных результатов стала Повестка дня на 21 век, в которой предлагались рекомендации и практические методы обеспечения устойчивости с акцентом на экологические аспекты¹.

С предпринимательской точки зрения устойчивость говорит о желании и способности корпорации выстоять во времени с точки зрения финансовых показателей и управления ресурсами. Практики говорят: устойчивость бизнеса – это умение оставаться в бизнесе².

Рассмотрение различных точек зрения на термин «устойчивость» (см. таблицу) позволило сделать вывод о том, что при рассмотрении сущности данной экономической категории основное внимание уделяется состоянию динамического равновесия.

Различные точки зрения на сущность стабильности в экономической литературе³

Определение	Автор
Устойчивая система – это система, способная выполнять свои основные функции, а именно: - эффективный и упорядоченный перевод средств от тех, кто их сберегает, к тем, кто инвестирует их в определенные проекты; - правильная оценка и упорядоченное управление финансовыми рисками; - способность спокойно реагировать на потрясения как в реальной, так и в финансовой сферах	G. Schinasi
2. Под финансовой устойчивостью понимается отсутствие финансовых кризисов	J. Fidrmuc
3. Финансовая устойчивость – это состояние, в котором деловая активность не нарушается ни изменениями цен на активы, ни трудностями финансовых учреждений в выполнении своих обязательств	A. Crockett
4. Устойчивость – это здоровое условие и гармоничное сотрудничество финансовых институтов в условиях безопасной и предсказуемой работы денежных рынков	J.C. Trichet
5. Финансовая устойчивость – это состояние динамичного и стабильного равновесия на взаимосвязанных финансовых рынках	J.K. Solarz

Оптимальное определение устойчивости заключается в том, что она является многогранным динамичным явлением, охватывающим все сектора экономики. Для ее определения необходимо определить систему показателей или рамок, по которым будет определяться ее степень. Поскольку устойчивость – это довольно размытое понятие, не имеющее единой теоретической и практической системы ее оценки, поэтому для каждого конкретного предприятия она будет определяться индивидуально и самым простым способом ее нахождения является обозначение критериев неустойчивости и следование последующим мерам по их предотвращению.

Предприятия – это системы, «вложенные» в более крупные макросистемы. Чтобы предприятия могли выжить, менеджеры должны управлять инвестициями таким образом, чтобы обеспечить как краткосрочную прибыль, так и долгосрочный поток доходов. Предприятия, которые плохо справляются с межвременными компромиссами, подвержены рискам на микро- и макроуровнях. На микроуровне предприятия сталкиваются с прямыми рисками не справится с управлением потоком своих доходов и расходов. Например, если компании недостаточно инвестируют в исследования и разработки, они могут снизить свою долгосрочную ценность. На макроуровне предприятия подвергаются косвенным рискам, потому что управленческий персонал компании не в состоянии сбалансировать краткосрочную и долгосрочную перспективу. Устойчивость требует компромиссов, особенно во времени. Фирмы должны выбирать между меньшими инвестициями для получения меньшей прибыли в текущий момент времени или в краткосрочной перспективе и большими инвестициями для получения большей прибыли в долгосрочной перспективе⁴.

Если же говорить про устойчивое развитие предприятия, оно заключается не просто в продлении жизненного цикла предприятий на неопределенный срок, но и в непрерывном его развитии⁵. Для поддержания устойчивости функционирования орга-

низации ее управленческий персонал должен уметь достаточно рано (чтобы успеть принять соответствующие меры) обнаруживать сигналы об отклонениях от принятых стандартов (включая необходимый уровень финансовой устойчивости) – только в этом случае деятельность предприятия предопределяет его устойчивый рост.

Происхождение концепции «устойчивого развития» восходит к более чем 50-летней давности. Впервые этот термин появился в 1969 году в официальном документе, подписанном 33 африканскими странами под эгидой Международного союза охраны природы. Устойчивое развитие было описано как экономическое развитие, которое может принести пользу нынешнему и будущим поколениям без ущерба для ресурсов планеты или биологических организмов⁶. Сегодняшний современный деловой мир вносит большой вклад в обсуждение проблем устойчивого развития.

Четыре элемента устойчивого развития предприятия представлены на рисунке.

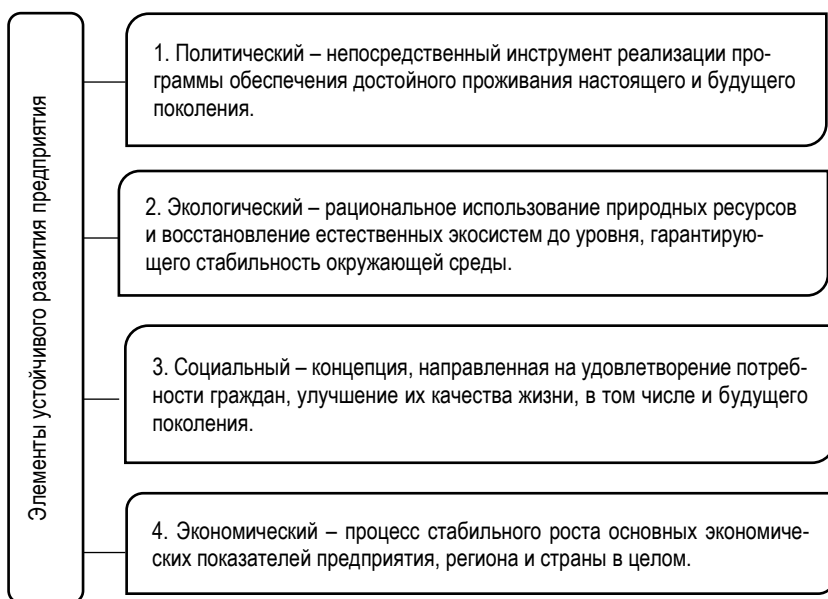


Рис. Элементы устойчивого развития предприятия

Чаще всего под термином «устойчивое развитие» экономисты понимают единый процесс, в результате которого наблюдается непрерывное улучшение основных экономических показателей предприятия. Результаты устойчивого развития характеризуется непрерывным улучшением финансовых показателей, повышением эффективности использования имущества и полным выполнением всех обязательств предприятия.

До сих пор можно задаться вопросом, чем устойчивое развитие отличается от устойчивости? Конечно, тонкой грани между одним и другим нет. Тем не менее, устойчивость часто считается долгосрочной целью, в то время как устойчивое развитие со-

стоит из нескольких подходов, процессов и путей достижения этой цели, например, хорошо структурированное управление, технологические достижения и т.п.

Понимание сущности терминов «устойчивость» и «устойчивое развитие» позволит рассмотреть вопросы устойчивости функционирования предприятия в современных условиях хозяйствования с методологической точки зрения, а также поможет получить более точные выводы в ходе практических исследований по выбранной тематике.

* * * *

¹ Drexhage, J., & Murphy, D. (2010). Sustainable development: From Brundtland to Rio 2012. background paper prepared for consideration by the high level panel on global sustainability at its first meeting 19 September 2010. United Nations.

² Doane, D., & MacGillivray, A. (2001) Economic sustainability the business of staying in business [online]. New Economics Foundation, London. Available from: <https://pdfs.semanticscholar.org/2a4e/da2c8660dc0d02a514512d96bd1bc1d4808a.pdf>.

³ Gorczyńska, M. (2013). Stabilność finansowa a zrównoważony rozwój przedsiębiorstwa. Zarządzanie i Finanse, 2, 99-110.

⁴ Bansal, P., & DesJardine, M. R. (2014). Business sustainability: It is about time. *Strategic Organization*, 12(1), 70–78. <https://doi.org/10.1177/1476127013520265>.

⁵ He L., Cheng Y., Su X. (2020). Research on the Sustainability of the Enterprise Business Ecosystem from the Perspective of Boundary: The China Case. *Sustainability*, 12, 6435. doi:10.3390/su12166435.

⁶ Green, F. (2017). Sustainability made simple. [Blog] Fairly Green. Available at: <https://fairlygreen.blog/2017/07/07/first-blog-post/>

ON THE SUSTAINABILITY OF THE COMPANY'S FUNCTIONING IN MODERN MARKET CONDITIONS

© 2022 Ivanov Sergei Vladimirovich

Postgraduate Student
Samara State University of Economics
E-mail: bulldog47@mail.ru

© 2022 Pimenova Elena Mikhailovna

Candidate of Economics, Associate Professor
Samara State University of Economics
E-mail: pimenova-elena@rambler.ru

The article discusses the main similarities and differences between the terms «enterprise sustainability» and «sustainable enterprise development» that are relevant in the modern economy. The main stages of the development of these categories are considered, the main elements of the sustainable development of the enterprise are highlighted.

Keywords: sustainability, sustainable development, element, macrosystem, microsystem.

АНАЛИЗ ВНЕШНИХ И ВНУТРЕННИХ ФАКТОРОВ, ОПРЕДЕЛЯЮЩИХ HR-БРЕНД КОМПАНИИ «ДАЛИМО»

© 2022 Илюхина Лариса Алексеевна

кандидат экономических наук, доцент

Самарский государственный экономический университет

E-mail: Laresa@inbox.ru

В статье рассматривается роль HR-бренда в повышении конкурентоспособности компании. Определены условия формирования высокого HR-бренда; выявлены внутренние и внешние факторы, формирующие бренд работодателя. На примере ООО «Далимо» проведен анализ факторов, определяющих привлекательность организации на рынке труда.

Ключевые слова: HR-бренд, управление персоналом, вовлеченность, привлекательность организации, молодые специалисты, контент компании.

В современных условиях изменения социально-экономических норм и мировоззрения общества для каждой организации актуальным является вопрос формирования и развития HR-бренда, поскольку положительный имидж работодателя способствует не только сохранению и привлечению новых клиентов, но и положительно влияет на формирование кадровой политики, улучшает финансовые показатели экономической деятельности организации.

Так как тема HR-бренда нова для современного сообщества HR-специалистов, ее теоретико-методологическая основа только начинает формироваться. Данное направление в науке пребывает в процессе становления и уточнения определений. Впервые термин HR-бренд в управленческую практику ввел С. Ллойд, который в 1996 году в журнале «Business Strategy Review» отметил, что компании, обладающая сильным брендом работодателя, имеют возможность снизить затраты на приобретение работников, качественно улучшить социально-трудовые отношения, снизить текучесть персонала¹. В научной литературе выделяется несколько трактовок понятия «Бренд работодателя»:

– Бренд компании рассматривается как определенный набор экономических, профессиональных и психологических выгод, получаемых сотрудником в результате работы в компании;

– Бренд – есть способ формирования идентичности своего бизнеса, в основе которого лежат базовые ценности компании, также можно сказать, что это форма донесения информации об организации до заинтересованных сторон;

– HR-бренд это совокупность усилий компании по взаимодействию с существующими и потенциальными сотрудниками, что делает ее привлекательным местом работы, а также активное управление имиджем компании в глазах партнеров, потенциальных сотрудников и т.д.²

Анализ литературных источников по изучению HR-бренда, позволил сделать выводы, что практически все авторы определяют HR-бренд – как то, как работодатель

позиционирует себя в глазах кандидата, что его отличает от конкурентов. И в этом большую роль играет система кадровой работы с персоналом компании. Сильный HR-бренд помогает в привлечении и удержании сотрудников, повышает их удовлетворенность, лояльность и вовлеченность. Поэтому перед службой управления персоналом стоит важная задача по созданию условий для успешного функционирования и развития бренда компании как работодателя, поддержания ее имиджа на высоком уровне.

Формирование HR-бренда – это сложный и долгий процесс, который требует к себе комплексного подхода. HR-брендинг как процесс состоит из трех этапов.

Сначала компании требуется разработать концепцию, которая имеет определенную ценность, которая и предлагается потенциальным и действующим сотрудникам. Это ценностное предложение имеет ключевое значение, так как получено в результате тщательного анализа всех характеристик, делающих данную организацию отличным местом работы. Если ценностное предложение готово, то нужно позаботиться о внешнем маркетинге - привлечь целевую аудиторию (кандидатов/соискателей на должность).

Третий шаг включает в себя воплощение предложений в жизнь или, иными словами, выполнение обещанного компанией для вновь пришедших сотрудников. Данная политика становится частью организационной культуры организации. В определенном смысле данный этап состоит из внутреннего маркетинга HR-бренда организации³.

Существуют основные факторы, которые помогают формировать и поддерживать сильный HR-бренд (табл. 1).

Таблица 1

Условия формирования высокого HR-бренда*

Фактор	Пояснение
Понимание («инсайт»)	Определение связи между HR-брендом и потребностями целевой аудитории. Это определяется пониманием сотрудников сущности бренда работодателя, определение мотивационной составляющей
Дифференцирование	Идентификация и выделение характеристик организации, отличающих ее от конкурентов
Маркетинговые клише	Преимущества («бенефиты»), которые сотрудник получает во время работы в компании – то, что предприятие изначально предлагает обеспечивать своим работникам, например карьерный рост, заработная плата и льготы, опыт работы и т.д.
Устойчивость бренда работодателя (постоянство)	Соблюдение предписанных в компании норм и ценностей в долгосрочной перспективе
Временные сроки	Сотрудники заинтересованы в том, чтобы работодатель не просто давал какие-либо обещания, например, по созданию благоприятных условий труда, а именно подтверждал положительный бренд компании действиями. Вовлеченность сотрудников пропадает, если время от «обещаний» до воплощения мероприятий будет длительным

* Составлено автором на основе изучения литературных источников^{3, 4, 5}.

Также выделяют внешние и внутренние факторы, влияющие на формирование бренда работодателя (табл. 2).

Таблица 2

Внешние и внутренние факторы, влияющие на формирование HR-бренда*

Внешние факторы	Внутренние факторы
Факторы, определяющие состояние рынка труда (политическая среда, общеэкономическая среда, вопросы экспорта и импорта, рост конкуренции, запросы потребителей, правовая среда, технологическая и информационная среда)	Система и стиль управления, тип корпоративной культуры, кадровая политика, условия работы, содержание работы, социальная ответственность организации

* Составлено автором.

В качестве объекта исследования HR-бренда нами рассмотрена компания ООО «Далимо», основными сферами деятельности которой являются: дистрибуция продуктов питания; логистические услуги для производителей и сетей; IT-технологии и продвижение и маркетинг. Общая численность сотрудников компании по состоянию на конец 2021 года составила 7429 человек. Проанализированные внешние факторы компании, влияющие на ее привлекательность представлены в таблице 3.

Таблица 3

Внешние факторы, влияющие на привлекательность ООО «Далимо»*

Факторы, влияющие положительно на привлекательность организации	Факторы, влияющие отрицательно на привлекательность организации
На рынке уже более 25 лет; Большая списочная численность работников; Использование современного оборудования; Поставляет продукцию по всей России, так же и в Европу; События компании освещаются в социальных сетях; Новые, уникальные продукты высокого качества, пользующиеся спросом; Современное оборудование	Ухудшение финансового состояния предприятия; Низкий престиж рабочих профессий среди молодого поколения, а, соответственно, низкий приток молодых специалистов; Ухудшение политической ситуации в стране; Рост заболеваемости коронавирусом; Продукция никак не привязана к бренду «Далимо»; Нет информации о компании в СМИ; Плохие отзывы как о работодатели на различных сайтах

* Составлено автором на основе проведенного анализа.

Компания «Далимо» занимается дистрибуцией продуктов питания по всей России уже более 25 лет, среди ее поставщиков – все известные бренды от лучших производителей России и мира, система менеджмента качества подтверждена сертификатом ИСО 9001:2015, это значит, что управление предприятием обеспечивает разработку и изготовление продукции с соблюдением всех требований потребителя.

У компании также есть собственные торговые марки, такие как Домашкино, Пестравка, Ласкава, Купино, Сырная тарелка, Народные сословия, из Николаевки, Сырный мастер и Сладкая душа. Все эти марки достаточно популярны в Самаре и в ближайших областях, пользуются спросом и имеют достаточно хорошие отзывы. Но, в тоже время, есть и ряд отрицательных факторов, снижающих привлекательность компании, например, слабое представление компании в СМИ.

Общий вывод на основе анализа внешних факторов таков, что компания только начинает работать над своим HR-брендом; вышеприведенные факторы положительно влияют на привлекательность организации, так как данная организация достаточно крупная, стабильная, оснащена современным оборудованием, производит качественную продукцию и услуги. Однако отрицательных факторов тоже не мало.

Компания «Далимо» уделяет большое внимание и внутреннему HR-бренду – например, помимо основного сайта, у них есть еще и внутренний сайт (портал «Далимо») - некая социальная сеть, где сотрудники могут узнать самые свежие новости компании, познакомиться друг с другом, отправить заявку с нужным запросом в определенный отдел и так далее. Можно сказать, что это целый виртуальный офис, где можно найти всю необходимую информацию об организации.

Руководство предприятия стремится обеспечить сотрудников максимальным количеством благ и создать наиболее благоприятную рабочую атмосферу. Условия труда в организации постоянно совершенствуются, модернизируется рабочий процесс. В сравнении с аналогичными конкурирующими предприятиями этой сферы, сотрудники в целом удовлетворены размером заработной платы.

Одним из основных преимуществ компании «Далимо» является свободное выражение мнений и идей относительно рабочего процесса, без боязни негативных последствий со стороны руководства. Наряду с этим компания стремится развивать профессиональные навыки и компетенции сотрудников, занятых на рабочих позициях путем горизонтальной ротации и расширения полномочий (функциональных обязанностей). Организация предоставляет полный социальный пакет и систему льгот, удовлетворяющую потребности работников, благодаря чему сотрудники чувствуют защищенность и безопасность, работая в компании. Основными материальными благами организации являются: предоставление сотрудникам натуральных пищевых продуктов; по достижению пенсионного возраста выдача единовременного пособия в размере оклада; работникам со стажем не менее 3-х месяцев - предоставляют страхование здоровья (полис ДМС), оплату детских путевок в летние оздоровительные лагеря (>80% от суммы); на территории организации находится магазин, в котором можно приобрести продукцию компании по специальным ценам и другие.

Говоря о причинах неудовлетворенности сотрудников работой в организации, на первом месте стоит недовольство стилем управления высшего руководства компании. Это связано с тем, что в крупных организациях, как правило, крайне сложно выстраивать коммуникации с работниками, занятыми на низовых рабочих позициях (удельный вес рабочих в общей численности всего персонала составляет 75%). Руководство компании не обладает достаточным количеством времени для обеспечения тесной взаимосвязи с каждым сотрудником индивидуально. Таким образом, здесь происходит прерывание связи в некоторых коммуникационных каналах в силу сложной иерархической

Мероприятия по повышению привлекательности организации как работодателя*

Выявленные проблемы	Направления решения
Трудности в привлечении молодых специалистов	<p>Разработка креативного дизайн-оформления и наполнения объявлений о вакансиях, а также выделение преимуществ компании наиболее привлекательных для конкретных целевых аудиторий;</p> <p>запись серии роликов о жизни сотрудников в компании, видеоинтервью с работниками организации с использованием графики и NFT-дизайна;</p> <p>создание видеороликов для VK, Reels;</p> <p>сотрудничество с блогерами Самары, создание команды амбассадоров, рекламирующих компанию;</p> <p>организация дней открытых дверей;</p> <p>запуск таргетированной рекламы;</p> <p>организация стажировок для привлечения молодых сотрудников;</p> <p>создание мерча;</p> <p>разработка квеста для школьников, студентов ВУЗов в рамках проведения экскурсий по предприятию;</p> <p>участие в ярмарках вакансий;</p> <p>участие в спонсорских мероприятиях (фестивали, чемпионаты, соревнования);</p> <p>создание виртуальной навигации по компании</p>
Низкая вовлеченность молодых сотрудников	<p>Проведение конкурса профессионального мастерства среди молодых сотрудников организации с целью выявления лучших;</p> <p>Предоставление лучшим сотрудникам по итогам отчетного периода бесплатных билетов и путевок на различные культурно-массовые мероприятия и в зоны отдыха;</p> <p>разработка на корпоративном сайте соответствующей навигации «Твои идеи по развитию компании»;</p> <p>проведение профессионального «Дня молодого сотрудника»</p>
Негативные отзывы, оставленные уволенными сотрудниками в интернете. Высокая текучесть персонала	<p>Разработка выходного интервью для увольняющихся;</p> <p>проведение регулярных бесед с руководящим составом организации о недопустимости некорректного отношения к подчиненным;</p> <p>анализ мотивационных профилей сотрудников и корректировка системы стимулирования</p>
Неинтересный (непривлекательный) контент компании в социальных сетях	<p>Публикация актуальной информации, транслирующей преимущества работы в данной организации;</p> <p>создание интересного и привлекательного видеоблога;</p> <p>предоставление возможности работы с визуализатором по бартеру (эксперт по красивой картинке в профиле);</p> <p>проведение фотосессии по референсам;</p> <p>ежедневное ведение актуальных stories в социальных сетях</p>

* Разработано автором.

структуры предприятия. Информация до сотрудников доходит, как правило, через средний менеджмент (супервайзеров), что создает своего рода коммуникационные барьеры.

еры. На основе проведенного анализа внешних и внутренних факторов, формирующих HR-бренд компании, нами были определены направления совершенствования работ по повышению привлекательности компании «Далимо» как работодателя (табл. 4).

* * * *

¹ Ллойд С. Брендинг изнутри// Бизнес-отчет. – 2012. – № 10. – С. 24.

² Громова Н.В. HR-брендинг в обеспечении конкурентоспособности компаний// Современная конкуренция. 2016. №1. С. 43-53.

³ Антипова, А.П. Продвижение бренда работодателя среди российских компаний / А.П. Антипова // Профессиональная ориентация. – 2018. – №1. – С.76-81.

⁴ Асанова, Л.П. HR-брендинг в систему управления персоналом организации / Л.П. Асанова, Э.Д. Абдураимова // Крымский вектор – 2019: Сб. науч. тр. – Симферополь : Ариал. – 2018. - С. 61-66.

⁵ Лапочкина, А.А. Что влияет на репутацию компании на рынке труда и как этим управлять? [Электронный ресурс]. - URL: <https://hr-portal.ru/blog/chto-vliyaet-na-reputaciyu-kompanii-na-rynke-truda-i-kak-etim-upravlyat> (дата обращения 15.04.2022).

ANALYSIS OF EXTERNAL AND INTERNAL FACTORS DETERMINING THE HR-BRAND OF THE DALIMO COMPANY

© 2022 Ilyukhina Larisa Alekseevna
PhD in Economics, Associate Professor
Samara State University of Economics
E-mail: Laresa@inbox.ru

The article discusses the role of the HR brand in increasing the competitiveness of the company. The conditions for the formation of a high HR brand were determined; internal and external factors that form the brand of the employer are revealed. On the example of the company Dalimo LLC, an analysis of the factors that determine the attractiveness of an organization in the labor market was carried out.

Keywords: HR brand, personnel management, engagement, attractiveness of the organization, young professionals, company content.

ОСОБЕННОСТИ УЧЕТА ХОЗЯЙСТВЕННЫХ ОПЕРАЦИЙ ВО ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

© 2022 Козева Юлия Сергеевна

студент

Самарский государственный экономический университет

E-mail: yuliakozeva@yandex.ru

© 2022 Рогова Мария Сергеевна

студент

Самарский государственный экономический университет

E-mail: rogowam2001@yandex.ru

© 2022 Тарасова Татьяна Михайловна

кандидат экономических наук, доцент

Самарский государственный экономический университет

E-mail: tarasova2004@inbox.ru

Хозяйственный учет внешнеэкономической деятельности организации отличается рядом особенностей, связанных как со спецификой самой интеграции в мировой рынок, так и особыми правилами учета отдельных операций. Динамичность экспортно-импортных отношений требует многоаспектного и грамотного учета. Бухгалтерский учет внутри компании, интегрированной на мировой рынок, является одним из ключевых способов обеспечения ее экономической безопасности.

Ключевые слова: внешнеэкономическая деятельность, хозяйственный учет, бухгалтерский учет.

Для любой компании выход на мировой рынок и партнерские отношения с зарубежными странами являются свидетельством успешного развития и показателем эффективности.

Коммерческий интерес организации, осуществляющей экономическую деятельность, заключается не просто в систематическом получении прибыли, а ее стратегическом увеличении. Способы привлечения денежных потоков в организацию различны, одним из ключевых является захват большей доли рынка посредством включения в экспортно-импортные операции.

Выход экономического субъекта на международный рынок является логической реализацией идеи о масштабировании бизнеса, конечная цель которой состоит в капитализации компании. Внешнеэкономическая деятельность, в общем смысле, представляет собой кооперативную, инвестиционную или бизнес диффузию двух и более экономических субъектов, принадлежащих национальным экономикам разных государств.

Наиболее интересным аспектом в изучении интеграции экономического субъекта во внешнеэкономическую деятельность является специфичный хозяйственный учет организации. В целях принятия более качественных и эффективных предприниматель-

ских решений хозяйственные операции компании должны обеспечиваться грамотным и правомерным учетом. К тому же верный хозяйственный учет является ключевым способом обеспечения безопасности компании¹.

Хозяйственный учет состоит из наблюдения, измерения, регистрации и обобщения хозяйственных операций с целью формирования впоследствии полной и достоверной финансовой информации об экономическом субъекте, необходимой для принятия управленческих решений, планирования рыночных стратегий и прогнозирования волатильности показателей фирмы. Основными составляющими хозяйственного учета являются оперативный, статистический и бухгалтерский учет.

Важно отметить, какие факторы создают специфичность в хозяйственном учете при ведении компанией внешнеэкономической деятельности:

- регулирование операций предполагает не только внутригосударственное правовое поле, но и необходимость опоры на международные документы (ТК ЕАЭС, соглашения об избежании двойного налогообложения);
- появление курсовых разниц;
- более сложный учет налога на добавленную стоимость (далее – НДС) ввиду увеличения отчетности и анализа расходов в периодах учета доходов от экспорта для прибыли и для НДС;
- необходимость налогообложения доходов, выплачиваемых организацией иностранным партнерам в соответствии с соглашениями об избежании двойного налогообложения и т. д.

Таким образом, увеличение прибыли компании путем масштабирования доли рынка через выход на мировую арену предполагает готовность внутренней структуры организовать и осуществить более сложный учет операций².

Таблица 1

Документы, необходимые для участия в ВЭД

Документ	Значение
Внешнеэкономический контракт	Основной документ, подтверждающий правомерность участия организации во внешнеэкономической деятельности, на котором базируется формирование последующих договоров поставки, перевозки, хранения и страхования с зарубежным партнером
Паспорт сделки с приложением справки о валютных операциях	Документ, используемый для подтверждения совершения валютной операции и обосновывающий ее правомерность
Таможенная декларация	Документ, обосновывающий законность перемещения товаров между границами государств и отражающий сведения о перевозимых товарах
Сертификат происхождения товара	Документ, отражающий страну происхождения товара, непротиворечивость его ввоза в иностранную юрисдикцию и позволяющий определить размер таможенной пошлины, а также льготы по торговому соглашению
Инвойс	Документ, представляющий собой счет на оплату международного образца, используемый в расчетах как требование на уплату, является аналогом привычного счета-фактуры
Упаковочный лист	Сопроводительный документ к инвойсу

Участие во внешнеэкономической детальности, соответственно, «укрупняет» и усложняет документооборот компании. Перечислим некоторые документы, без которых невозможно осуществление хозяйственного учета при экспортно-импортных операциях (табл. 1).

Особого внимания требует также налоговый учет. Налоговое администрирование и разность уплаты налогов при экспортно-импортной деятельности со странами-участницами ЕАЭС и странами, не являющимися таковыми, также влияет на осложнение хозяйственного учета внешнеэкономических операций. Для наглядного рассмотрения обратимся к анализу учета и уплаты НДС (табл. 2)³.

Таблица 2

Отличия уплаты НДС для процедуры ввоза для внутреннего потребления для участников ЕАЭС и стран, не входящих в ЕАЭС

Показатели / участники	Организации и ИП из ЕАЭС	Организации и ИП из других стран
Налоговая база НДС	Равна стоимости приобретения товаров, увеличенной на сумму акцизов (при соответствии товара подакцизному перечню)	Равна сумме таможенной стоимости приобретенных товаров, таможенной пошлины и сумме акциза (по подакцизному товару)
Порядок уплаты	По месту регистрации в своей ИФНС	По факту прибытия на таможенную по специальному КБК

Организация, интегрирующаяся во внешнеэкономические отношения, должна быть способна оценивать в бухгалтерском учете результаты хозяйственных операций и денежные потоки в иностранной валюте. Особенностью ведения бухгалтерского учета при взаимодействии с иностранными контрагентами является появление курсовых разниц, представляющих собой разность рублевой оценки в валютного актива или обязательства на текущий день от предыдущей оценки⁴. Поэтому, бухгалтерский учет должен осуществляться на основании ПБУ 3/2006, утвержденного приказом Минфина РФ от 27.11.2006 № 154н, а также актуальных правил НК РФ. В бухгалтерском учете также необходимо отражать формирование себестоимости продукта, комплектующие которого были импортированы из зарубежья, со включением в стоимостную базу уплаченных таможенных платежей, на основании п. 1 ст. 160 НК РФ. Отметим, что при ведении внешнеэкономической деятельности, финансовый результат компании на отчетную дату предполагает включение итогов переоценки валютных остатков денежных средств и расчетов с иностранными партнерами в валютных операциях. К тому же является важным разделением регистров бухгалтерского учета по внешнеэкономическим операциям и операциям, совершаемым в рамках российской юрисдикции⁵.

Вышеизложенное позволяет оценивать хозяйственный учет экономического субъекта, при интеграции во внешнеэкономические взаимоотношения, как неотъемлемый инструмент в обеспечении жизнеспособности организации и безопасности нахождения на рынке.

* * * *

¹ Булгадарян, А. Г. Особенности внешнеэкономической деятельности и проблемы, связанные с валютными операциями / А. Г. Булгадарян. – Текст: электронный // Elibrary.ru: [сайт]. – URL: <https://elibrary.ru/item.asp?id=45976361>

² Мераева, С. В. Бухгалтерский учет при внешнеэкономической деятельности / С. В. Мераева. – Текст: электронный // Elibrary.ru: [сайт]. – URL: <https://elibrary.ru/item.asp?id=42831376>

³ Прусова, В. И. Бухгалтерский учет и аудит внешнеэкономической деятельности / В. И. Прусова. – Текст: электронный // Elibrary.ru: [сайт]. – URL: <https://elibrary.ru/item.asp?id=46447892>

⁴ Назариков, Н. В. Особенности учетной политики при внешнеэкономической деятельности организации / Н. В. Назариков. – Текст: электронный // Elibrary.ru: [сайт]. – URL: <https://elibrary.ru/item.asp?id=39175812>

⁵ Гоманова, Т. К. Развитие внешнеэкономических отношений в новых условиях / Т. К. Гоманова. – Текст: электронный // Elibrary.ru: [сайт]. – URL: <https://elibrary.ru/item.asp?id=49248454>

FEATURES OF ACCOUNTING FOR BUSINESS OPERATIONS IN FOREIGN ECONOMIC ACTIVITIES

© 2022 **Kozeva Yulia Sergeevna**

Student

Samara State University of Economics

E-mail: yuliakozeva@yandex.ru

© 2022 **Rogova Maria Sergeevna**

Student

Samara State University of Economics

E-mail: rogowam2001@yandex.ru

© 2022 **Tarasova Tatiana Mikhailovna**

Candidate of Economics, Associate Professor

Samara State University of Economics

E-mail: tarasova2004@inbox.ru

The economic accounting of an organization's foreign economic activity is distinguished by a number of features related both to the specifics of integration into the world market itself and to special rules for accounting for individual transactions. The dynamism of export-import relations requires multifaceted and competent accounting. Accounting within a company integrated into the global market is one of the key ways to ensure its economic security.

Keywords: foreign economic activity, business accounting, accounting.

ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ МАЛЫХ ИННОВАЦИОННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В ЭКОНОМИКЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

© 2022 Колсанов Артем Александрович*

аспирант

Самарский государственный экономический университет

E-mail: aakolsanov@mail.ru

В условиях перехода к инновационному пути развития экономики особое значение отводится малым инновационным предприятиям. Создание малых инновационных предприятий способно обеспечить необходимые условия для активизации инновационного предпринимательства для развития Российской Федерации.

Ключевые слова: малые предприятия, инновации, новшества, активизация, стартап.

В международной практике более популярным методом извлечения прибыли от использования результатов интеллектуального труда и достижений научно-технического прогресса стало формирование малых инновационных предприятий (МИП), в том числе при высших учебных заведениях. Целью создания МИП является необходимость соотнесения научно-технических разработок и исследований, которые проводят предприниматели и университеты, с важными для развития страны отраслями экономики и создание на их основе какие-либо инновационные достижения. Этим должны заниматься МИП, адаптируя достижения науки и техники под конкретные рыночные запросы. Небольшие компании как правило создаются несколькими деятелями, что желают создать продукцию либо предложение, на которые, согласно их взгляду, имеется спрос. Как правило эти фирмы достаточно ограничены в финансах из-за того, что тратят большое количество ресурсов. Значительные затраты на первых стадиях побуждают их искать иные источники денежных средств¹. Одними из самых распространенных источников внешнего финансирования являются гранты и венчурные капиталы. Государственные программы поддержки, инновационные активности и контакты часто становятся источниками привлечения дополнительных ресурсов для реализации и продвижения малых проектов и бизнес-идей². К примеру, Силиконовая долина славится инновационной инфраструктурой и сообществами венчурных капиталистов.

Малые инновационные предприятия обладают низкой выживаемостью. В среднем, статистически считается, что 9 из 10 стартапов закрываются. Но при всем этом малые инновационные предприятия – это важный элемент научного и технологического развития экономики и ее различных сфер в стране. Малые инновационные предприятия создают рабочие места. Данные позиции обосновываются тем, что страны с самым большим количеством стартапов на душу населения обладают лидирующими показателями в экономическом, технологическом и социальном развитии в сравнении

* Научный руководитель – **Канрашина Елена Александровна**, доктор экономических наук, профессор.

со странами, где данные показатели ниже. Если в США степень распространенности технологических стартапов достигает 160 стартапов на 1 млн. населения, то в России этот показатель равен 6 стартапам на миллион населения или около 800 технологических стартапов на всю страну, что явно недостаточно. Экономические преобразования в России предполагают рост инновационной активности во всех сферах. Исследования инновационной активности, проведенные на базе классической методологии микро-статистического анализа по официальным данным Федеральной службы государственной статистики Российской Федерации за 2017–2021 гг. (см. таблицу).

**Уровень инновационной активности организаций, по федеральным округам
Российской Федерации, %***

Годы	2017	2018	2019	2020	2021
Российская Федерация	14,6	12,8	9,1	10,8	11,9
Центральный федеральный округ (ЦФО)	18,5	16,2	10,8	12,5	12,6
Северо-Западный федеральный округ (СЗФО)	15,9	15,9	10,1	10,8	11,0
Южный федеральный округ (ЮФО)	11,9	9,5	7,5	8,0	11,9
Северо-Кавказский федеральный округ (СКФО)	7,5	4,4	1,7	3,5	4,6
Приволжский федеральный округ (ПФО)	14,3	13,3	11,6	15,5	16,7
Уральский федеральный округ (УФО)	15,7	14,9	9,3	10,2	11,1
Сибирский федеральный округ (СФО)	12,3	9,9	7,5	9,8	9,3
Дальневосточный федеральный округ (ДФО)	10,5	8,9	6,0	6,9	7,7

* Уровень инновационной активности организаций. Наука, инновации и технологии. URL: <https://rosstat.gov.ru/statistics/science>.

Следует отметить, что с 2017 по 2019 годы наблюдалось снижение инновационной активности по всем федеральным округам РФ. С 2019 года по 2021 год произошло увеличение показателя, однако, достигнутые в 2021 году показатели значительно ниже показателей 2017 года. Темпы роста инновационной активности недостаточно высокие. Можно предположить, что для увеличения темпов развития в сложившихся экономических и политических условиях большую роль могла бы сыграть научная и образовательная среда. Согласно сведениям Росстата, в 2021 г. удельный вес небольших компаний, реализующих инновационные разработки и технологии, составил 7,1% в совокупном количестве исследованных небольших компаний.

Распределения МИП в разрезе федеральных округов (рис. 1) показывает, что в Центральном округе находится самое большее количество компаний, среди всех остальных округов. В Северо-Западном, Приволжском и Сибирском федеральных округах количество малых инновационных предприятий держится на среднем уровне. Так же среди отстающих выделяется Северо-Кавказский и Дальневосточные округа, на которые приходится по 1% соответственно. Вероятная причина этого состоит в том, что Москва и Московская обл., Санкт-Петербург, Республика Татарстан, Новосибирская обл., Томская обл. и др. сосредотачивают в себе множество научно-исследовательских центров (МГУ, МФТИ, ТГУ и т.д.), особых экономических зон (Сколково, Иннополис и другие), технологических инкубаторов (IT-парк города Казань, Западно-Сибирский Инновационный Центр, Технопарк Сколково и иные) и, конечно же, в данных территори-

альных зонах проводится множество мероприятий направленных на поддержку локальных стартапов (Startup Village, Generation S, Startup Tour, конкурсы Фонда Содействия инновациям и другие).

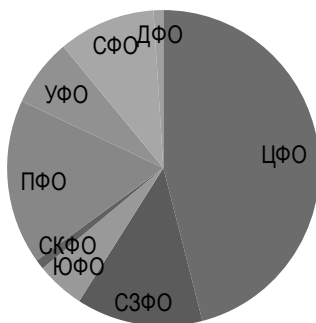


Рис. 1. Распределение МИП по федеральным округам, % от суммарного числа МИП (информация на 10.01.2021 г.)*

* Единый реестр субъектов малого и среднего предпринимательства. Федеральная налоговая служба. URL: <https://rmsp.nalog.ru>.

Такого разнообразия не наблюдается при изучении инфраструктуры федеральных округов с низкими показателями, что, безусловно, влияет на возможности создания и развития инновационных предприятий в указанных регионах. В свою очередь это может провоцировать миграцию технологических предпринимателей или «утечку мозгов» в регионы с более развитой инновационной экосистемой. В определенные временные промежутки распределение МИП меняется. Таким образом, МИП в Центральном федеральном округе выявляют тенденцию к росту и в 2020 г., их доля составила 46%, что на 3 п.п. больше, по сравнению с 2019 г.

Ряд исследователей считает, что природа малого бизнеса находится в плоскости инновационности. Доля малых предприятий, осуществивших технологические инновации в разрезе федеральных округов РФ, представлена на рис. 2.

В Российской Федерации в 2021 году 7,1% всех малых предприятий осуществляют технологические инновации, в 2019 году это показатель составлял 5,9%. Наибольшая активность по осуществлению технологических инноваций наблюдается в Сибирском федеральном округе и Центральном федеральном округе, наименьшая приходится на Дальневосточный федеральный округ, что в целом подтверждает выявленные ранее закономерности.

Значение всех изученных показателей говорит о недостаточно высокой активности малых предприятия по созданию, продвижению и использованию инноваций³. Ближайшее время не стоит надеяться на получение существенного результата. Изучая вышесказанные факты и исследуя приведенные аргументы, становится очевидным, что в данный момент в Российской Федерации перспектив развития МИП оцениваются по пессимистичному сценарию.

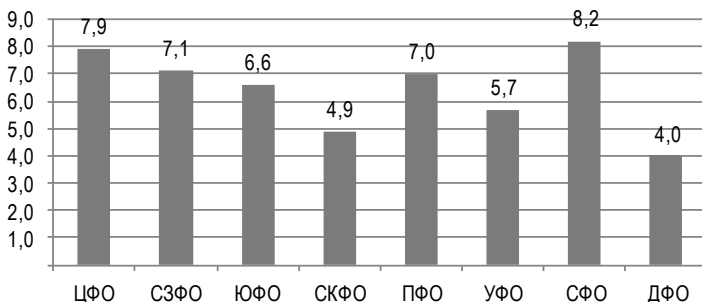


Рис. 2. Удельный вес малых предприятий, осуществлявших технологические инновации в 2021 году, в общем числе обследованных малых предприятий РФ

* Удельный вес малых предприятий, осуществлявших инновационную деятельность. Наука, инновации и технологии. URL: <https://rosstat.gov.ru/statistics/science>.

Одним из основных вариантов по решению данной проблемы является необходимость в создании новейшей экосистемы, которая будет представлять инновации как процесс трансформирования определенной научной мысли или решения в виде товара или услуги, которые будут требовать от участников концентрации усилий по продвижению⁴. В нашей стране работа по активизации инновационных инициатив тоже продолжается⁵. Можно выделить следующие важнейшие срезы инновационной экосистемы, оказывающие влияние на инновационное развитие в стране.

Государство и его политика в инновационной сфере, которая включает Минобрнауки, Минэкономразвития и т.д. Анализ деятельности государственных органов говорит о том, что важнейшими направлениями инновационной политики были и остаются развитие академической среды и стартапов.

Академическая среда, содействие в подготовке кадров. Были предприняты попытки модернизации существующей системы поддержки науки и образования, инициированы государственные программы поддержки, внедрены новые принципы финансирования научных разработок, созданы Федеральное агентство научных организаций, Российский научный фонд, Фонд перспективных исследований, НИЦ им. Жуковского и т.д.

Предпринимательский срез, создающий более легкие и выгодные ведения предпринимательской деятельности. Он может включать различные уровни инфраструктуры, обеспечивающие территориальную общность, финансовую поддержку, информационное и коммуникационное обеспечение, регуляторное взаимодействие. Можно отметить инновационные территориальные кластеры, инновационный центр «Сколково», особую экономическую зона «Иннополис», Технологическую долину МГУ. Сформирована система Институтов развития (Фонд «Сколково», АО «РВК», АО «РОСНАНО», «Фонд содействия инновациям», «Фонд инфраструктурных и образовательных программ», фонд «ВЭБ Инновации» и др.). Полным ходом реализуются Национальные предпринимательские инициативы («НПИ»), успешно функционирует Агентство стратегических инициатив, сопровождающее разработку и реализацию Национальной технологической инициативы («НТИ»).

Можно сделать вывод, что на территории Российской Федерации уже существует среда, позволяющая генерировать в ней малые инновационные предприятия. Но важнее всего теперь поддерживать существующую систему в успешных регионах и развивать ее там, где влияние экосистемы пока еще слабое или совсем отсутствует. Развитие системы жизненно важно для импортозамещения, технологического развития отраслей и нашей страны в целом. Важность развития инновационной инфраструктуры мы можем рассмотреть на базе Самарской области и отдельно взятого Самарского государственного медицинского университета. Данная область входит в ПФО, который является крепким середняком по количеству МИП среди остальных округов.

Сегодня Самарская область относится к регионам России, в которых сформирован комплекс необходимых условий для успешной модернизации и построения новой инновационной экономики. Приоритетами инновационной инфраструктуры являются: поддержка инновационных проектов, трансфера технологий, освоения новых видов продукции, развитие межрегионального и международного сотрудничества в инновационной сфере, поддержка исследовательских университетов, создание эффективной системы привлечения внебюджетных инвестиций, федеральных грантов и программ поддержки.

В регионе создана комплексная система инфраструктурных организаций – институтов инновационного развития, создавших платформу для заверщенного инновационного цикла: Инновационный фонд Самарской области, Фонд содействия развитию венчурных инвестиций Самарской области, Венчурный фонд Самарской области, Региональный центр инноваций, Центр инновационного развития и кластерных инициатив и другие. Развернута деятельность технопарка в сфере высоких технологий «Жигулевская долина». Основная цель деятельности технопарка – создание благоприятной среды для развития инновационного предпринимательства.

Организации инновационной инфраструктуры, каждая в своей нише, работают в тесном контакте друг с другом, с университетами, как основным источником предложения научно-технических разработок, и с производственными предприятиями для обеспечения трансфера технологий, образуя своеобразный «инновационный лифт». В этой системе поддержка инновационной деятельности организаций и отдельных предпринимателей осуществляется на всех этапах жизненного цикла инноваций. Такой подход отражает системность и комплексность мер государственной поддержки инновационной деятельности в Самарской области. Формы поддержки инновационных проектов и разработок различны: предоставление грантов, субсидий, займов, вхождение в уставный капитал, софинансирование проектов совместно с федеральными институтами, организационная поддержка.

Во время создания и развития инновационной экосистемы региона развивался и СамГМУ, активно интегрируясь в региональную и федеральную инновационную инфраструктуру. Учреждение является инициатором создания Поволжского Нейронет-центра НТИ, активно взаимодействует с предприятиями различных секторов экономики, координирует несколько образовательных и медицинских кластеров. Учебное заведение привлекает финансирование на развитие образовательной и инновационной деятельности. Например, в 2021-м году научная организация стала победителем федеральной программы «Приоритет 2030» в рамках которой ежегодно привлекается 1 млрд. руб.

Помимо этого, университет начал выстраивать и внутреннюю инновационную среду. На базе вуза созданы институт инновационного развития, технопарк, индустриальный парк, стартап-центр, медицинская Точка Кипения, IT и исследовательские центры. При этом и есть точка практического применения и апробации разработок – внутреннее клиническое учреждение. Тем самым руководство заведения активно побуждает сотрудников, ученых, студентов, партнеров создавать и развивать инновации. Такая деятельность имеет реальные практические результаты – МИПы, партнерские и созданные на базе СамГМУ, выручили в 2021 году более 370 млн.руб. на продаже различных решений, созданных при активном участии университета. А в результате этой деятельности в Самарской области создано более 1500 высокотехнологичных рабочих мест. То есть мы можем на примере Самарской области и СамГМУ сказать, что цепочка между развитой федеральной и региональной экосистемой и научно-исследовательским центром с развитой внутренней экосистемой работает. Такая цепочка позволит улучшить совместную деятельность и продуктивность коммуникаций между участниками и, в конечном счете, позволит переломить негативную тенденцию развития МИПов в Российской Федерации.

* * * *

¹ Развитие инновационных экосистем вузов и научных центров [Электронный ресурс]. URL: https://www.rvc.ru/upload/iblock/06b/Innovation_ecosystem_analytical_report.pdf (дата обращения: 08.10.2022).

² Угнич Е. А., Богуславский И. В. Предпринимательский университет как системообразующий элемент инновационного развития экономики в России // Экономика и менеджмент систем управления. 2014. Т. 13. № 3.1. С. 192–202.

³ Герасимов К.Б., Кшнякин П.А., Балановская А.В. Инструменты оценки эффективности инновационных проектов сферы медицинской техники // Экономика и предпринимательство. 2022. № 3 (140). С. 778-782.

⁴ Балановская А.В., Кшнякин П.А., Репина Е.Г. Цифровые технологии развития экосреды инновационного развития // Экономика и предпринимательство. 2022. № 1 (138). С. 853-858.

⁵ Иванов С.Л. Особенности развития малых инновационных предприятий в России // Стратегии бизнеса: анализ, прогноз, управление. 2021. Том 9, №8. С. 236-241.

DEVELOPMENT TRENDS OF SMALL INNOVATIVE ENTERPRISES IN THE ECONOMY OF THE RUSSIAN FEDERATION

© 2022 **Kolsanov Artem Alexandrovich**
Graduate Student
Samara State University of Economics
E-mail: aakolsanov@mail.ru

In the context of the transition to an innovative way of economic development, small innovative enterprises are of particular importance. The creation of small innovative enterprises can provide the necessary conditions for the activation of innovative entrepreneurship for the development of the Russian Federation.

Keywords: small enterprises, innovations, innovations, activation, start-up.

МАРКЕТИНГОВЫЕ РЕШЕНИЯ В УПРАВЛЕНИИ МЕДИЦИНСКОЙ ОРГАНИЗАЦИЕЙ

© 2022 Коржова Галина Анатольевна

кандидат экономических наук, доцент

Самарский государственный экономический университет

E-mail: Korzhova-Galina@yandex.ru

Медицинские организации в настоящее время являются наименее изученными в части управленческих решений. Как правило, такие компании реже всего используют маркетинговые подходы и методы для развития своей деятельности. Медицинский маркетинг затрагивает большое количество этапов предоставления самой медицинской услуги, при этом учитывается не только потребность в медицинских услугах на рынке, но и особое отношение клиентов к деятельности медицинской организации в целом и к своему здоровью в частности.

Ключевые слова: медицинский маркетинг, медицинская услуга, потребности целевой группы, продвижение.

Современный бизнес, вне зависимости от сферы деятельности, требует от своих владельцев применения новых, современных и актуальных подходов. На сегодняшний день недостаточно провести анализ рынка, мало выделить целевую группу и знать ее потребности, нужно уметь прогнозировать возможные потребности рынка в тех товарах и услугах, которые могут потребоваться в ближайшее время.

Условия пандемии, в которых были вынуждены функционировать все компании, показали, насколько рынок не готов к резким изменениям, поэтому многие организации не смогли приспособиться под новые требования, своевременно не переориентировали свою деятельность под изменившиеся условия и были вынуждены покинуть рынок. Наиболее сложно пришлось сфере услуг, а именно тем организациям, где процесс предоставления услуги связан непосредственно с контактом продавца и потребителя. К таким сферам можно отнести и медицину.

Принимая все условия, которые диктуют современные реалии существующего рынка, компания должна выработать собственную концепцию развития и придерживаться тех норм и правил, которые именно для этой компании будут наиболее актуальными и действенными. Следует понимать, что процесс восприятия самой услуги и оценка ее качественных параметров происходит в сознании клиента под влиянием большого количества факторов. Причем некоторые из них не всегда принимаются во внимание самой организацией.

Рассматривая маркетинговые подходы к организации эффективного бизнеса, в первую очередь следует обратить внимание на внешнее окружение компании, оказывающее влияние на первоначальный выбор потребителя. К таким элементам, формирующим образ компании, следует отнести фасад здания, наличие парковки, подъездные пути, а также возможность получения информации о компании и о ее услугах из внешних источников, включая интернет.

Если медицинские организации на сегодняшний день еще хоть как-то контролируют внешний вид здания и прилегающую к нему территорию, то про информативность и внешний вид собственного сайта забывают совершенно. Многие компании на собственных сайтах используют достаточно устаревшую информацию. Нет возможности оперативно уточнить отдельные вопросы по приему и консультации. Возникают существенные сложности в записи пациента через интернет. Особенно это относится к небольшим частным компаниям, которые не готовы тратить финансовые ресурсы в маркетинговые инструменты продвижения, ограничиваясь редкими рекламными сообщениями и вывеской на здании, где находится клиника.

На одном из этапов взаимодействия пациента и клиники происходит оценка внутреннего состояния медицинского учреждения, его персонала и самого процесса предоставления медицинской услуги.

Процесс предоставления медицинской услуги включает непосредственную взаимосвязь пациента и других работников медицинского учреждения. На каждом этапе предоставления медицинской услуги с пациентом контактирует достаточное количество сотрудников клиники, в которую он обратился. Это и врачи, средний и младший медицинский персонал, регистраторы, менеджеры по организации лечебного процесса, а также другие пациенты, которые ожидают времени своего приема. Помимо этого на пациента оказывает влияние внутренняя атмосфера медицинского учреждения, современность оснащения, наличие нового оборудования.

Своевременное обновление материальной базы клиники позволит обратить внимание пациентов на сильные стороны компании, позволит повысить значимость медицинской организации в глазах клиентов медицинской организации, а также позволит дополнительно повлиять на потребительский выбор.

С точки зрения маркетинга, любой бизнес не ограничивается только изучением рынка, предоставлением комплекса услуг и получения ответной реакции от клиентов. С точки зрения маркетинга, предоставление услуги, это весь процесс от появления потребности до ее удовлетворения и ответной реакции на саму услугу. Причем чувство неудовлетворенности полученной услугой может стать толчком для ее развития и совершенствования. При этом, на каждом этапе необходимо создание той ценности, которая для потребителя будет иметь достаточно весомое значение и ради которой потребитель готов пожертвовать своим временем и финансовыми ресурсами.

Широкий спектр маркетинговых технологий позволяет на каждом этапе привнести что то новое, более современное и конкурентоспособное, что выделит компанию в ряду конкурентов. Однако, следует помнить, что необоснованное использование инструментов маркетинга может принести компании лишь убытки, поскольку средства на используемый инструмент были потрачены, а результата от его внедрения не было никакого.

Медицинские организации стараются привлечь профессиональных маркетологов для развития своего бизнеса, но при этом выбирают более дешевые альтернативы из всех более или менее подходящих инструментов маркетинга. И в таких случаях, как правило, результат не всегда эффективный.

Добиться максимальной выгоды можно только применяя детально проработанный комплекс маркетинговых мероприятий, ориентированный на саму компанию, с уче-

том целевых сегментов, предъявляемых ими требований, а также действий конкурентов на выбранном рынке.

Изучая рынок медицинских услуг можно сделать следующие выводы:

- отсутствует четкое представление о целевом сегменте;
- предоставляется мало свободы профессиональным маркетологам;
- ограничен бюджет на маркетинговую деятельность;
- окончательное решение о маркетинговой политике принимается сотрудником, не имеющим образования и опыта работы в сфере маркетинга.

Для того, чтобы избежать возможных проблем и достичь максимальной эффективности от маркетинговой деятельности, медицинским организациям следует придерживаться следующего плана мероприятий:

- знать все характеристики своих целевых сегментов, предъявляемые ими требования к самой услуге, а также к сервису, который сопровождает получение этой услуги;

- постоянно следить за новыми современными тенденциями не только в методах и стандартах оказания медицинских услуг, но и в части самого процесса предоставления медицинской услуги;

- систематически обновлять внешний вид здания клиники и внутренние помещения, следить за уютом и комфортом пребывания пациента в лечебном учреждении;

- стремиться к тому, чтобы потребитель мог сэкономить время при посещении клиники, при этом понимая, что в этом случае стоимость медицинских услуг уже не будет влиять настолько сильно, поскольку потребитель смог своевременно и качественно получить обещанное;

- необходимо совершенствовать навыки персонала клиники в области общения с потребителем, прививать грамотное и компетентное изложение проблематики, при этом проявляя сочувствие и понимание к проблемам пациента;

- никогда не забывать про общение с пациентом, как до процесса предоставления медицинской услуги, так и в процессе ее предоставления и после ее получения, поскольку клиент получает информацию как зрительно, так и через слуховые каналы передачи информации;

- интернет на сегодняшний день наиболее значимый источник информации, обладающий значительной силой по управлению клиентами, как реальными, так и потенциальными.

Следует понимать, что ваша компания не единственная на рынке, обладающая эксклюзивными правами предоставления медицинских услуг, и в случае недовольства клиента, он может легко перейти в другую организацию.

Развитие рыночных отношений и современные тенденции развития маркетинговых технологий, при грамотном их использовании, могут повлиять на медицинский бизнес. Даже небольшая компания, ориентированная на клиента, может позволить себе увеличение доли рынка при условии грамотного планирования и использования инструментов маркетинга. Важное значение имеет процесс привлечения и удержания клиентов, что невозможно без использования актуальных инструментов маркетинга, у каждого из которых свое назначение и свой эффект.

Таким образом, современные маркетинговые решения позволят компаниям повлиять на конкурентоспособность своей организации, привлечь большее количество клиентов, увеличить прибыльность компании и выполнить свою непосредственную функцию – поддержание здоровья населения.

* * * *

¹ Наумова Е., Почечуева Т. Психология потребителя как основа современного маркетинга // Бюллетень медицинских интернет-конференций. 2017. Т. 7. № 1. С. 80.

² По каким параметрам потребители выбирают платные клиники? Определен ТОП - параметров, оказывающих влияние на выбор места получения платных мед. услуг. РБК 2019 год. <https://marketing.rbc.ru/articles/11055/>

³ Из чего состоят стандарты качества и сервиса в клинике и зачем они нужны. 02.10.2019 год. <https://samara.1cbit.ru/blog/iz-chego-sostoyat-standarty-kachestva-i-servisa-v-klinike-i-zachem-oni-nuzhny/>

MARKETING SOLUTIONS IN THE MANAGEMENT OF A MEDICAL ORGANIZATION

© 2022 Korzhova Galina Anatolyevna

Candidate of Economics, Associate Professor

Samara State University of Economics

E-mail: Korzhova-Galina@yandex.ru

Medical organizations are currently the least studied in terms of management decisions. As a rule, such companies rarely use marketing approaches and methods to develop their activities. Medical marketing affects a large number of stages of providing the medical service itself, while taking into account not only the need for medical services in the market, but also the special attitude of customers to the activities of a medical organization in general and to their health in particular.

Keywords: medical marketing, medical service, needs of the target group, promotion.

СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ ТОВАРНОЙ ПОЛИТИКИ ПРЕДПРИЯТИЙ ПО ПРОИЗВОДСТВУ СТРОИТЕЛЬНЫХ МАТЕРИАЛОВ В УСЛОВИЯХ САНКЦИОННЫХ ОГРАНИЧЕНИЙ

© 2022 Котова Полина Сергеевна

магистрант

Самарский государственный экономический университет

E-mail: polinakotova13@gmail.com

© 2022 Мерзоев Фарход Амирович

аспирант

Самарский государственный экономический университет

© 2022 Никитина Наталья Владиславовна

кандидат экономических наук, доцент

Самарский государственный экономический университет

E-mail: nikitina_nv@mail.ru

В статье рассматриваются негативные и позитивные последствия санкционных ограничений, оказывающих влияние на деятельность предприятий по производству строительных материалов. Для формирования стратегии развития товарной политики предприятия предлагается расширение ассортиментной линейки товарами, которые представляют собой замену ушедших с российского рынка импортных товаров, но произведены из российских материалов по разработкам отечественных разработчиков.

Ключевые слова: производство стройматериалов, ассортимент, товарная политика, стратегия развития, конкурентные преимущества, инструменты продвижения товаров.

Непростая экономическая и политическая ситуация в РФ 2021-2022 г., начало спецоперации, повлекло за собой множество санкций со стороны Европы и США по отношению к РФ. Данные ограничительные меры повлекли за собой повышение цен на жилье, цены на стройматериалы поднялись на 10-12%. Санкции, с одной стороны сказываются на снижении спроса среди потребителей, снижению объемов производства и соответственно реализации предприятия. Однако, с другой стороны, при разработке стратегии развития товарной политики, сложившуюся ситуацию ухода с рынка зарубежных производителей можно использовать в положительном аспекте.

Комбинируя имеющиеся ресурсы компаний с внешними и внутренними факторами и возможностями, необходимо планировать и реализовывать товарную стратегию, гарантирующую устойчивое финансовое положение предприятий благодаря повышению сбыта высокоэффективных конкурентоспособных товаров¹. Рассматривая предприятия по производству извести необходимо отметить, что это интенсивно модернизирующееся производство с высоким потенциалом. Ввиду того, что рынок сбыта

данной продукции характеризуется высокой концентрацией, важен подбор новых направлений развития (увеличение ассортимента производимой продукции).

С целью совершенствования товарной политики предлагается расширение ассортимента выпускаемой продукции, а именно производство фасадной минеральной декоративной штукатурки «Короед» с фракцией 2,5 мм. Данная штукатурка рассчитана для изготовления декоративных покрытий с бороздчатой фактурой на бетоне, цементных и гипсовых штукатурках, гипсокартоне, древесностружечных плитах и т.п. Подходит для систем теплоизоляции фасадов с пенополистирольными и минераловатными плитами. Экономичная версия смеси «под окраску» дает возможность реализации различных цветовых решений отделки. Решение производства декоративной штукатурки связано в первую очередь с уходом крупного производителя-монополиста аналогичной штукатурки «Ceresit» с российского рынка. Не все знали, что клей «Момент», известный еще с советских времен, в наши дни является одним из брендов немецкой компании Henkel. Таким же, как чистящие средства «Пемолюкс», Persil, «Пемос», Losk, «Ласка»; косметические средства и средства гигиены Fa, Taft, Shantju; средства отделки Ceresit, Metylan и другие. Тем самым, у нашего региона есть шанс производить столь востребованный населением продукт внутри страны, наращивая мощь отечественной экономики и поддерживая политику импортозамещения.

Также, декоративная штукатурка данной фракции пользуется популярностью среди архитекторов и дизайнеров. По мнению профессионалов в области трендов дизайнерских решений, декоративная штукатурка будет пользоваться популярностью в ближайшие 5 лет в связи с активным ростом реставраций многолетних зданий и постройкой сооружений в стиле «Лофт».

Для строительных организаций и населения в том числе, приобретение минеральной декоративной штукатурки влечет за собой следующие преимущества:

- низкая стоимость декоративной штукатурки короед является одним из главных ее достоинств.

- простота нанесения в сравнении с другими декоративными материалами вызывает повышенный интерес к короеду со стороны тех, кто никогда не занимался штукатуркой стен.

- легко колеруется в массу и окрашивается после нанесения, что позволяет получить любой желаемый цвет.

- отсутствие в составе вредных веществ делает материал экологически безопасным.

- устойчивость к механическим воздействиям дает возможность пылесосить готовое покрытие и мыть его губкой.

- возможность использовать при отделке фасадов, не боясь сильных морозов и яркого солнца. фасадная декоративная штукатурка короед не портится при низких температурах и не выгорает от ультрафиолета.

- паропроницаемость материала исключает возможность появления грибка.

Стоит отметить, что в составе штукатурки имеются мраморные и гранитные крошки, которые и создают декоративный эффект. В данном случае номенклатура рассматриваемого предприятия может быть дополнена следующими видами товаров (см. табл. 1):

Расширение ассортиментного ряда предприятия по производству стройматериалов

№ п/п	Вид товара	Технические условия соответствия качества
1	Измельченный известняк с добавлением пластификаторов	ТУ 7236-001-18856977-2017
2	Мраморная крошка СТ-25	ТУ 2363-001-18856977-2017
3	Гранитная крошка СТ-35	ТУ 9838-004-1885697-2017

Изготовление продукции происходит посредством помола природного известняка, к тому же различие данных видов товаров между друг другом состоит лишь в сопоставлении включенных в них элементов: углекислого кальция и углекислого магния, железа, меди, алюминия и т.д. согласно с характеристиками ГОСТа, установленными техническими условиями, санитарными и иными нормами.

Процесс производства декоративной штукатурки не отличается от действующей на предприятии и включает следующие этапы: добыча известняка, предварительное дробление (размер крупиц не должен превышать 2,5 мм), просушка при температуре 40-45°C с обязательной конвекцией и перемешиванием до общей влажности не более 10%, добавление пластификаторов, далее организация тонкого помола. Затем в 2 этапа добавляются мраморная, либо гранитная крошка.

Технология производства декоративной штукатурки практически не отличается от действующей на предприятии и включает следующие этапы: добыча известняка, предварительное дробление (размер крупиц не должен превышать $2,5 \pm 0,5$ мм), просушка при температуре 40-45°C с обязательной конвекцией и перемешиванием до общей влажности не более 10-12%, добавление пластификаторов, далее организация тонкого помола. Затем в 2 этапа добавляются мраморная, либо гранитная крошка.

Анализ конкурентной среды позволил выявить основного конкурента в этом направлении по Самарской области, которым является предприятие АО «Жигулевский известковый завод», обладающий схожим ассортиментным рядом товаров. Среди основных преимуществ данной организации можно выделить:

- отлаженную систему сбыта известняка (возможна доставка железнодорожным и автомобильным транспортом, а также есть возможность организации самовывоза);
- возможность отсрочки платежа;
- широкий ассортимент выпускаемой продукции.

В этой связи, важно отметить, что так как производство минеральной декоративной штукатурки «Короед» предполагает организованной сбытовой сети, то одним из первостепенных направлений совершенствования товарной политики компании выступает развернутый анализ, создание и исполнение мероприятий по продвижению и доставке продукции на рынок.²

Таким образом, основной задачей организации дополнительного нового производства выступает создание сбалансированной по минеральному составу штукатурки, содержащей в составе измельченный известняк, качественные минеральные крошки и пластификаторы, которые позволят реставрировать и сохранять фасады зданий. Такое производство позволит предприятию обновить предлагаемый ассортимент, а также со-

хранить и укрепить свои позиции на рынке, что, в свою очередь, приведет к значительному увеличению конкурентоспособности предприятия.

Рассматривая затраты на производство тонны декоративной штукатурки необходимо отметить, что в качестве основного материала выступает известняк, себестоимость которого составляет 1,717 тысяч рублей за тонну.³ Рассчитав все прочие издержки (электроэнергия, сырье, заработная плата), можно определить полную себестоимость декоративной штукатурки, равную 2,46 тысяч рублей за тонну.

Для производства декоративной штукатурки необходимо дополнительное технологическое оборудование: сушильный барабан, трапециевидальная мельница подходящей производительности, система пневмотранспорта и пылеосаждения. Важно подчеркнуть, что для расположения данного оборудования, организации складов и бытовых помещений необходима площадь в 1000 квадратных метров. Инвестиционные вложения в основные средства составят примерно 2 миллиона рублей.

Основными потребителями декоративной штукатурки являются частные строители и строительные организации, специализирующиеся на оказании ремонтных услуг. Вследствие этого продвижение товаров на рынок предполагается проводить посредством личных продаж, размещения развернутой информации на сайте компании и публикации контекстной рекламы с помощью специализированных маркетинговых сервисов. В современных экономических условиях это будет максимально эффективно, т.к. во время действия ограничительных мер, поисковые браузеры собирают огромное число посещений. Для реализации поставленной цели необходимо воспользоваться услугами специализированных интернет – агентств по оформлению и размещению контекстной рекламы на Яндекс. Директ, Mail.ru, а также Avito. Проведение маркетингового исследования рынка организаций, оказывающих услуги по настройке и ведению контекстной рекламы (см. табл. 2) позволило сделать следующие выводы:

Таблица 2

Анализ стоимости услуг компаний по настройке и ведению контекстной рекламы

№ п/п	Название компании	Стоимость услуг, тыс. руб. в месяц
1	MEGAPOLIS (Web-studio)	35
2	Digital-компания Partnerkin Squad	29,5
3	Бид-менеджер eLama	30,15
4	Вэбас	32,4
5	Маркетинговое агентство Lead	31,5
6	Маркетинговая студия Синапс	28,8

Проанализировав стоимость комплекса необходимых услуг, время выполнения и портфолио работ рассматриваемых компаний, эффективно было воспользоваться услугами агентства «Partnerkin Squad», так как данная компания имеет высокий рейтинг по взаимодействию со строительной сферой и сравнительно низкой ценой оказываемых услуг. Таким образом, стоимость контекстной интернет-рекламы составит 354 тысяч рублей в год.

Важно подчеркнуть, что единовременное производство и реализация декоративной штукатурки выступает основной особенностью, поскольку дает возможность потребителю заказать товар, владея полной информацией о тонкостях технологии производства, воздействующей на параметры продукта. Реализация такого масштабного промышленного производства требует от предприятия обеспечения покупателя возможности получать товар в таре, максимально комфортной для него.

При этом доставка декоративной штукатурки может осуществляться автомобильным транспортом, которое уже функционирует в рамках деятельности предприятия. Для дальнейшей оценки использования производственных возможностей при планировании выпуска товара предприятие применяет различные методические подходы к оценке перспектив его внедрения. Одним из таких подходов является расчет точки безубыточности.

Производительность оборудования для производства декоративной штукатурки составляет 0,75 тонн в час или 6 тонн в смену. Число смен в году - 300. Таким образом, предприятие может производить 1,8 тысяч тонн декоративной штукатурки в месяц и, соответственно, около 21,6 тонн в год.

По оценкам специалистов при наиболее вероятном исходе на конец 2022 года при сохранении негативной среднерыночной динамики развития экономики, предприятию грозит снижение выручки от реализации по всем направлениям 3%. Вместе с тем, при улучшении экономической ситуации региона запуск производства декоративной штукатурки и ее дальнейшее продвижение на рынок позволит предприятию увеличить размер выручки на 1%. Стоит отметить, что при всех вариантах развития событий (пессимистическом, оптимистическом и вероятностном) наиболее рациональным и эффективным мероприятием по формированию стратегии товарной политики предприятия будет выступать расширение ассортиментной линейки путем организации производства декоративной штукатурки, а также организация доставки и эффективного продвижения данного товара и его видов.

Мероприятия по старту производства декоративной штукатурки, организации ее упаковки и доставки, а также продвижению за счет контекстной рекламы выступают результативными инструментами продвижения товаров и организации на рынке, что дает возможность вовремя оповещать покупателей о расширении ассортимента и ценах на представляемую продукцию предприятия, а также содействует увеличению заинтересованности потребителей и росту конкурентоспособности предприятия.

* * * *

¹ Семенова, Т.В. Товарная политика предприятий в современных условиях / Т.В. Семенова, А.В. Сучко – Херсон: Региональная экономика и управление, 2016. – 141-144с.

² Алексанова, Т.Н. Роль и значение маркетинга в товарной политике предприятия / Т.Н. Алексанова, А.А. Гончаров, Е.Г. Линькова, Л.А. Щекотихина – Экономическая среда, 2015. №1. – 59-75 с.

³ Официальный сайт ООО «Минерал Групп» [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://mineralgroup.ru/> (дата обращения: 08.04.2022)

⁴ Грибов, В. Д. Экономика предприятия: учебник. Практикум / В.Д. Грибов, В.П. Грузинов. – 7-е изд., перераб. и доп. – Москва: КУРС: ИНФРА-М, 2017. – 178-190 с.

**STRATEGY FOR THE DEVELOPMENT OF THE COMMODITY POLICY
OF ENTERPRISES PRODUCING CONSTRUCTION MATERIALS
IN THE CONDITIONS OF SANCTIONS RESTRICTIONS**

© 2022 **Kotova Polina Sergeevna**

Undergraduate

Samara State University of Economics

E-mail: polinakotova13@gmail.com

© 2022 **Merzoev Farhad Amirovich**

Graduate Student

Samara State University of Economics

© 2022 **Nikitina Natalia Vladislavovna**

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor

Samara State University of Economics

E-mail: nikitina_nv@mail.ru

The article discusses the negative and positive consequences of sanctions restrictions that affect the activities of enterprises producing construction materials. In order to form a strategy for the development of the company's product policy, it is proposed to expand the assortment line with goods representing the replacement of imported ones that have left the Russian market, but produced from Russian materials according to the developments of domestic developers.

Keywords: production of building materials, assortment, product policy, development strategy, competitive advantages, tools for promoting goods.

АНАЛИЗ РАЗВИТИЯ ИТ-КОМПАНИЙ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

© 2022 Кузнецова Ольга Вячеславовна

кандидат экономических наук, доцент кафедры региональной экономики и управления
Самарский государственный экономический университет
E-mail: ola.kuz@yandex.ru

Рынок ИТ-услуг с каждым годом становится все больше, а важность работы ИТ-компаний подтверждается государственной политикой в отношении данного сектора. В статье проведен анализ мирового и российского рынка ИТ-услуг, указаны прогнозные значения. Приводится анализ деятельности российских компаний, работающих в ИТ-секторе, по видам деятельности и сфере.

Ключевые слова: ИТ-индустрия, цифровая экономика, структура российского ИТ-рынка.

ИТ-компании играют важную роль в российской экономике в условиях новых глобальных вызовов. Индустрия ИТ на сегодняшний день признана стратегической в Российской Федерации, а меры поддержки специалистов в этой сфере беспрецедентные.

Рынок ИТ услуг растет с каждым годом в связи с ростом потребностями на ИТ технологии со стороны предприятий и государственного сектора. Глобальные расходы на информационные технологии - на устройства, включая ПК, планшеты, мобильные телефоны, принтеры, а также системы центров обработки данных, корпоративное программное обеспечение и услуги связи, составили 4,24 трлн долларов США в 2021 году и, как ожидается, увеличатся примерно на 5,1 процента до 4,45 трлн долларов США в 2022 году¹

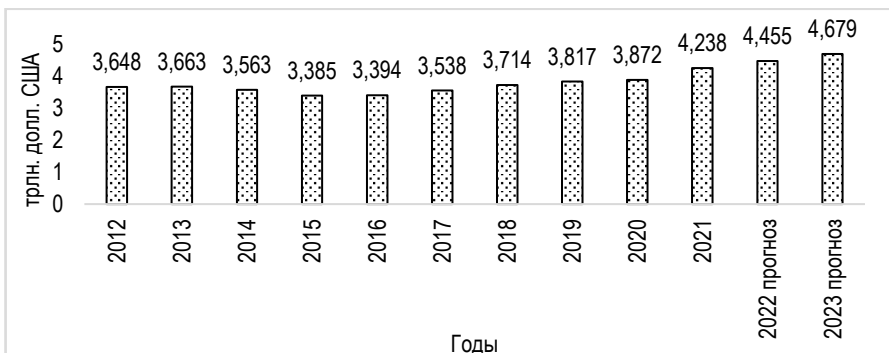


Рис. 1. Мировые расходы на ИТ-услуги в 2012-2021 гг. и прогноз на 2022-2023 гг., трлн долл. США*

* Information technology (IT) spending forecast worldwide from 2012 to 2023 – URL: <https://www.statista.com/statistics/268938/global-it-spending-by-segment/> (date of application 17.10.2022). – The text is electronic.

Наибольшие расходы на рынке ИТ приходится на телекоммуникацию, в 2019 году траты составили 1,37 трлн долл. США, а по итогам 2021 года – 1,44 трлн долл. США. Затем по расходам на рынке ИТ следуют ИТ-услуги, расходы в 2019 году составили 1,04 трлн долл. США, а в 2021 году достигли до 1,18 трлн долл. США. Расходы на устройства и технику в 2019 году составили 0,7 трлн долл. США. В 2021 году расходы на устройства составили 0,8 трлн долл. США, а на корпоративное ПО и системы дата-центров – 0,6 и 0,2 трлн долл. США соответственно.²

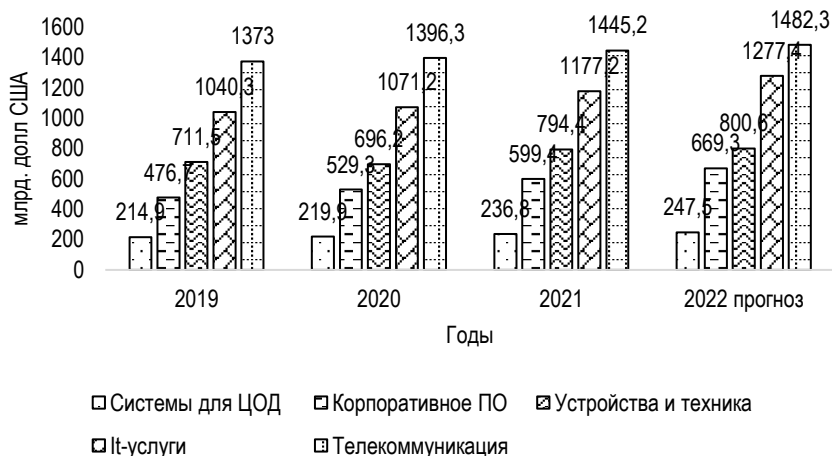


Рис. 2. Мировые расходы на ИТ-отрасль по сферам в 2019-2021 гг., прогноз на 2022 год, млрд долл. США *

* Top Trends for Tech Providers for 2022 – URL: <https://www.gartner.com/en/doc/750017-top-trends-for-tech-providers-for-2022> (date of application 15.10.2022). – The text is electronic.

Прогноз в 2022 году на основе исследований Gartner, предполагает наибольший рост расходов в секторе корпоративного ПО на 11,5%, обуславливаемый превышением расходов на инфраструктурное ПО над прикладным ПО.

Наблюдается схожая динамика мирового рынка ИТ и ВВП с 2007 по 2014 гг., тем не менее с 2015 года, происходит расхождение темпов роста, наибольшая разница отмечается в 2020-2021 гг., почти в два раза растет быстрее рынок ИТ.³

По состоянию на 2022 год, цифровая экономика в России обрела конкретные черты, имеет большое количество различных индикаторов.

В качестве особенности можно выделить проблему, которая наиболее остро стоит в России ввиду географического расположения и размеров занимаемой территории – это цифровое неравенство. Кроме того, нельзя не отметить низкую долю Российской Федерации на ИТ рынке в мировом масштабе, которая составила лишь 0,6%. Российский рынок действительно растет и за 2020-2021 год вырос на 20%, достигнув показателя в два с половиной триллиона рублей.⁴

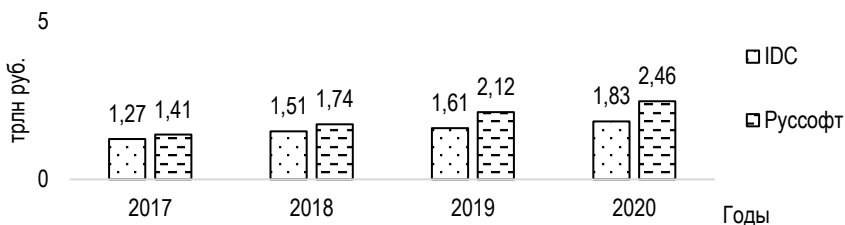


Рис. 3. Показатели объема рынка ИТ в Российской Федерации, трлн руб.*

* Составлено автором на основе: ИТ-отрасль в мире и России - URL: https://delprof.ru/upload/iblock/936/DelProf_Analitika_Rynok-IT_kompaniy_2022.pdf (дата обращения: 14.10.2022). - Текст: электронный.

Отечественный ИТ-рынок можно характеризовать как молодой из-за высокой доли продаж оборудования в общем объеме продаж, потому что более половины сделок приходится именно на эту сферу и составляет 1,3 трлн. руб.

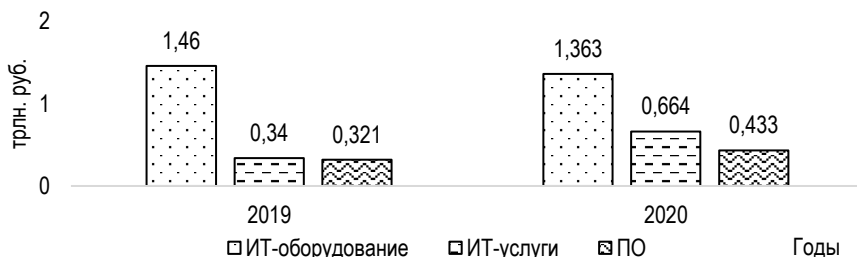


Рис. 4. Структура российского ИТ-рынка в 2019-2020 гг., трлн руб.*

* Составлено автором на основе: ИТ-отрасль в мире и России - URL: https://delprof.ru/upload/iblock/936/DelProf_Analitika_Rynok-IT_kompaniy_2022.pdf (дата обращения: 14.10.2022). - Текст: электронный.

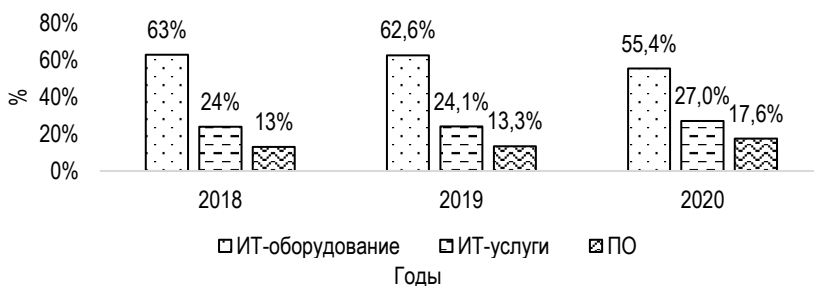


Рис. 5. Структура российского ИТ-рынка в 2019-2021 гг., %*

* Составлено автором на основе: ИТ-отрасль в мире и России - URL: https://delprof.ru/upload/iblock/936/DelProf_Analitika_Rynok-IT_kompaniy_2022.pdf (дата обращения: 14.10.2022). - Текст: электронный.

В России в 2020 году функционировало порядка 108 тыс. организаций, в секторе ИКТ, это на 2,8% меньше по сравнению с 2018 годом (116 тыс. организаций) 52,7 тыс. организаций осуществляют свою деятельность в отрасли именно информационных технологий.

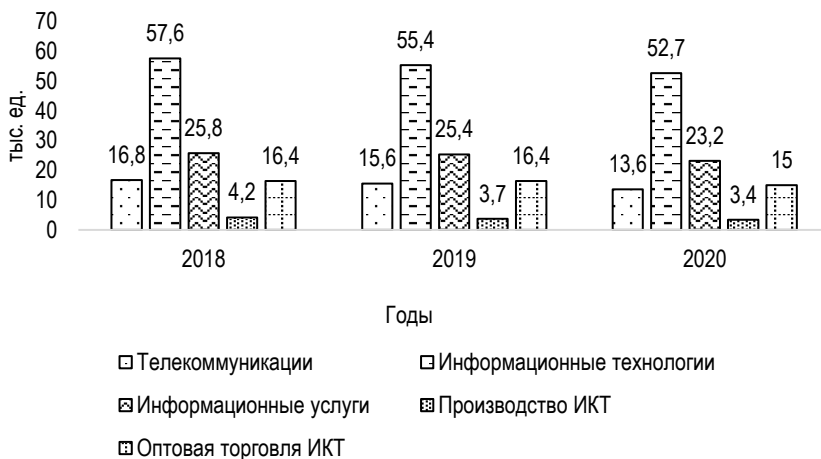


Рис. 6. Виды деятельности отечественных организаций ИТ-рынка, тыс. ед.*

* Составлено автором на основе: ИТ-отрасль в мире и России - URL: https://delprof.ru/upload/iblock/936/DelProf_Analitika_Rynok-IT_kompaniy_2022.pdf (дата обращения: 14.10.2022). - Текст: электронный.

Совокупный объем выручки крупнейших российских ИТ-компаний в 2020 году составил более двух триллионов рублей, а рост составил 28,6%. Ниже приведен рейтинг крупнейших отечественных ИТ-компаний.

Рейтинг 5 крупнейших ИТ-компаний в Российской Федерации в 2019-2020 гг.*

Рейтинг		Компания	Сфера деятельности	Выручка, тыс. руб.		Темп роста, %
2020	2019			2019	2020	
1	2	Ланит (Москва)	Группа компаний	216810014	173767327	24,8
2	-	OCS Distribution (СПб)	Дистрибуция АО и ПО	214991706	н/д	н/д
3	3	EPAM Systems	ИТ-услуги	191322847	148477545	28,9
4	5	Марвел-Дистрибуция (Москва)	Дистрибуция АО и ПО	156139390	97517347	60,1
5	4	Softline (Москва)	Группа компаний	131953000	108834000	21,2

* Составлено автором по данным официального сайта Cnews – URL: <https://www.cnews.ru/> (дата обращения: 04.06.2022). - Текст: электронный.

В России действуют значительные меры поддержки ИТ компаний и их сотрудников, что, несомненно, благоприятно отразится на развитии технологии и отрасли в целом, но только при условии, что эти меры поддержки из временных превратятся в постоянные, а также адресными и целевыми, для обеспечения системного прогресса российских ИТ-компаний. Немаловажными являются и меры поддержки специалистов, работающих в этих компаниях: уже сейчас эта отрасль считается привлекательной для молодежи.

* * * *

¹ Information technology (IT) spending forecast worldwide from 2012 to 2023 – URL: <https://www.statista.com/statistics/268938/global-it-spending-by-segment/> (date of application 17.10.2022). – The text is electronic.

² Top Trends for Tech Providers for 2022 – URL: <https://www.gartner.com/en/doc/750017-top-trends-for-tech-providers-for-2022> (date of application 15.10.2022). – The text is electronic.

³ Аналитическое агентство Tadviser – URL: <https://www.tadviser.ru> (дата обращения 14.10.2022). – Текст: электронный

⁴ ИТ-отрасль в мире и России - URL: https://delprof.ru/upload/iblock/936/DelProf_Analika_Rynok-IT_kompaniy_2022.pdf (дата обращения: 14.10.2022). - Текст: электронный.

⁵ Cnews – URL: <https://www.cnews.ru/> (дата обращения: 04.06.2022). - Текст: электронный.

ANALYSIS OF THE DEVELOPMENT OF IT COMPANIES IN THE RUSSIAN FEDERATION

© 2022 Kuznetsova Olga Vjacheslavovna

Candidate of Economics, Associate Professor of Regional Economics
and Management Department

Samara State University of Economics

E-mail: ola.kuz@yandex.ru

The IT services market is getting bigger every year, and the importance of companies' work in this sector is confirmed by the state policy regarding this sector. The article analyzes the global and Russian IT services market, provides forecast values. The paper provides an analysis of the activities of Russian companies operating in the IT sector by type of activity and sphere.

Keywords: IT industry, digital economy, structure of the Russian IT market.

РЫНОК КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ В ПЕРИОД ПАНДЕМИИ COVID-19**© 2022 Кургаева Полина Андреевна**

магистрант

Самарский государственный экономический университет

E-mail: polinakurgaeva@yandex.ru

© 2022 Заступов Андрей Владимирович

кандидат экономических наук, доцент

Самарский государственный экономический университет

E-mail: oiler79@mail.ru

Пандемия и вводимые в 2020–2021 гг. локдауны не могли не отразиться на состоянии рынка коммерческой недвижимости. В статье рассмотрены тенденции развития рынка коммерческой недвижимости в период пандемии 2020–2021 гг. и ее влияние на рынок коммерческой недвижимости в 2022 г.

Ключевые слова: коммерческая недвижимость, инвестиции, пандемия, перспективы развития рынка коммерческой недвижимости.

Коммерческая недвижимость включает объекты недвижимости нежилого назначения, которые можно использовать в хозяйственной и коммерческой деятельности для получения дохода.

Востребованность в коммерческой недвижимости сохранилась и в период пандемии, но следует отметить, что она подверглась колебаниям спроса и предложения, цен.

В период пандемии COVID-19 в 2020 г. наблюдалось сокращение инвестиций в коммерческую недвижимость. Объем инвестиций составил 222 млрд руб. (рисунок 1). К концу 2021 г. объем инвестиций в коммерческую недвижимость увеличился на 32% по сравнению с пандемийным 2020 годом. Объем инвестиций достиг 229 млрд руб. Кроме того зафиксировано увеличение инвестиций по сравнению с 2019 г. на 29%. Данные цифры свидетельствуют о том, что рынок коммерческой недвижимости оказался более гибким в период пандемии, чем рынок жилой недвижимости¹.

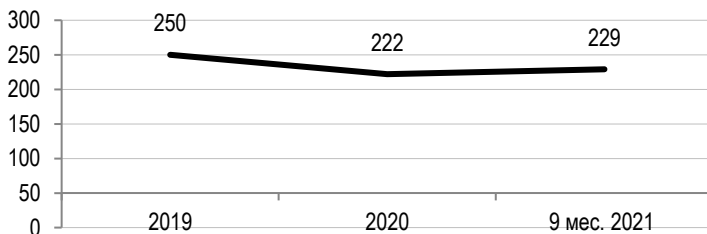


Рис. 1. Объем инвестиций в коммерческую недвижимость, 2019–2021 гг., млрд руб.

Гибкость рынка была обусловлена удешевлением нежилых помещений в среднем на 20% и перераспределением инвестиций в сектор коммерческой недвижимости, где присутствовала быстрая окупаемость.

Однако следует указать, что период пандемии затронул отдельные рынки коммерческой недвижимости в разной степени.

В период пандемии в непростой ситуации оказались владельцы торговых площадей. В связи с введенными ограничениями на перемещение граждан и их неготовностью посещать крупные торговые центры в центре города, произошло сокращение арендаторов в крупных торговых центрах. Подобная тенденция наиболее ярко проявилась в Москве и Санкт-Петербурге, а также во всех крупных городах России. Большинство собственников торговых центров были вынуждены предоставить скидки по арендной плате в период приостановления деятельности торговых операторов. В спальных районах крупных городов и районах, удаленных от центра, наоборот наблюдался рост арендных ставок и укрепление позиций собственников торговых и складских площадей.²

Из-за перевода сотрудников на дистанционный и удаленный формат работы увольнения отдельных работников изменения коснулись и офисной недвижимости.

Рынок коммерческой недвижимости в 2020 г. характеризовался снижением спроса на куплю-продажу и аренду офисных помещений (рисунок 2). Тогда как помещения гибких офисов стали наиболее востребованными и достигли показателя 46% в структуре спроса коммерческой недвижимости по операциям купли-продажи, по операциям аренды - 36%³.



Рис. 2. Доля купли-продажи и аренды коммерческой недвижимости в общем спросе и предложении в 2020 году в России, %

Предложение по аренде и спросу складских помещений совпали и составили 7% в структуре коммерческой недвижимости. Кроме того зафиксировано незначительное превышение спроса купли-продажи складских помещений над предложением купли-продажи (1%).

Пик инвестиций в складские активы пришелся на 2020 г. и составил 41,3 млрд руб. (рисунок 3).⁴



Рис. 3. Объемы инвестиций в складскую недвижимость в 2019–2021 гг., млрд руб.

2021 г. ознаменовал расцвет складского рынка, который аналитики назвали «золотым», так как он не только продемонстрировал устойчивое развитие, но и укрепил позиции. К концу 2021 г. спрос на складские помещения составил 4 млн.кв.м., что в 1,6 раз выше показателя 2020 г. Объем строительства складских площадей увеличился на 63%.⁵

Спрос в период пандемии на гибкие офисы и складские помещения можно объяснить быстрой окупаемостью. Гибкие офисы стали местом сосредоточения пунктов доставки продуктов, готовой еды, товаров хозяйственного и иного назначения.

Рынок коммерческой недвижимости в Самаре и в Самарской области за период пандемии упрочил свои позиции. В частности в 2021 г. Самаре увеличился спрос на офисные помещения классов «А» и «В» на 23% по сравнению с 2020 г. Спрос в годовой динамике увеличился на 63%.⁶

По обеспеченности торговыми площадями Самара занимает второе место после Краснодара. Обеспеченность торговыми площадями к концу 2021 г. в Самаре составила 765 кв.м. на 1000 чел.⁷

Упрочение рынка коммерческой недвижимости в Самаре произошло за счет строительства производственно-складских объектов и перевода части торговых помещений под склады и пункты выдачи товаров интернет-торговли.

В качестве крупнейших инвестиционных проектов по строительству складских помещений можно выделить строительство складского распределительного центра Ozon в сфере Онлайн-ритейл по BTS-аренде, площадью 134850 кв.м. в Чапаевске в Самарской области в комплексе «PNK Парк Чапаевск», строительство торгово-складского предприятия по производству сыров Московской компании «Карат» на территории особого экономического развития «Тольятти».

Российский рынок складской недвижимости в 2022 г. после снятия пандемийных ограничений подвергся корректировке. За первое полугодие 2022 г. совокупный объем сделок в сегменте складской недвижимости составил 271 тыс. кв. м., что на 35% меньше аналогичного периода 2021 г., в два раза меньше первого полугодия 2020 г. Самарская область сохранила свои лидирующие позиции по сделкам со складской недвижимостью – 111 508 кв.м.

Среди лидеров по сделкам в сегменте складской недвижимости присутствуют: Екатеринбург (92 619 кв.м), Тверь (27 167 кв.м), Новосибирск (19 975 кв. м), Нижний Новгород (8 720 кв. м). Среди основных игроков рынка складской коммерческой недвижимости являются предприятия офлайн-торговли, которые в первом полугодии 2022 г. сформировали 69% от общего объема спроса, тогда как в 2021 г. основной спрос на складские помещения формировали предприятия e-commerce (66%).⁸

В совокупном объеме спроса онлайн-ритейлеры представляют всего 6% спроса на складские помещения.

На рынке Самары в первом полугодии 2022 г. отсутствует дефицит коммерческой недвижимости. На первом месте по реализации находятся торговые помещения (33%), второе место занимают офисные объекты (31%), 24% приходится на недвижимость свободного назначения. Предложение по продаже производственной и складской недвижимости составляет по 6%. По предложениям аренды лидируют объекты торговой недвижимости (33%) и офисной (32%). Предложение аренды недвижимости свободного назначения составляет 16%, 9% приходится на складские объекты и 5% на производственные помещения.

Дальнейшее развитие рынка коммерческой недвижимости связано с ростом операций по субаренде в различных секторах недвижимости, перераспределению логистических цепочек, а, следовательно, и складских и помещений, инвестированием строительства новых.

Одним из востребованных направлений развития рынка коммерческой недвижимости является инвестирование строительства логистических хабов.

Логистические хабы от складских помещений отличаются занимаемой площадью назначением возводимых объектов. Логистический хаб кроме складских помещений включает парковочные пространства, цех для приема и разбора грузов, дальнейшей расфасовки и упаковки, производственные помещения, гаражи для погрузчиков и другой техники.

В Самарской области стартовал инвестиционный проект по строительству логистического хаба Wildberries, который планируется открыть к концу 2023 г.

Оперативно отвечать на воздействие внешних факторов и оставаться гибким рынок коммерческой недвижимости можно только при условии внедрения актуальных технологий. Перспективы дальнейшего развития рынка коммерческой недвижимости связаны с применением новых технологий строительства, планировки и перепланировки уже имеющихся объектов.

Тенденции развития рынка офисной недвижимости связывают со строительством гибких офисов (flex office), цифровых офисов, в которых планировка пространства будет позволять работать команде сотрудников с возможностью проведения мозговых штурмов и обсуждений и включать места для дистанционно работающих сотрудников, коворкинг объекты. Прогнозируется постепенный выход традиционного офиса из тренда.

Изменения произойдут и в торговых площадях, прогнозируется увеличение общественных пространств, зон развлечения и отдыха и уход от стандартного набора арендаторов. Увеличится пул арендаторов за счет привлечения фермерских продуктовых лавок, пунктов выдачи Интернет-заказов, продавцов сферы спортивного досуга и об-

разования. Акцент будет сделан на многофункциональности и возможности быстрой перепланировки площадей под различные нужды, в том числе и с возможностью функционирования офисных пространств.

Таким образом, период пандемии поставил рынок коммерческой недвижимости перед необходимостью создания многофункциональных торговых и офисных помещений, увеличения строительства производственных объектов и складских помещений нового типа (хабов, фулфилмент-центров, объектов внутригородской логистики - складов с персональными складскими ячейками и камерами хранения и др.).

* * * *

¹ Коммерческая недвижимость 2021: как трансформировался рынок офисных и торговых помещений [Электронный ресурс]. - URL: <https://delprof.ru/press-center/open-analytics/kommercheskaya-nedvizhimost-2021-kak-transformirovalsya-rynok-ofisnykh-i-torgovykh-pomeshcheniy/?ysclid=I9qlo7jp5r938661339>

² Заступов А.В. Формирование и реализация стратегии инвестиционного развития компании // Экономика и предпринимательство. 2022. № 4 (141). С. 1163-1167.

³ Коммерческая недвижимость 2021: как трансформировался рынок офисных и торговых помещений [Электронный ресурс]. - URL: <https://delprof.ru/press-center/open-analytics/kommercheskaya-nedvizhimost-2021-kak-transformirovalsya-rynok-ofisnykh-i-torgovykh-pomeshcheniy/?ysclid=I9qlo7jp5r938661339>

⁴ Рынок складской недвижимости: итоги 2021 года и влияние санкций 2022 года [Электронный ресурс]. - URL: <https://delprof.ru/press-center/open-analytics/rynok-skladskoy-nedvizhimosti-itogi-2021-goda-i-vliyanie-sanktsiy-2022-goda/?ysclid=I9uvj3tw5c288680438>

⁵ Рынок коммерческой недвижимости: итоги 2021 года и прогноз на 2022 год [Электронный ресурс]. - URL: https://new-retail.ru/business/rynok_kommercheskoy_nedvizhimosti_itogi_2021_goda_i_prognoz_na_2022_god5342/?ysclid=I9uds4xui4709906872

⁶ Несмотря на пандемию, спрос на коммерческую недвижимость в Самаре за 2021 год вырос на 63%. Газета «Город Самара». 02.11.2021. [Электронный ресурс]. - URL: <https://progorodsamara.ru/news/view/245942?ysclid=I9pcxh4n29234972913>

⁷ Анализ рынка коммерческой недвижимости Самары по итогам первого квартала 2022 г. [Электронный ресурс]. // Аналитические материалы. Атлант Оценка. - 2022. - 10 с.

⁸ Самара лидирует по объему сделок со складской недвижимостью в регионах России. [Электронный ресурс]. - URL: https://newretail.ru/novosti/retail/samara_lidiruuet_po_obemu_sdelok_so_skladskoy_nedvizhimostyu_v_regionakh_rossii7814/?ysclid=I9pdj4hxg6402270606

COMMERCIAL REAL ESTATE MARKET DURING THE COVID-19 PANDEMIC

© 2022 **Kurgaeva Polina Andreevna**

Undergraduate

Samara State University of Economics

E-mail: polinakurgaeva@yandex.ru

© 2022 **Zastupov Andrey Vladimirovich**

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor

Samara State University of Economics

E-mail: oiler79@mail.ru

The pandemic and the lockdowns introduced in 2020-2021 could not but affect the state of the commercial real estate market. The article examines the trends in the development of the commercial real estate market during the pandemic of 2020-2021 and its impact on the commercial real estate market in 2022.

Keywords: commercial real estate, investments, pandemic, prospects for the development of the commercial real estate market.

ДИНАМИКА СОСТОЯНИЯ АТМОСФЕРНОГО ВОЗДУХА – ДРАЙВЕР УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ

© 2022 Лазарева Наталья Владимировна

доктор медицинских наук, профессор,
зав. кафедрой землеустройства и экологии,
Академик МАНЭБ, Академик РАЕ

Самарский государственный экономический университет
E-mail: natalya-lazareva@mail.ru

Статья посвящена проблеме мониторинга состояния окружающей среды, которая обусловлена ухудшением качества атмосферного воздуха, что подтверждается лабораторными показателями. Автором проводится анализ динамики объемов выбросов загрязняющих веществ в атмосферный воздух и окружающую среду.

Ключевые слова: окружающая среда, мониторинг, загрязняющие вещества, атмосферный воздух.

Самарский регион относится к высокоурбанизированному региону с развитой промышленно-технической структурой производства. В состав Самарской области входит 10 городских округов – Самара, Тольятти, Сызрань, Новокуйбышевск, Жигулевск, Кинель, Октябрьск, Отрадный, Похвистнево и Чапаевск. На территории Самарской региона осуществление мониторинга происходит исключительно в восьми городских округах – Жигулевск, Новокуйбышевск, Похвистнево, Самара, Тольятти, Чапаевск, Безенчук, Отрадный.

Самарская область является территорией, где динамично развита промышленность, производство и обрабатывающая сферы. Характерно, что предприятия и производство обуславливает необходимость динамического осуществления мониторинга за состоянием и качеством атмосферного воздуха, почвы, водами. Динамика структуры ВРП Самарской области в 2020 году представлена на рис. 1.

Наибольшую долю в структуре экономики Самарской области составляют предприятия, занимающиеся обработкой – на их долю приходится около 24% от всех предприятий области, второе место занимают предприятия, занимающиеся добычей полезных ископаемых – на их долю приходится порядка 14%.¹ В Самарской области суммарно функционирует более 400 крупных промышленных и более 4 тысяч малых промышленных предприятий, вследствие этого значительно повышаются риски загрязнения атмосферы, в т. ч. атмосферного воздуха различными комплексными загрязняющими веществами, вырабатываемыми в ходе деятельности предприятий. Особенно развиты в области промышленные предприятия из отрасли автомобилестроения, авиастроения, оборонно-промышленного комплекса, металлургии, машиностроения и газовой промышленности (рис. 1).

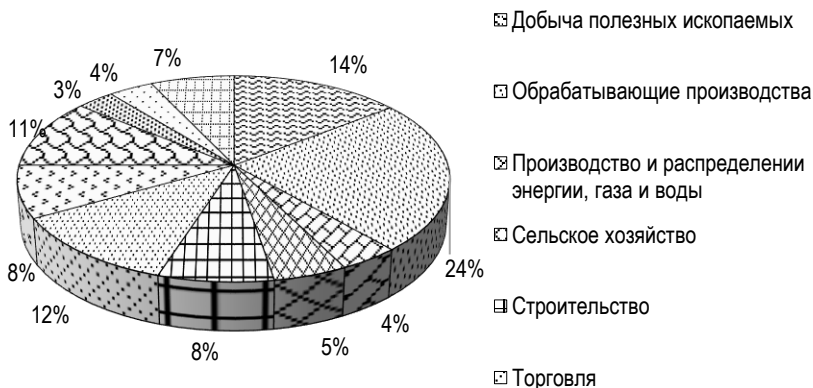


Рис. 1. Динамика структуры ВРП Самарской области, 2020 г., %

Источник: Эксперты назвали регионы с самым загрязненным воздухом. Москва и Подмосковье покинули ТОП-10. [Электронный ресурс]. URL: <https://www.rbc.ru/society/26/08/2020/5f44d7c39a794747ab76b9b7> (дата обращения: 24.10.2022)

Интеграция развития промышленности и экономики Самарской области, позволяет носить имя «космической столицей», так как в области функционируют самые крупные авиационные предприятия, как РКЦ «Прогресс», ПАО «Кузнецов». Из автомобилестроительных компаний наиболее известными в России и за ее пределами являются сборочные предприятия АО «АвтоВАЗ», АО «Джи-Эм АвтоВАЗ»².

В Самарской области функционирует 37 стационарных постов. На стационарных постах производится динамическая работа по отбору и анализу проб. Число проб, взятых на 37 постах области за исследуемый период, представим. Характерно, что чаще всего среди особо загрязняющих веществ Самарской области встречаются: аммиак, диоксид азота, серы, формальдегид, пыль, сера, свинец, цинк и другие вещества³.

Намного большее число проб было взято в Самарской области в 2019 году – 245,2 тыс, проведено лабораториями анализов, в результате которых было выявлено предельно высокое загрязнение воздуха многокомпонентными химическими веществами⁴.

В рамках проводимых исследований проб постоянно фиксируются случаи экстремально высокого загрязнения воздуха и, соответственно, высокого загрязнения. Следует отметить, что для каждого вещества максимальный ПДК различный. Наибольшее число зарегистрированных максимально допустимых концентраций было зафиксировано в г.о. Новокуйбышевск и Самара. Наиболее часто воздух этих городских округов загрязнялся веществами, как бензол, пыль, фенол, аммиак и др⁵.

Изменение динамики числа зарегистрированных случаев превышения максимально разовых допустимых концентраций по городам Самарской области за период 2016–2020 гг.(см. табл. 1).

Таблица 1

Число зарегистрированных превышений максимально разовых допустимых концентраций в воздухе Самарской области, 2016–2020 гг., шт.

Город	2016	2017	2018	2019	2020
Всего	234	265	228	250	1309
Самара	30	86	83	60	1118
Тольятти	34	35	32	98	89
Новокуйбышевск	119	95	97	81	97
Чапаевск	2	15	1	2	-
Сызрань	43	27	3	5	3
Жигулевск	3	5	4	3	-
Похвистнево	-	2	1	1	-
Безенчук	-	-	-	-	-
Передано предупреждений о возможности наступления НМУ**	1386	1577	2280	2077	3627

* Экологические бюллетени Самарской области. Официальный сайт ФГБУ «Приволжское УГМС». [Электронный ресурс]. URL: <http://pogoda-sv.ru/ugms/> (дата обращения: 26.10.2022).

** Неблагоприятные метеорологические условия.

Наибольшее число превышений максимально разовых допустимых концентраций фиксировалось в течение 2016–2020 гг. в Самаре и Новокуйбышевске. Отметим, что число предупреждений о возможности наступления НМУ в 2020 году увеличилось на 38,2% по сравнению с показателями 2016 года. констатируем:

- в 2017 году число превышений МДК ПДК увеличилось на 11,7%;
- в 2018 году произошло некоторое снижение числа превышений – по сравнению с 2017 годом число превышений снизилось на 14%;
- в 2019 году число превышений МДК ПДК на 8,8%;
- в 2020 году произошел резкий рост числа превышений ПДК – число превышений составило 1309 шт., что на 80,9%⁶.

Динамика уровня загрязнения по городским округам Самарской области в динамике за 2016–2020 гг. По городскому округу Самара. характеристики атмосферного воздуха в динамике за 2016–2020 гг. (см. табл. 2).

Превышения были зарегистрированы порядка 65 раз. В остальные годы ситуация оставалась довольно стабильной. По г.о Тольятти. характеристики атмосферного воздуха округа в динамике за 2016–2020 гг. Из 81 случая превышения были зафиксированы: 33 по формальдегиду – 3,7 ПДК, по аммиаку – в 2,3 раза, 15 по фенолу – 1,4 ПДК, 3 по фториду водорода – 1,4 ПДК, 1 по диоксиду азота – 1,4 ПДК⁷.

Характерно, что в индивидуальном городском округе преобладающие загрязняющие вещества отличаются, различия объясняется сферой производства, наиболее развитой в городах. Нефтепромышленные предприятия способствуют выработке и выбросу в атмосферу различных типов железа, а нефтехимические и обрабатывающие предприятия становятся источником формирования пылевых отложений⁸.

Атмосферный воздух г. о. Самара, 2016–2020 гг.*

Характеристика	2016	2017	2018	2019	2020
Количество обнаруженных ингредиентов, в т. ч. (с наибольшим содержанием ПДК за сутки)	27	27	27	26	26
Аммиак	1,1	0,8	0,7	1,1	0,5
Бензапирен	0,5	0,4	0,4	0,3	0,3
Углеводороды	0,9	-	-	-	-
Диоксид азота	0,8	0,7	0,9	0,8	0,9
Формальдегид	1,3	1,4	1,3	0,6	0,6
Хлорид водорода	-	0,3	0,4	0,2	0,4
Сообщения о наступлении НМУ	437	401	528	296	578
Случаи ВЗ и ЭВЗ	Аммиак в 1,1 р; Формальдегид в 1,2 р	Формальдегид в 1,3 р	Формальдегид в 1,2 р	60	Диоксид азота в 1,1 р

* Экологические бюллетени Самарской области. Официальный сайт ФГБУ «Приволжское УГМС». [Электронный ресурс]. – URL: <http://pogoda-sv.ru/ugms/> (дата обращения: 26.10.2022).

Число проводимых исследований зависит и от производственных мощностей: так в г. о. Самара, в котором функционирует 11 стационарных постов, и число исследований будет значительно выше, чем в г. о. Сызрань, где работает всего 4 стационарных поста, что почти в 3 раза меньше. Однако, стоит учитывать, что численность постов также устанавливается в зависимости от масштабов городского округа или территории. В сравнении, в г. о. Самара проживает порядка 1,17 млн. чел., а в Сызрани в то же время – всего 167,8 тыс. чел.

¹ <https://guidehouseinsights.com/reports/guidehouse-insights-leaderboard-automated-driving-vehicles>

² Розенберг, Г.С. Общая и прикладная экология. // Розенберг Г.С., Рянский Ф.Н., Лазарева Н.В., Саксонов С.В., Симонов Ю.В., Хасаев Г.Р. // Общая и прикладная Экология [Текст] : Учеб. пособие / Г.С. Розенберг [и др.]. – Самара-Тольятти: Изд-во Самар. гос. экон. ун-та, 2016. – 452 С.

³ Росстат. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики. [Электронный ресурс]. – URL: <https://rosstat.gov.ru/> (дата обращения: 15.01.2022). – Текст: электронный.

⁴ Розенберг, Г. С. Здоровье нации – здоровье среды // Здоровье населения и здоровье среды: pro et contra. [Коллектив авторов] / Под ред. Г.С. Розенберга, Р. С. Кузнецовой, Н. В. Костиной, Н. В. Лазаревой. Тольятти: Анна, 2021. – 374 с.

⁵ Федерального закона № 96-ФЗ «Об охране атмосферного воздуха». URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_22971/ (дата обращения: 04.02.2022).

⁶ Лазарева Н.В., Розенберг Г.С., Аристова М.А., Костина Н.В. Здоровье среды и здоровье населения: модели, прогноз, ущербы // Вестник медицинского института «РЕАВИЗ»: реабилитация, врач и здоровье, 2020. – № 2 (44). – С. 112–122.

⁷ Лазарева, Н. В., Розенберг, Г. С., Аристова, М. А., Костина, Н. В. Здоровье среды и здоровье населения: модели, прогноз, ущербы // Вестник медицинского института «РЕАВИЗ»: реабилитация, врач и здоровье, 2020. – № 2 (44). – С. 112–122.

⁸ Лазарева, Н. В. Степень экологической безопасности разных стран // Наука XXI века: актуальные направления развития, 2020. – № 1–1. – С. 76–78.

DYNAMICS STATE OF ATMOSPHERIC AIR – DRIVER OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT

© 2022 Lazareva Natalia Vladimirovna

Doctor of Medical Sciences, Professor,
Head of the Department of Land Management and Ecology,
Academician of MANEB, Academician of RAE
Samara State University of Economics
E-mail: natalya-lazareva@mail.ru

The article is devoted to the problem of monitoring the state of the environment, which is caused by the deterioration of atmospheric air quality, which is confirmed by laboratory indicators. The author analyzes the dynamics of the volume of emissions of pollutants into the atmospheric air and the environment.

Keywords: environment, monitoring, pollutants, atmospheric air.

ОБЗОР МЕТОДИК АНАЛИЗА ПАССИВОВ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА

© 2022 Левченко Наталия Сергеевна*

магистрант

Самарский государственный экономический университет

E-mail: levchenko-natulya@mail.ru

В статье представлен обзор методик анализа пассивов коммерческого банка. Анализ данного объекта позволяет сформировать аналитическую информацию для принятия управленческих решений по сбалансированию объемов и структуры активов и пассивов банка.

Ключевые слова: методики анализа, коммерческий банк, пассивы, активы, экспресс-анализ.

Привлечение пассивов являются лицензированной деятельностью коммерческого банка. Объем пассив позволяет прогнозировать вложения в активы и определить основные показателями финансово-экономической результативности деятельности банка, в том числе его финансовые результаты.

Целью статьи является исследование методик анализа пассивов коммерческого банка, результатом которого является формирование аналитической информации для принятия управленческих решений по их объему и структуре.

В настоящее время в экономической литературе представлены работы, в которых рассматриваются методики анализа пассивов коммерческого банка. Этому направлению посвятили исследования следующие авторы: В.С. Ерин¹, Е.Ф. Жукова², Г.Г. Коробова³, Е.В. Левкина⁴, С.А. Тупейко⁵ и другие.

Пассивы или иными словами обязательства коммерческого банка можно условно разделить на четыре группы.

Первая группа – депозиты и прочие привлеченные средства:

- все обязательства банка перед ЦБ РФ;
- средства, привлеченные в качестве кредитов и депозитов кредитных организаций, корсчета других банков, открытые в банке;
- средств на расчетных и текущих счетах клиентов, депозиты юридических и физических лиц;
- финансовые обязательства, оцениваемые по справедливой стоимости через прибыль или убыток, в том числе производные финансовые инструменты, по которым ожидается уменьшение экономических выгод;
- обязательства банка по выпущенным облигациям, депозитам и сберегательным сертификатам, векселям, за минусом обязательств по процентам и купонам.

Вторая группа - задолженность перед бюджетом по текущему налогу на прибыль, часть отложенного налога на прибыль, которая должна привести к увеличению налога

* Научный руководитель – **Маняева Вера Александровна**, доктор экономических наук, профессор.

на прибыль, подлежащего уплате в бюджет в следующем за отчетным или в последующих отчетных периодах.

Третья группа - прочие обязательства (кредиторская задолженность) – это незавершенные расчетные операции, незавершенные расчеты и расчеты головного офиса с филиалами, кредиторская задолженность, арендные обязательства, оценочные обязательства не кредитного характера.

Четвертая группа - резервы на возможные потери по операциям с драгоценными металлами и камнями, по расчетным операциям и расчетам с ценными бумагами, на возможные потери по просроченной задолженности и др.

Как показало исследование, существуют несколько основных методов, которые применяются коммерческими банками для управления структурой пассивов. Достаточно полно они представлены в работе Г.Г. Коробовой³. Это следующие методы:

Метод коэффициентов.

Графический метод.

Табличный метод. При помощи данного метода можно получить информацию в виде таблиц. Также метод таблиц позволяет проследить развитие коммерческой деятельности банка, именно в динамике, за определенный период времени.

Метод группировок подразумевает деление балансовых статей на группы, чтобы определить сведения, которые нужны, чтобы проанализировать конкретное направление банковской деятельности.

Балансовый метод позволяет сравнить активы и пассивы коммерческого банка.

Метод факторного анализа выявляет те факторы, которые оказывают влияние на динамику показателей с помощью анализа последнего по его составляющим.

По нашему мнению, в процессе проведения оценки изменения и структуры активов и пассивов необходимо обращать свое внимание на то, что провести оценку их динамики стоит и в отношении изменения валютного баланса, и в отношении инфляционного уровня.

Можно согласиться с точкой зрения, что «анализировать движение статей в отношении валютного баланса возможно, используя коэффициент опережения, который рассчитывают в виде отношения темпа роста статьи за какой-то период к темпу роста валютного баланса за данный период»². Если коэффициент больше 1, то это значит, что коммерческая деятельность кредитной организации является положительной. Помимо этого, в динамике крайне важно следить за изменениями структуры пассивов. В составе пассивов большую долю занимают депозиты юридических лиц. Это будет положительно сказываться в деятельности коммерческого банка.

Оценку пассивов банка можно произвести по-разному. В исследованиях⁶ представлены различные подходы. Это можно произвести:

во-первых, с точки зрения ликвидности. Положительно можно оценить долгосрочные пассивы. Если они будут уменьшаться, это может негативно повлиять на срочность активных операций, которые приносят коммерческому банку доходы;

во-вторых, с точки зрения прибыльности положительно можно оценить увеличение низкотратных (беспроцентных) ресурсов. Снижение данных статей обычно приводит к снижению эффективности деятельности банка, в частности к убыточности;

в-третьих, с точки зрения диверсифицированности оцениваются все статьи пассива и механизм их распределения;

в-четвертых, с точки зрения эффективности оцениваются статьи прибыли в рамках баланса коммерческого банка и их движение. Причем рост прибыли оценивается позитивно.

Начиная с 2015 года для того для анализа пассивов коммерческого банка начали активно применять методику вертикального и горизонтального анализа.

При горизонтальном анализе определяются темпы роста или прироста отдельного обязательства к предыдущему или базовому периоду, рассчитываются тенденции изменения каждой составляющей пассивов, производится расчет общей стоимости отклонений, возникших на балансовых статьях, осуществляется сравнение их с предыдущим периодом, прогнозируется рост или уменьшение суммы. Таким образом анализируются динамика и отклонения.

Вертикальный анализ выступает более сложным инструментом. Используя вертикальный анализ, можно увидеть структурные изменения, происходящие в составе пассивов банка. Здесь проводится расчет удельного веса отдельных статей в общей сумме пассивов банка.

С.А. Тупейко в своей работе обращает внимание на то, что анализ ресурсной массы кредитной организации необходимо начинать с рассмотрения структуры собственного капитала. Автор имеет мнение, что этот критерий играет важную роль, поскольку за счет увеличения абсолютных значений собственного капитала не во всех случаях можно выявить правдивую информацию об улучшении уровня надежности исследуемого банка⁵.

Коммерческие банки занимаются наращиванием привлеченных средств довольно быстро, что влечет уменьшение размера собственного капитала в общей структуре ресурсов банка (собственных и привлеченных). Это является показателем того, что чем выше коэффициент доли собственного капитала, тем лучше уровень надежности и устойчивости деятельности банка.

В. С. Ерин в своей работе придерживался мнения о том, что при проведении анализа пассивов коммерческого банка, в первую очередь необходимо построить систему интегрированных показателей, в базе чего лежат сведения оборотной ведомости кредитной организации. Первым делом проводится анализ активов, далее производится анализ относительных показателей, которые определяют качество активов во взаимной связи с пассивами коммерческого банка¹.

Е. В. Левкина в своей работе характеризует такие методы анализа, как анализ несовпадений, другими словами – гэн-анализ или анализ дюрации. И анализ несовпадений, и анализ дюрации являлись эффективными, если активами и пассивами охватывались фиксированные денежные потоки. В других ситуациях, при имении кредитов на ипотеку и отзывных долговых обязательств анализ несовпадений не работает. Анализ дюраций в теории может показать результат, но расчет сложных механизмов создал бы некоторые трудности в подсчете⁴.

На практике кредитные организации начали реализовывать сценарный анализ. Сценарный анализ способствует задавать и определять поведение всей кривой доходности. Следует отметить, что численность сценариев может быть и более 10. Далее

выносятся соображения касательно результативности активов и пассивов в границах каждого сценария. Потом, используя полученную информацию, рассчитывается эффективность баланса коммерческого банка в границах каждого приведенного сценария.

В рамках коэффициентного анализа целесообразно проанализировать следующие коэффициенты: коэффициент клиентской базы, коэффициент диверсификации клиентской базы, коэффициент покрытия, коэффициент стабильности ресурсной базы.

Для наиболее результативного анализа пассивов коммерческого банка предлагается применять экспресс-анализ. Этот метод применяет лишь те сведения, которые имеются в открытом доступе, на официальных сайтах банков, поэтому он дает ограниченное представление о деятельности коммерческого банка. Помимо прочего этот метод берет во внимание все значимые стороны банковской деятельности. Однако важно отметить и недостатки данного метода. Главным негативный фактор заключается в том, что в данной методике слабо учитываются факторы внешней среды.

В целом использование метода экспресс-анализа позволит увеличить информированность экономических субъектов о деятельности коммерческих банков, будет способствовать адекватной оценке их деятельности с точки зрения управления активами и пассивам.

В заключении следует отметить, что проведенный обзор методик анализа и методов оценки пассивов кредитной организации, позволяет сделать вывод, что все они имеют как плюсы, так и минусы. В то же время стабильность привлеченных ресурсов банка напрямую определяет его способность размещать данные средства в наиболее доходные активы и, соответственно, получать по ним доход. Отсюда следует, что качественное совершенствование структуры пассивов должно проходить в направлении увеличения доли менее дорогостоящих инструментов, при уменьшении доли дорогостоящих межбанковских кредитов и дешевых, но совершенно непредсказуемых по своему поведению во времени депозитов до востребования. Ответы на данные вопросы как раз и позволяют получить анализ пассивов коммерческого банка.

* * * *

¹ Ерин, В.С. Методика проведения комплексной оценки состояния активов и пассивов коммерческого банка [Текст] / В.С. Ерин // Экономика и право.– № 3.– 2019.– С. 23-25;

² Жукова, Е.Ф. Банковский менеджмент [Текст] / Е.Ф. Жукова.– Москва: Юнити Дана, 2018.– 319 с.;

³ Коробова, Г.Г. Банковское дело [Текст] / Г.Г. Коробова.– Москва: Магистр, 2019.– 590 с.;

⁴ Левкина, Е.В. Оценка управления активами и пассивами в коммерческом банке [Текст] / Е.В. Левкина // Международный журнал экспериментального образования.– 2019.– № 8-1.– С. 47-56;

⁵ Тупейко, С.А. Теоретические основы пассивов коммерческого банка и их анализа [Текст] / С.А. Тупейко // Молодой ученый.– 2019.– № 3 (83).– С. 529-532;

⁶ Управление активами и пассивами [Электронный ресурс] // Журнал BPM World.– Режим доступа: <http://iso.ru/ru/press-center/journal/2181.phtml>

OVERVIEW OF METHODS FOR ANALYZING THE LIABILITIES OF A COMMERCIAL BANK

© 2022 Levchenko Natalia Sergeevna

Undergraduate

Samara State University of Economics

E-mail: levchenko-natulya@mail.ru

The article presents an overview of methods for analyzing the liabilities of a commercial bank. The analysis of this object will allow generating analytical information for making management decisions on balancing the volume and structure of the bank's assets and liabilities. Volume and structure of the bank's assets and liabilities.

Keywords: methods of analysis, commercial bank, liabilities, assets, express analysis.

КЛАССИФИКАЦИЯ МЕТОДОВ ОЦЕНКИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

© 2022 Летунов Евгений Александрович*

аспирант

Самарский государственный экономический университет

E-mail: Ev-letunov@mail.ru

В статье представлена систематизация методов оценки конкурентоспособности предприятия. Дана краткая характеристика их преимуществ и недостатков.

Ключевые слова: конкурентоспособность, конкурентоспособность предприятия, методы оценки конкурентоспособности.

В современных условиях нестабильности экономики, структурной перестройки, трансформации международных отношений особую актуальность для российских компаний имеет уровень их конкурентоспособности.

От уровня конкурентоспособности отечественной промышленности зависит будущее российской экономики. Предприятия, применяемые современные, в том числе сквозные, технологии управления и производства, обладающими высококвалифицированными кадрами, применяющие различные подходы по оптимизации стоимости производимой продукции, направленные на повышение ее качественных характеристик способны в столь тяжелых экономических условиях не только функционировать, но и развиваться как на внутреннем, так и на внешнем рынке самостоятельно или в структуре глобальных цепочек создания стоимости.

По этой причине так важно повышать уровень конкурентоспособности отечественных промышленных предприятий.

Конкуренция на рынке Российской Федерации регламентируется Законом «О конкуренции на товарных рынках».

Согласно законодательству, конкуренция – состязательность хозяйствующих субъектов, когда их самостоятельные действия эффективно ограничивают возможность каждого из них односторонне воздействовать на общие условия обращения товаров на соответствующем товарном рынке.¹

Основными факторами конкурентоспособности промышленного предприятия выступают качественная продукция с низкой себестоимостью, высококвалифицированный персонал, применяемая на предприятии технология производства, производственные фонды, мощности предприятия и др.²

Для того, чтобы руководству компании разработать план мероприятий дальнейшего развития на рынке с учетом внешних и внутренних факторов производства необходимо провести качественный анализ текущего состояния предприятия на конкурентном рынке.

* Научный руководитель – **Наугольнова Ирина Александровна**, кандидат экономических наук, доцент.

В научной литературе известно достаточно много методов, позволяющих прямо или косвенно определить уровень конкурентоспособности предприятия.

Методы по оценке конкурентоспособности можно систематизировать по различным признакам.

Все методы подразделяются на аналитические и графические³, а также по следующим группам:

1) матричные методы. Наиболее известные методы – это матрица БКГ, матрица Портера, модель McKinsey, матрицы стадии развития и стадии жизненного цикла и др. Преимуществами этих методов является то, что они позволяют наглядно увидеть текущее положение компании на конкурентном рынке. Основными недостатками – методы не дают пояснения и ответов, почему сложилась такая ситуация, за счет каких факторов предприятие проигрывает или лидирует на рынке по отношению к конкурентам;

2) методы, основанные на оценке конкурентоспособности производимой предприятием продукции (услуг, работ). Методы достаточно информативны, их результаты могут быть использованы при разработке стратегии продвижения товаров, ценообразовании.⁴ Общие минусы таких методов – не раскрывают другие характеристики предприятия;

3) комплексные методы, которые позволяют учесть не только текущее положение компании на рынке, но и разработать мероприятия по повышению конкурентоспособности предприятия в будущем. Комплексные методы направлены на оценку конкурентоспособности и предприятия и производимой им продукции (работ, услуг). Недостаток – высокая трудоемкость применения таких методов.

Другая классификация методов представлена на рисунке.



Рис. Классификация методов оценки конкурентоспособности предприятия

Методы также можно разделить на субъективные и объективные, качественные и количественные.

Методов оценки конкурентоспособности предприятия существует множество, каждый из них имеет свои преимущества и недостатки, которые можно нивелировать за счет комплексного подхода и применения на практике нескольких методов для определения текущего положения предприятия на рынке и определения направлений его развития в будущем.

* * * *

¹ Закон о конкуренции на товарных рынках / КонсультантПлюс [Электронный ресурс] URL: http://www.consultant.ru/law/podborki/zakon_o_konkurencii_na_tovarnyh_rynках/ (Дата обращения: 21.08.22)

² Ашмарина С.И., Шепелев А.В. *Классификация методов оценки конкурентоспособности предприятия* / Актуальные проблемы развития финансово-экономических систем и институтов. материалы и доклады 1 международной научно-методической конференции. под общей редакцией А.Н. Сорочайкина. 2010. С. 22-27.

³ Шепелев А.В., Измайлов А.М. Анализ существующих методических подходов к оценке конкурентоспособности предприятия / РОССИЙСКАЯ НАУКА: АКТУАЛЬНЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ И РАЗРАБОТКИ. сборник научных статей II Всероссийской заочной научно-практической конференции, посвященной 85-летию Самарского государственного экономического университета: в 2 частях. 2016. С. 282-286.

⁴ Котова С.В. Механизм реализации системы управления конкурентоспособностью предприятия и производимой продукции / С.В. Котова // *Аллея науки*. 2017. № 5. С. 146-149.

CLASSIFICATION OF METHODS FOR ASSESSING THE COMPETITIVENESS OF ENTERPRISES

© 2022 Letunov Evgeny Alexandrovich
Graduate Student
Samara State University of Economics
E-mail: Ev-letunov@mail.ru

The article presents the systematization of methods for assessing the competitiveness of an enterprise. A brief description of their advantages and disadvantages is given.

Keywords: competitiveness, competitiveness of the enterprise, methods of assessing competitiveness.

НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОГО ДВИГАТЕЛЕСТРОЕНИЯ В УСЛОВИЯХ СТРУКТУРНОЙ ПЕРЕСТРОЙКИ ЭКОНОМИКИ

© 2022 **Мартьянов Константин Павлович**

кандидат экономических наук, директор программы

ПАО «ОДК-Кузнецов»

E-mail: kp.martyanov@uec-kuznetsov.ru

© 2022 **Мартьянова Людмила Дмитриевна**

кандидат экономических наук, ведущий экономист

ПАО «ОДК-Кузнецов»

E-mail: 2mkp063@gmail.com

В статье обозначены и пояснены основные направления развития российского двигателестроения в условиях структурной перестройки экономики.

Ключевые слова: двигателестроение, развитие двигателестроения, структурная перестройка.

2022 год ознаменован началом структурной перестройки российской экономики. Предприятиям предстоит решить ряд важнейших и срочных вопросов – это:

– смена зарубежных поставщиков и покупателей или пересмотр договорных отношений в части схем и валюты оплаты за товары и услуги, рисков, расширения перечня форс-мажорных обстоятельств и др.;

– ускоренное и более масштабное импортозамещение с целью минимизации текущих и возможных будущих рисков;

– оптимизация затрат с целью адаптации цен реализации под текущий спрос с учетом покупательской способности, цен конкурентов, текущей и прогнозной инфляции;

– наращивание прибыли и размера резервных фондов на случай негативного сценария развития экономики за счет увеличения выручки и снижения расходов предприятия;

– ребалансировка структуры капитала компании с учетом его стоимости;

– формирование новых внутрироссийских и региональных цепочек добавленной стоимости, интеграция в международные цепочки добавленной стоимости с учетом текущих и возможных рисков такого типа сотрудничества;

– др.

Это общий перечень направлений, в которых необходимо работать всем российским предприятиям. Для двигателестроения каждый пункт имеет особое значение в виду масштабности деятельности и высокой значимости этой отрасли для экономики и безопасности страны:

– санкционная политика западных стран привела к тому, что многие поставки комплектующих и отгрузка двигателей были приостановлены; нарушены сроки оплаты по

договорам поставки; укрепление рубля привело к снижению выручки от импорта продукции и существенным убыткам. В виду этого требуется не только искать новых покупателей готовой продукции и поставщиков аналогичных комплектующих, но и пересматривать схему и валюту оплаты по экспортным и импортным операциям. Как вариант, переводить часть договоров на оплату в рублях или фиксировать цену реализации в российской валюте и производить расчет цены реализации готовой продукции в иностранной валюте в день совершения сделки (осуществления оплаты);

– импортозамещение на предприятиях двигателестроения постепенно осуществляется на протяжении последнего десятилетия¹, но текущие изменения в геополитике вынуждают компании к максимально оперативному поиску новых поставщиков комплектующих, причем существенно ограничивая перечень стран, с которыми возможно сотрудничество;

– оптимизация затрат и поиск резервов их оптимизации должны постоянно осуществляться на каждом предприятии. Для крупных промышленных компаний, в том числе и двигателестроения, хорошие результаты показывает внедрение процессного подхода к управлению², сущность которого заключается в повышении эффективности каждой операции и ликвидации потерь, которую можно достичь, реализуя принципы бережливого производства на основе построения детализированной цепочки создания стоимости каждой продукции на предприятии. Процессное управление и бережливое производство способствуют снижению как материальных, так и трудовых, и временных затрат, приводят к сокращению длительности производственного цикла, периодов оборачиваемости оборотных средств³;

– увеличение прибыли предприятий (сокращение убыточности) возможно за счет изменения структуры ассортимента производимой продукции, быстрой адаптации предприятий двигателестроения под новый спрос на рынке. В текущих реалиях российское машиностроение (автомобилестроение, авиастроение, судостроение) и нефтегазовые компании нуждаются в смене зарубежных поставщиков двигателей. Российским двигателестроительным организациям необходимо удовлетворить эту потребность несмотря на относительно более низкую рентабельность продаж двигателей на внутреннем рынке по сравнению с внешним. Это позволит предприятиям двигателестроения загрузить свои мощности, увеличить выручку, покрыть постоянные и переменные затраты предприятия и нарастить прибыль;

– на фоне повышения ставки центральным банкам и удорожания стоимости кредитов российским предприятиям двигателестроения следует провести ребалансировку источников финансирования своей деятельности. Предприятия оборонной промышленности должны быть финансово устойчивы и платежеспособны. Необходимо повышать рентабельность собственного капитала. Если этот показатель ниже, чем стоимость заемных средств (ставки по кредитам), то предприятие не сможет обслуживать свой долг;

– международное сотрудничество является для предприятий двигателестроения важным аспектом, поскольку производимые двигатели являются не конечным продуктом, а составным компонентом в производстве авиа-, автотранспорта, судостроении, строительстве газоперекачивающих установок и др. Участие в глобальных цепочках создания стоимости является необходимым на современном этапе развития и в буду-

щем. Основная прибыль российских двигателестроительных компаний формируется за счет экспорта, т.к. рентабельность экспортируемых двигателей существенно выше в особенности при слабом курсе рубля. Расширение доли и вытеснение конкурентов на международном рынке является одной из приоритетных задач российского двигателестроения.

Несмотря на осложнение геополитической ситуации и общемировой экономической спад российское двигателестроение имеет хорошие перспективы развития за счет качества производимой продукции, наличия высококвалифицированных кадров, производственной базы и при поддержке государства. Реализация рассмотренных направлений развития позволит компаниям сохранить и увеличить свою долю на внутреннем и мировом рынке в настоящих условиях структурной перестройки в экономике, вызванной глобальными геополитическими изменениями, и в будущем.

* * * *

¹ ОДК развивает импортозамещение в авиационном двигателестроении / официальный сайт Ростех rostec.ru [электронный ресурс] URL: <https://rostec.ru/news/odk-razvivaet-importozameshchenie-v-oblasti-aviatsionnogo-dvigatelistroeniya/>. Дата обращения: 15.09.2022

² Naugolnova, I.A. The process approach to cost management in project-oriented enterprises of engine building / I.A. Naugolnova. – DOI: 10.1007/978-3-030-53277-2_10. – Text : electronic // Lecture Notes in Networks and Systems, – 2021, – 139, – pp. 85–91. URL: https://www.researchgate.net/publication/343048001_The_Process_Approach_to_Cost_Management_in_Project-oriented_Enterprises_of_Engine_Building. Дата обращения: 15.09.2022

³ Наугольнова И.А. Возрастание актуальности внедрения процессного управления на российских предприятиях в новых геополитических условиях / Наугольнова И.А. - Наука XXI века: актуальные направления развития. - 2022. - № 1-1. - С. 389-391

DIRECTIONS OF DEVELOPMENT OF THE RUSSIAN ENGINE BUILDING IN THE CONDITIONS OF STRUCTURAL ADJUSTMENT OF THE ECONOMY

© 2022 Martyanov Konstantin Pavlovich

Candidate of Economics, Program Director

PJSC «UEC-Kuznetsov»

E-mail: kp.martyanov@uec-kuznetsov.ru

© 2022 Martyanova Lyudmila Dmitrievna

Candidate of Economics, Leading Economist

PJSC «UEC-Kuznetsov»

E-mail: 2mkp063@gmail.com

The article outlines and explains the main directions of development of the Russian engine industry in the conditions of structural adjustment of the economy.

Keywords: engine building, engine building development, structural adjustment.

ИННОВАЦИОННЫЕ ПРОЦЕССЫ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОИЗВОДСТВА

© 2022 Мещерякова Ксения Дмитриевна*

магистрант

Самарский государственный экономический университет

E-mail: ksen.cuznetsowa2013@yandex.ru

© 2022 Краснова Елизавета Николаевна*

магистрант

Самарский государственный экономический университет

E-mail: Krasnowa.Elizaveta2017@yandex.ru

© 2022 Фрицлер Мария Евгеньевна*

магистрант

Самарский государственный экономический университет

E-mail: marigromko@yandex.ru

В статье раскрывается понятие инновационных процессов как инструментов повышения эффективности производства на предприятии, а также приводятся аргументы, почему внедрение инноваций необходимо в современных реалиях.

Ключевые слова: инновации, инновационные процессы, эффективность производства.

На сегодняшний день стратегии производства многих предприятий ориентированы на формирование определенной инновационной стратегии, внедрение которой призвано решить многие задачи, связанные с производством, управлением, логистикой, реализацией. Средства, обеспечивающие создание и внедрение стратегии, представляют собой совокупность инструментов, обеспечивающих стабильность и эффективность функционирования предприятия, а также повышение конкурентоспособности.

Конкурентная позиция предприятия, инновационный потенциал организации работы, а также эффективность и прибыльности работы предприятия неразрывно связаны и взаимозависимы. Эффективность и прибыльность работы предприятия достигается только при комплексном подходе к техническому оснащению предприятия, к качеству используемого сырья, к качеству и внешнему виду упаковки, к маркетинговой стратегии продвижения и продаж продукции.

По мнению авторов, проблема разработки и внедрения действительно действующей и рентабельной стратегии заключается в отсутствии понимания правильной совокупности инструментов для достижения эффективной, ориентированной на прибыль и управлении научно-техническими нововведениями инновационной кампании. В связи с

* Научный руководитель – Булавко Ольга Александровна, доктор экономических наук, доцент, профессор кафедры экономики, организации и стратегии развития предприятия.

этим, понятие и сущность инновации и инновационных процессов следует рассматривать на уровне предприятия и его развития, отражать основные концепции предполагаемой стратегии, изучать точные цели стратегии и устанавливать задачи для достижения конкретных целей¹.

Итак, под инновациями производства принято понимать нововведения, принятые на предприятии по результатам проведения инновационной деятельности. Важно понимать, что инновациями называют не все процессы по внедрению нововведений, а только те стратегии, которые доказали свою значимость, необходимость и рентабельность. Перечислим основные примеры инноваций на предприятии:

1) Инновации технического оснащения. Закуп нового оборудования, совершенствование работы имеющегося оборудования, разработка конструкции нового оборудования, которое позволит заменить менее рентабельное и производительное, перепланировка зданий и сооружений, оптимизация рабочего пространства и т.п. – все это относится к инновациям технического оснащения предприятия. Такие инновации направлены на повышение производства при снижении затрат, а также на реконструкцию рабочих мест с целью повышения работоспособности у работников.

2) Инновации технологии производства. Разработка нового состава продукта, изменение технологии производства, смена поставщика сырья и материалов, разработка нового алгоритма производства, внедрение в производство нового продукта, изменение формы, размера, цвета, качества упаковки продукта – все это инновации производства, призванные снизить затраты на производство, повысить качество выпускаемой продукции, привлечь новых потребителей.

3) Инновации в управлении персоналом. Создание новых рабочих мест, внедрение новых должностей, закрытие неактуальных рабочих мест, совмещение обязанностей, увеличение и уменьшение штата, внедрение новой технологии управления персоналом, проведение обучения, повышение квалификации – все это инновации в управлении персоналом, целью которых является повышение производительности труда с перспективой увеличения прибыли предприятия.

4) Маркетинговые инновации. Поиск новых каналов сбыта, определение, расширение или сужение потенциальной аудитории, разработка и проведение новой рекламной кампании, изменение дизайна упаковки, определение новых способов ранжирования покупателей, применение мерчендайзинга, определение основных конкурентных преимуществ и недостатков, создание и улучшение имиджа продукта и предприятия – все это маркетинговые инновации, необходимые для увеличения покупателей, привлечения новой аудитории, получения доверия от спонсоров и доверителей².

Таким образом, под инновациями в производстве мы подразумеваем любые стратегии и методы, направленные на снижение затрат и повышение качества предлагаемого продукта.

Сегодняшняя экономическая ситуация в стране порождает необходимость проведения на предприятии комплекса мероприятий, направленных на улучшение деятельности. Ведущими экономистами, на основе показателей технико-экономических показателей деятельности различных организаций доказано, что от внедрений инноваций только в одном сегменте, пользы будет недостаточно. Следует всесторонне обеспечить интенсификацию производства на предприятии, обозначить основной целью эко-

номический и производственный рост показателей. Должен быть обеспечен переход к экономике более высокой организации и эффективности с всесторонне развитыми производительными силами и производственными отношениями, следует обеспечить наличие хорошо отлаженного экономического механизма. Рыночная экономика в значительной степени создает для этого необходимые условия.

Кроме указанных нововведений на производстве, выделяют классификацию инноваций по показателям значимости в повышении производственной деятельности предприятия:

1) Базовые инновации. Крупные и наиболее известные изобретения и разработки, реализация которых внесла наибольший вклад в техническое или организационное обеспечение деятельности. Сюда же можно отнести открытие новых должностей, отраслей производства и торговли, методов управления качеством. На основе этих инноваций большая часть предприятий разрабатывают стратегии для собственного бизнеса.

Яркие примеры таких инноваций мы видим каждый день и используем в быту. Все бытовое техническое оснащение, которое имеет практически каждый человек в повседневном использовании – инновации, появившиеся сравнительно недавно. Тоже касается производства – умные конвейеры, роботы вместо персонала, способы управления персоналом и качеством на производстве – это все когда-то было ноу-хау, поражающим воображение человека³.

Отличительная черта базовых нововведений – большие затраты времени и денег. Разработка новых инноваций, которые должны перевернуть мир технологий, создаются десятилетиями, при этом, требуют серьезных финансовых вложений. Однако, как правило, такие инновации окупаются и приносят первооткрывателю не только прибыль.

2) Крупные аналоговые инновации. Не секрет, что для каждого десятилетия характерны свои требования к производству. С каждым десятилетием появляются все новые техники производства у конкурентов и все новые запросы по качеству и ассортименту продукта у потребителя.

Одно колесо невозможно изобрести дважды, но изобрести колесо большего диаметра и из другого сырья возможно. Именно такая концепция лежит в основе аналоговых инноваций. За основу идеи берется уже готовая идея, доказавшая в работе свою успешность и рентабельность. Далее эта идея изменяется, подстраивается под современные реалии, происходит замена некоторых составляющих и предприятие готово представить новую стратегию инноваций, основанную на уже выигрышном варианте развития предприятия.

Примерами крупных аналоговых инноваций можно считать цифровую технику. Потребитель давно знаком с такой техникой как смартфон, компьютер, ноутбук. Однако, ежегодно производители техники стараются поражать пользователей новыми функциями – добавляя количество камер, предлагать пользователям возможность взять смартфон на речное дно, использовать ноутбук как игровую консоль и т.п. Даже для такой техники как электрический чайник и посудомоечная посуда, инноваторы внедрили модуль Wi-Fi, чтобы занятые люди могли включать чайник и мыть посуду, не отрываясь от работы.

Разработка и внедрение такой инновации занимает меньше времени и требует меньше материальных затрат, чем базовые инновации, однако и переворот в мире технологий такой проект навряд ли совершит.

3) Комбинаторные (комбинированные) инновации. Данная стратегия разработки нововведений предполагает открытие новой, принципиально оригинальной идеи развития, но используя широко известные технологии и инструменты.

Простой пример такой инновации – электрическая зубная щетка. Внутри задействован механизм, вращающий головку, что обеспечивает более тщательную чистку зубов у потребителя. Но, по факту, это все та же зубная щетка, цель которой осталась неизменной – чистить зубы.

Как и в случае с аналоговыми инновациями, комбинаторные нововведения не требуют больших затрат, однако и крупным открытием в сфере технологий являться не будут.

4) Небольшие, мелкие инновации. Данные нововведения создаются с целью поддержания или незначительного повышения уровня технико-экономических показателей. Иными словами, здесь нет цели удивить, привлечь, произвести фурор, претендовать на звание первооткрывателя. Мелкие инновации нужны для того чтобы предприятие не отставало от современного технико-экономического уровня конкурентов и рынка.

Здесь можно отнести обновление программного обеспечения, переход на более экологичное производство, небольшие изменения в составе, форме, цвете, общем внешнем виде продукции или упаковке.

Соответственно, данная группа инноваций самая малозатратная и повлияет только на производство конкретного предприятия, не став инновацией на крупном рынке у большой аудитории⁴.

Таким образом, для повышения рентабельности работы предприятия, деятельность по разработке и внедрению нововведений должна выполнять следующие функции:

- своевременно и в полной мере удовлетворять потребности предприятия в техническом обеспечении, кадровых и материальных ресурсах;
- обеспечивать удовлетворение потребностей клиентов, покупателей;
- повышать конкурентоспособность предприятия за счет качества товаров и услуг, уровня производства на современном уровне, положительного имиджа предприятия, четкой устойчивой позиции предприятия на рынке товаров и услуг;
- обеспечивать возможность разработки всех типов нововведений (инноваций технического оснащения, крупных аналоговых инноваций, комбинаторных инноваций, мелких инноваций);
- организацию взаимодействия внутренних и внешних элементов системы развития, главными факторами которого являются система информации о рынке нововведений, отбор проектов из числа альтернатив и взаимная заинтересованность.

На сегодняшний день, многие предприятия стараются переориентировать свою стратегию развития на целенаправленное стратегическое оснащение производства инновациями, отходя от абсолютно экономической стратегии (только вложить, чтобы только получить деньги). Внедренные в производство нововведения представляют со-

бой важнейшие средства обеспечения стабильности хозяйственного функционирования, эффективности функционирования и конкурентоспособности. Существует строгая зависимость между конкурентными позициями, эффективностью предприятия и его инновационным потенциалом. Эффективность функционирования предприятия можно достигнуть за счет повышения качества продукции, реализации политики ресурсосбережения, выпуска новых, конкурентоспособных проектов, освоения рентабельных бизнес-проектов⁵.

В целях закрепления понимания внедрения инновационных процессов в модернизацию производства, обозначим все вышесказанное в схему.



Рис. Инновационные процессы для модернизации производства

Таким образом, внедрение инновационных процессов является неотъемлемой частью производства на любом предприятии, так как без применения инструментов научно-технического процесса во всех составляющих производства – предприятие не сможет не только производить свою продукции на достаточно высоком уровне, но и не сможет минимизировать затраты на производство, а также вести продуктивную маркетинговую кампанию.

* * * *

¹ Боева, А. А. Методы инновационного менеджмента предприятия в условиях рыночной экономики / А. А. Боева, Ю. В. Пахомова // Организационно-экономические и управленческие аспекты функционирования и развития социально-экономических систем в условиях инновационной экономики: Сборник научных трудов по материалам Всероссийской научно-практической конференции, Воронеж, 23 мая 2019 года. – Воронеж: Воронежский государственный технический университет, 2019. – С. 34-42.

² Зверева, Т. М. Необходимость обновления форм и методов управления в условиях использования инновационного менеджмента / Т. М. Зверева // Электронный научный журнал. – 2020. – № 1(30). – С. 67-70.

³ Иванченко, А. Г. Понятие высокотехнологичной продукции. Анализ российской и зарубежной литературы / А. Г. Иванченко, Д. С. Ушаков. – Текст: непосредственный // Молодой ученый. – 2018. – № 17 (203). – С. 178-180.

⁴ Кириллов, Н. Г. Промышленно-инновационные консорциумы как основа создания современной инновационной экономики России / Н. Г. Кириллов, Н. Н. Кириллов. – Текст: непосредственный // Молодой ученый. – 2022. – № 18 (413). – С. 173-175.

⁵ Микаелян, К. С. Анализ мирового рынка высоких технологий / К. С. Микаелян. – Текст: непосредственный // Молодой ученый. – 2018. – № 47 (233). – С. 248-253.

INNOVATIVE PROCESSES FOR IMPROVING PRODUCTION EFFICIENCY

© 2022 Meshcheryakova Ksenia Dmitrievna

Undergraduate

Samara State University of Economics

E-mail: ksen.cuznetsowa2013@yandex.ru

© 2022 Krasnova Elizaveta Nikolaevna

Undergraduate

Samara State University of Economics

E-mail: Krasnova.Elizaveta2017@yandex.ru

© 2022 Fritzler Maria Evgenievna

Undergraduate

Samara State University of Economics

E-mail: marigromko@yandex.ru

This article reveals the concept of innovation processes as tools for improving the efficiency of production at the enterprise, and also provides arguments why the introduction of innovations is necessary in modern realities.

Keywords: innovations, innovative processes, production efficiency.

ПРОГНОЗНАЯ ДИНАМИКА ОСНОВНЫХ ИНДИКАТОРОВ РАЗВИТИЯ ТЭК САМАРСКОЙ ОБЛАСТИ

© 2022 Минин Андрей Александрович*

аспирант

Самарский государственный экономический университет

E-mail: andr.minin2011@yandex.ru

В статье представлен прогноз основных индикаторов развития топливно-энергетического комплекса Самарской области в перспективе ближайших лет.

Ключевые слова: ТЭК, ТЭК Самарской области.

Самарская область – регион с хорошо развитым топливно-энергетическим комплексом (далее ТЭК), состоящего из:

- нефтегазодобывающих предприятий;
- нефтегазоперерабатывающих заводов;
- электростанций;
- ТЭЦ, котельных.

Самарская область имеет профицитные мощности по добыче и переработке нефтепродуктов. Регион имеет большие запасы нефтегазового сырья, 90% которого составляет нефть.¹ В настоящее время здесь насчитывается около 400 месторождений нефти.² Доля Самарской области в общероссийских объемах добычи нефти составляет около 2,5%³, занимая второе место по переработке.⁴

По территории региона проложены крупные нефтепроводы. Регион полностью обеспечивает себя электроэнергией.

Предприятия нефтехимии генерируют около 75% налоговых поступлений в региональный и федеральный бюджеты.⁵

Энергопотребление в регионе из года в год возрастает, на него в большей степени оказывает влияние такой фактор темпы экономического развития несмотря на нулевую и даже отрицательную динамику роста численности населения региона.

Основываясь на мнении экспертов и данные аналитических центров, на рисунке представлен прогноз основных индикаторов развития ТЭК Самарской области.⁶

На горизонте ближайших лет прогнозируется сокращение численности региона на уровне около 3-4% относительно 2020 г. При этом потребление топливно-энергетических ресурсов (далее ТЭР) будет расти относительно невысокими темпами – около 1,8% в год.

Эксперты прогнозируют, что ВРП Самарской области к 2035 г. должен возрасти в 2 раза.⁷

* Научный руководитель – **Наугольнова Ирина Александровна**, кандидат экономических наук, доцент.

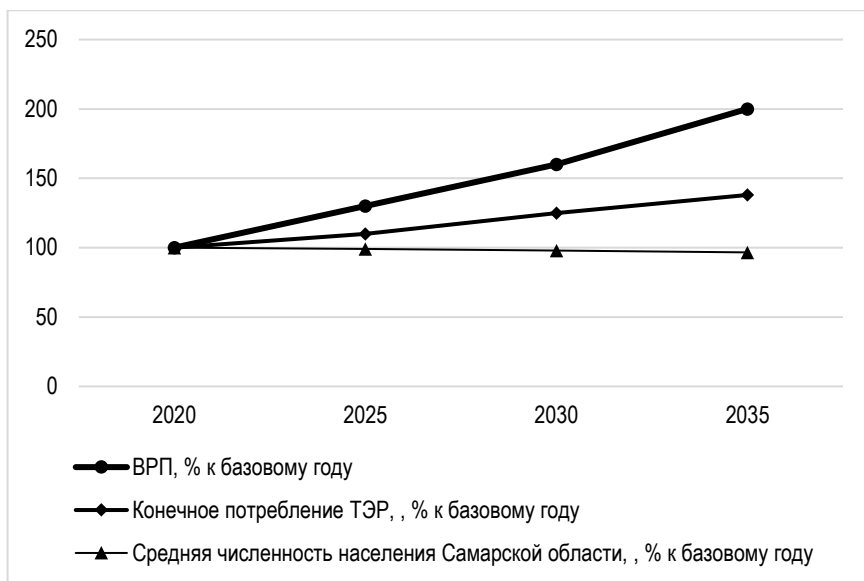


Рис. Прогнозная динамика основных индикаторов развития ТЭК

Сдерживать рост энергопотребления в ближайшие годы будут мероприятия по энергосбережению, технологический прогресс.

Совершенствование технологий добычи нефтепродуктов, рост спроса на них в стране и со стороны «дружественных» стран – Китая, Индии должны сказаться на увеличении объемов добычи и переработки.

По прогнозам экспертов^{6,7}, средний темп роста производства ТЭР составит около 1,9-2% ежегодно, что приведет к общему увеличению на 39,4% к 2035 г. относительно уровней 2018-2020 гг.

Несмотря на санкционную политику, глобальные изменения в геополитике, высокую волатильность макроэкономической среды и др. предприятия ТЭК Самарской области финансово устойчивы, прогнозы их развития благоприятные.

Стабильный спрос на энергоресурсы со стороны населения региона и предприятий обеспечивают энергетическую безопасность региона в целом.

¹ Сырьевая база / Официальный сайт Правительства Самарской области [Электронный ресурс]. URL: <https://www.samregion.ru/economy/source/>

² Месторождения полезных ископаемых Самарская область / Каталог Минералов [Электронный ресурс]. URL: https://catalogmineralov.ru/deposit/samarskaya_oblast/

³ Месторождения полезных ископаемых Самарская область / Каталог Минералов [Электронный ресурс]. URL: https://catalogmineralov.ru/deposit/samarskaya_oblast/

⁴ 57% всех налогов и ставка на новые технологии: итоги полугодия для самарского нефтехимического комплекса / Информационный портал «Волга Ньюс» [Электронный ресурс]. URL: <https://volga.news/article/484671.html>.

⁵ Самарские компании добывают все больше нефти и газа / Волжская коммуна [Электронный ресурс]. URL: <https://www.vkonline.ru/content/view/150775/samarskie-kompanii-dobyvayut-vse-bolshe-nefti-i-gaza>

⁶ Цыбатов В.А., Наугольнова И.А. Прогноз развития энергетики Самарской области в контексте мирового энергетического развития // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2020. № 1 (183). - С. 28-38.

⁷ Цыбатов В.А., Наугольнова И.А. Тенденции развития нефтяной промышленности Самарской области // Экономические отношения. 2019. - №4. - С. 3033-3044 – doi: 10.18334/eo.9.4.41278

FORECAST DYNAMICS OF THE MAIN INDICATORS OF THE DEVELOPMENT OF THE FUEL AND ENERGY COMPLEX OF THE SAMARA REGION

© 2022 Minin Andrey Alexandrovich

Graduate Student

Samara State University of Economics

E-mail: andr.minin2011@yandex.ru

The article presents a forecast of the main indicators of the development of the fuel and energy complex of the Samara region in the coming years.

Keywords: fuel and energy complex, fuel and energy complex of the Samara region.

РОЛЬ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ В УСКОРЕНИИ ИНВЕСТИЦИЙ В ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИЕ СУБЪЕКТЫ АЗЕРБАЙДЖАНА

© 2022 Мирзоев Натиг Сархад оглы

PhD в области экономических наук, доцент

Ленкоранский государственный университет, Ленкорань, Азербайджан

E-mail: mirzoev.n@mail.ru

Улучшение предпринимательской среды в Республике Азербайджан и усиление государственной заботы об этой сфере являются одними из приоритетных направлений экономической деятельности государства. В статье исследуется деятельность различных государственных институтов по осуществлению инвестиций в предпринимательские субъекты, осуществление государственной поддержки в этом направлении и повышение ее эффективности.

Ключевые слова: инвестиции, предпринимательство, предприятие, государственная поддержка, частный сектор, нефтяной сектор.

Развитие предпринимательства, привлечение отечественных и иностранных инвестиций путем создания благоприятной предпринимательской и инвестиционной среды, достижение развития нефтяного сектора являются одними из характерных черт экономической политики, реализуемой в национальной экономике. Работа, проделанная в этой области, способствовала расширению деятельности предпринимателей в Азербайджане, дальнейшему повышению роли частного сектора в социально-экономическом развитии страны. Более широкое использование инструментов государственной поддержки в частном секторе, создает благоприятные условия для создания новых производственных и перерабатывающих предприятий в нефтяном секторе на базе современных технологий, инфраструктурных направлений, ускорения инвестиций в реальный сектор. Следует отметить, что в результате целенаправленных и успешных реформ, проводимых в нашей Республике, частный сектор стал ведущей силой экономики, доля предпринимательства в ВВП достигла 81%, а его доля в занятости достигла 77%.⁴

Инвестирование в предпринимательские предприятия «...в той или иной степени осуществляется всеми его заинтересованными сторонами – государством, инвесторами, инноваторами, вузами, научными организациями и т.п. В результате наблюдается концентрация всех видов ресурсов, а также их источников в рамках определенной формы взаимодействия государственного и частного секторов на приоритетных направлениях реализации совместных инновационных проектов».¹

В аграрной сфере одним из важных вопросов является инвестирование в предпринимательские предприятия и государственная поддержка. «В условиях глобализации и экологического кризиса все большее значение приобретает государственная помощь аграрному предпринимательству. Конкурентно-качественный аспект взаимоотношений становится особенно актуальным, когда меры защиты напрямую связаны с реализацией продукции».³

Как известно, из-за пандемии коронавируса (COVID-19), сильно ударившей по мировой экономике, повсеместно резко сократились капиталовложения. Несмотря на это, инвестиционная политика Азербайджанского государства продолжается, и это проявляется в двух основных направлениях. Во-первых, привлечь в страну больше иностранных инвестиций, а во-вторых, капитализировать экономику за счет внутренних источников. В сегодняшних непростых условиях внутренние источники являются более предпочтительными для инвестирования нашей экономики. Информация, предоставленная Госкомстатом Азербайджана, подтверждает это. Рассмотрим показатели за последние 5 лет (см. таблицу).

Распределение введенных в эксплуатацию основных фондов и инвестиций, направленных в основной капитал, по формам собственности (в фактических ценах, тыс. манатов)*

Годы	Всего	включая:		из них:	
		государство	специальный	иностранные инвестиции	Муниципалитет
Использование основных фондов					
2017	8 617 383,7	3 531 144,8	2 335 034,4	2 750 962,9	241,6
2018	12 357 768,5	4 891 948,6	2 961 288,0	4 503 920,4	611,5
2019	11 803 178,7	4 563 272,7	2 699 459,6	4 538 834,1	1 612,3
2020	13 788 585,2	5 687 539,0	2 393 501,8	5 706 892,9	651,5
2021	12 978 838,3	5 524 921,6	2 324 322,1	5 128 655,2	939,4
Инвестиции в основной капитал					
2017	17 430 339,5	6 374 507,3	2 905 397,0	8 149 226,3	1 208,9
2018	17 244 862,9	8 432 362,5	3 754 064,2	5 057 806,0	630,2
2019	18 539 476,5	8 810 780,0	4 706 653,8	5 020 428,6	1 614,1
2020	17 226 110,7	8 531 741,7	2 782 454,1	5 911 259,6	655,3
2021	16 815 459,0	7 681 229,2	3 830 157,0	5 302 933,9	1 138,9

* Составлено автором на основе: Статистические данные Азербайджана 2017-2021 гг. <https://www.stat.gov.az>.

В действительности в Азербайджане почти большинство предпринимательских предприятий являются малыми и средними предприятиями. В качестве реального источника удовлетворения финансовых потребностей субъектов малого и среднего предпринимательства сформирован механизм государственной финансовой помощи предпринимательству. В целях совершенствования механизма поддержки развития предпринимательства и расширения доступа к финансовым ресурсам хозяйствующих субъектов, осуществляющих деятельность в частном секторе, в 2018 году, на базе Национального фонда поддержки предпринимательства при Министерстве экономики было создано Фонд развития предпринимательства, как публичное юридическое лицо. Средства фонда направляются на финансирование инвестиционных проектов по развитию нефтефандного сектора, применение инновационных технологий и экспортных операций.²

ОАО «Азербайджанская инвестиционная компания» принадлежит особая роль в укреплении инвестиционной гарантии предпринимателей. Основные цели компании - способствовать развитию нефтефандного сектора в нашей стране, инвестировать в вы-

годные проекты, которые реализуются, участвовать в конкурентоспособных проектах с добавленной стоимостью, особенно экспортно ориентированных или импортозамещающих проектах.

Агентство по развитию малого и среднего предпринимательства создано при Министерстве экономики в целях повышения роли и конкурентоспособности малого и среднего предпринимательства в экономике страны, адаптации системы управления в этой сфере к современным требованиям и формирования механизмов институциональной поддержки. Различные механизмы продвижения и поддержки реализуются агентством в направлении повышения роли МСП в экономике, повышения их конкурентоспособности, знаний и навыков, расширения их доступа к финансовым ресурсам и рынкам сбыта. Примерами этого могут быть офисы «друг МСП» («КОВ Dostu»), Центры развития МСП, финансирование образования, науки, научно-исследовательских проектов для МСП, выдача «Стартап-сертификата».

Роль Агентства по развитию малого и среднего бизнеса (КОВИА) важна в обеспечении развития субъектов микро-, малого и среднего бизнеса в Азербайджане. КОВИА была создана Указом Президента Азербайджанской Республики от 28 декабря 2017 года и является публичным юридическим лицом, поддерживающим развитие малого и среднего предпринимательства в Азербайджане, а также координирующим и регулирующим деятельность государственных органов, оказывающих услуги МСП.

В реальных условиях КОВИА оказывает услуги предпринимателям через 4 вида механизмов действия:

- территориальный (сеть «КОВ Dostu» и Центры развития малого и среднего бизнеса);
- отраслевые (отраслевые ассоциации и фокус-группы, компании «Кластера МСП» («КОВ klaster»));
- принцип единого размещения («дома МСП» («КОВ evleri»);
- электронные средства (портал «e-KOV evi») являются платформами.

Значительное сокращение видов деятельности, требующих лицензии в сфере предпринимательства, выдача документа о поощрении инвестиций в целях стимулирования инвестиций, полная электронная процедура запроса котировок в сфере закупок и ее реализация через единый интернет-портал - etender.gov.az, радикальные реформы в налоговом законодательстве и т.д. меры также служат укреплению деятельности частного сектора, повышению прозрачности и подотчетности, расширению цифровизации и развитию конкурентной среды.

Помимо сосредоточения внимания на иностранных инвестициях в стране, также усилен контроль за эффективным использованием инвестиций, выделяемых государственным предприятиям. Таким образом, в целях улучшения финансового состояния и устойчивости государственных предприятий, управления привлечением финансовых ресурсов, а также внешних долгов на основе эффективных критериев согласно соответствующему распоряжению Президента Ильхама Алиева был создан Азербайджанский инвестиционный холдинг.

Это важное решение, рассчитанное на увеличение профицита государственных предприятий, снижение их зависимости от бюджета, всестороннее развитие свободных

рыночных отношений, расширение частной собственности, ускорение экономического развития на основе управления на более рациональных принципах. Другими словами, с созданием Азербайджанского инвестиционного холдинга в стране запускается единая модель управления, а вместе с этим реализуются меры по улучшению финансового состояния государственных компаний.

Создание Азербайджанского инвестиционного холдинга, являющееся логическим продолжением реформ, проводимых Президентом Азербайджана, положительно влияет на реализацию местных и иностранных инвестиций в республику на прочной основе. Потому что сегодня есть крупные компании, заинтересованные в инвестировании в Азербайджан. Хотя темпы реализации проектов, связанных с пандемией, на данный момент несколько замедлились, их роль в развитии экономики Азербайджана, несомненно, возрастет в постпандемический период. Самое главное, ускорится активное привлечение иностранных инвестиций в экономику.

Азербайджанский фонд поощрения экспорта и инвестиций (AZPROMO) был создан для реализации новаторских целей увеличения экспортного потенциала Азербайджана и привлечения иностранных инвестиций. Фонд активно поддерживает предпринимателей в повышении экспортного потенциала предпринимателей страны, расширении инвестиционных возможностей, поиске потенциальных партнеров и реализации совместных проектов сотрудничества.

Еще одним примером системной и последовательной государственной поддержки развития предпринимательства является портал электронной коммерции Export.az. Портал выполняет миссию создания надежного посредника в деловых отношениях и легкого доступа к мировому бизнесу для предпринимательских субъектов.

На сегодняшний день принято много законов с целью совершенствования правовой базы в сфере предпринимательства и защиты прав предпринимателей. Одним из таких законов, способствующих развитию предпринимательства, является Закон Азербайджанской Республики «О регулировании проверок в сфере предпринимательства и защите интересов предпринимателей», принятый 2 июля 2013 года. Закон отражает цели и принципы проверок, проводимых в сфере предпринимательства, правила организации и проведения, права и обязанности проверяющих органов и должностных лиц, вопросы, связанные с защитой прав и интересов предпринимателей.

Правительство Азербайджана придает большое значение расширению инвестиционной деятельности в стране, улучшению деловой среды, увеличению промышленного производства, развитию ненефтяного сектора. Основными задачами, поставленными в этом направлении, являются увеличение инвестиций, укрепление экспортного потенциала предпринимателей, расширение инвестиционных возможностей, поиск потенциальных партнеров и реализация совместных проектов сотрудничества.

Признание Азербайджана государством со стабильной экономикой в мировом масштабе, а также тот факт, что он является надежным партнером международного сообщества, определили приток инвестиций в нашу страну. В этом вопросе стимулирующую роль сыграла и реализация правительством политики «открытых дверей». Наиболее ярко это проявилось в защите прав и интересов инвесторов, неприкосновенности собственности, создании равных условий для местных и иностранных предпринимателей. Этой цели преследовало принятие законов «Об инвестиционной деятель-

ности», «О защите иностранных инвестиций», «О приостановлении проверок в сфере предпринимательства» и ряда нормативных документов. Кроме того, между правительством Азербайджана и зарубежными странами подписаны многочисленные соглашения о поощрении и взаимной защите инвестиций. Устранено двойное налогообложение между более чем 20 государствами-членами Европейского Союза и нашей республикой.

Можно сделать вывод, что государственная поддержка инвестиций в предпринимательских предприятий и защита в нашей стране еще больше ускоряет их развитие.

* * * *

¹ Левушкина С.В. Государственно-частное партнерство как основа развития долгосрочной устойчивой системы инновационного предпринимательства в России // *Фундаментальные исследования*. – 2016. – № 9-3. – С. 607-614 <https://fundamental-research.ru/ru/article/view?id=40792>

²Механизмы государственной финансовой поддержки в Азербайджане. Kriptoinvest.az 03.12.2019 (Интернет-ресурсы) <https://kriptoinvest.az/2019/12/03/dovletin-maliyye-desteyi-mexanizmleri/> [на азербайджанском языке]

³ Мирзоев Н.С. Направления деятельности предпринимательских субъектов в области зерноводства в Азербайджане. Монография, Баку, 2017 [на азербайджанском языке]

⁴ Самадзаде З. Создаются благоприятные условия для развития малого и среднего предпринимательства. Газета «Экономика», 24.02.2022 (Интернет-ресурсы) <https://iqtisadiyyat.com/az/pages/5/news/1324> [на азербайджанском языке]

⁵ <https://stat.gov.az>

THE ROLE OF STATE SUPPORT IN ACCELERATING INVESTMENT IN ENTREPRENEURSHIP ENTITIES IN AZERBAIJAN

© 2022 Mirzoev Natig Sarhad ogly

PhD on Economy, Associate Professor

Lankaran State University, Lankaran, Azerbaijan

E-mail: mirzoev.n@mail.ru

Improving the business environment in the Republic of Azerbaijan and strengthening state concern for this area are among the priority areas of the state's economic activity. The article examines the activities of various state institutions for the implementation of investments in business entities, the implementation of state support in this direction and increasing its efficiency.

Keywords: investments, entrepreneurship, enterprise, state support, private sector, non-oil sector.

РОЛЬ ТОВАРНОЙ ПОЛИТИКИ В ПОВЫШЕНИИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

© 2022 Мокроусова Марина Николаевна*

магистрант

Самарский государственный экономический университет

E-mail: maripoposa@mail.ru

В статье проведено исследование роли товарной политики в повышении эффективности деятельности предприятий. Подчеркивается, что в современных условиях для осуществления успешной деятельности предприятий важна детально разработанная и продуманная товарная политика, ориентированная на удовлетворение запроса потребителей. В результате исследования определены направления совершенствования товарной политики предприятий, обеспечивающие их гибкое реагирование на меняющиеся потребности рынка, что способствует повышению эффективности их деятельности и конкурентоспособности.

Ключевые слова: товарная политика, предприятие, конкурентоспособность, рынок, эффективность.

Основная цель коммерческой деятельности - получение прибыли за счет удовлетворения потребительского спроса - требует внимания и адекватного реагирования на изменения на рынке. Выбор и продажа продукции необходимы для обеспечения максимально возможного уровня прибыльности; минимизации торговых рисков; стабильности торгового предприятия на рынке и укрепления доверия к нему со стороны других участников рынка. Эффективная коммерческая деятельность обеспечивает стабильное финансовое состояние предприятия и его конкурентоспособность. Все это реализует в себе товарная политика предприятия.

Тщательно разработанная товарная политика компании фокусируется на направлении, в котором сотрудники могут сосредоточить свои усилия на тех областях, в которых они могут быть наиболее эффективными.³ Выбирая правильную политику в отношении продукта, вы можете быть уверены, что не упустите возможности получения прибыли. Деятельность компании должна быть как можно более широкой.

Товарная политика - одна из важнейших составляющих организации, без которой эффективная продажа различных товаров организациями невозможна.² Товарная политика отвечает за разработку линейки продуктов, разработку новых продуктов и отказ от производства продуктов, которые больше не нужны клиентам, а также за разработку новой упаковки и торговых марок. Важной частью деятельности компании является формирование товарной политики в современном контексте и разработке маркетинговой стратегии.

Эффективность компании в современных условиях во многом определяется правильным определением стратегических и тактических целей, объективной оценкой те-

* Научный руководитель – **Яковлев Геннадий Иванович**, доктор экономических наук, профессор.

кующих возможностей и бизнес-среды, а также правильным определением и разработкой продуктовой политики.

Предпринимательская деятельность имеет смысл и эффективна только в том случае, если продукты и услуги, предлагаемые в рамках этой деятельности, востребованы на рынке, отвечают конкретным условиям потребителей и делают бизнес прибыльным. Продукты и услуги являются средством удовлетворения основных потребностей человека и являются наиболее важным звеном в маркетинге. Товарная политика эффективна только в том случае, если основные характеристики продукта соответствуют реальным потребностям людей. Таким образом, определение потребностей потребителей является первым шагом в разработке товарной политики.

Товарная политика – это маркетинговая деятельность, направленная на планирование и организацию мероприятий с целью получения конкурентной прибыли и развития функций продукта, которые делают его привлекательным для потребителей и выгодным для производителей. Из этого следует, что перед тем, как приступить к разработке товарной политики, следует провести анализ конкурирующего рынка, реальных нужд и предпочтений потребителей, а также сопоставить данные исследования с возможностями самой организации.

Основными задачами товарной политики являются:

- определение предложения и ассортимента, требуемых рынком, и обеспечение бесперебойной работы бизнеса;
- своевременная разработка и распространение новых товаров;
- обеспечение качества и конкурентоспособности товаров;
- создание имиджа через ассортимент;
- развитие товарной привлекательности товаров.¹

Дизайн и разработка продукта, а также эффективный маркетинг являются ключевой частью продуктовой политики компании, которая впоследствии определяет ее содержание. Поэтому товарная политика компании должна включать проектирование и разработку оптимального ассортимента продукции, который выгоден производителям и отвечает потребностям потребителей. «В соответствии с этой целью разработка эффективной товарной политики производителями требует решения следующих задач:

- разработка стратегии поведения компании на рынке;
- подбор и оптимизация ассортимента продукции;
- разработка мер по повышению конкурентоспособности ассортимента продукции;
- определение скорости обновления продукции для всего предприятия и для отдельных видов продукции с учетом жизненного цикла продукции;
- определение времени выхода на рынок с новыми продуктами и удаления старых (инновационная политика предприятия);
- определение времени модификации и модернизации товара;
- анализ и прогнозирование перспектив продуктового портфеля;
- оценка реальности и перспектив положения производителя на рынке»⁴.

В итоге, товарная политика влияет на многие сферы производства, тем самым, определяя прибыль компании и ее место на рынке в целом.

Разработка товарной политики не легкий процесс и требует определенных затрат. Существуют целые отделы, которые анализируют рынок, различные статистики и определяют основные задачи и цели товарной политики на сегодняшний день. Наличие квалифицированных кадров в системе товарной политики, способных принимать продуманные и эффективные решения позволяет организации достичь больших успехов в условиях товарной политики и максимизировать доходную часть. Необходимо разработать такую систему товарного ассортимента, которая бы удовлетворяла потребности покупателей и была возможным для осуществления самой компанией, а именно провести полный анализ потенциала компании для реализации тех или иных задач.

Основной целью разработки продуктовой политики является удовлетворение потребностей потребителей с точки зрения выбора, количества, выбора, качества товаров и услуг, и цен.

Товарная политика должна отвечать за следующие области: - разработка и управление ассортиментом продукции; - поддержание конкурентоспособности продукции; - определение лучших товарных позиций (сегментов продукции); - разработка и внедрение стратегий упаковки, маркировки и технического обслуживания.; - наем профессионального персонала.⁵

Таким образом, товарная политика имеет большое значение в развитии любого производственного предприятия. Грамотно разработанная товарная политика позволит производить более эффективные продажи, тем самым увеличивая доходную часть компании. Более эффективная продуктовая политика поможет повысить эффективность и конкурентоспособность предприятий.

* * * *

¹ Нагапетьянц Н.А. Маркетинг в отраслях и сферах деятельности: Учебное пособие/ Нагапетьянц Н.А - М.: Вузовский учебник , 2007. - 272с.

² Николаева М.А. Теоретические основы товароведения: учебник/ Николаева М.А. - М.: Норма, 2016. - 437с.

³ Шаповалов В.А. Управление маркетингом и маркетинговый анализ: - учебное пособие/ Шаповалов В.А. - М: Феникс, 2022. - 156 с

⁴ Записки маркетолога [электронный ресурс] / Режим доступа: <http://www.marketch.ru> дата доступа: 15.12.2022

⁵ Курс лекций по маркетингу [электронный ресурс] / Режим доступа <http://elmk.narod.ru/lek13> дата доступа: 15.12.2022

THE ROLE OF COMMODITY POLICY IN IMPROVING THE EFFICIENCY OF THE ENTERPRISE

© 2022 Mokrousova Marina Nikolaevna

Undergraduate

Samara State University of Economics

E-mail: maripoposa@mail.ru

The article examines the role of commodity policy in improving the efficiency of enterprises. It is emphasized that in modern conditions, for the successful operation of enterprises, a detailed and well-thought-out product policy is important, focused on satisfying the demand of consumers. As a result of the research, the directions of improving the commodity policy of enterprises have been identified, ensuring their flexible response to changing market needs, which contributes to improving the efficiency of their activities and competitiveness.

Keywords: commodity policy, enterprise, competitiveness, market, efficiency.

МОДЕЛЬ ПРОЕКТНО-ПРОЦЕССНОГО ПОДХОДА К УПРАВЛЕНИЮ ПРЕДПРИЯТИЕМ

© 2022 Наугольнова Ирина Александровна

кандидат экономических наук, доцент

Самарский государственный экономический университет

E-mail: naugolnovaia@mail.ru

В статье представлена модель проектно-процессного подхода к управлению предприятием. Описаны преимущества совместного применения проектного и процессного управления.

Ключевые слова: проектно-процессное управление, модель проектно-процессного управления, управление предприятием.

Проектная модель управления уже достаточно успешно функционирует на российских промышленных предприятиях.¹ Сепарирование деятельности предприятия на проекты способствует повышению эффективности их реализации за счет:

- возможности более тщательного мониторинга показателей реализации проекта;
- наделения полномочиями и ответственностью руководителей и исполнителей проекта;
- конкретизации целевых ориентиров для исполнителей;
- др.

Основные сложности, с которыми сталкиваются руководители предприятий при реализации проектного подхода – это неточности при подсчете стоимости проекта. Детали и комплектующие на промышленных предприятиях для разных проектов выполняются в одних и тех же цехах, что усложняет разделение расходов, в особенности трудозатрат между проектами. Если материальные затраты еще можно достаточно точно нормировать исходя из параметрических и количественных характеристик комплектующих, то затраты труда начальников и работников производственных цехов, выполняющих операции для нескольких проектов, обслуживающих цехов достаточно сложно обособить.

В последние десятилетия с целью оптимизации затрат и стандартизации операций на крупных отечественных промышленных предприятиях внедряется бережливое производство – японский подход к управлению производственными процессами, основанный на ликвидации и сокращении всех видов потерь, связанных с излишним расходом сырья, передвижениями, запасами, логистикой и т.д.

Процесс оптимизации цепочек создания ценности в свою очередь лег в основу другого подхода к управлению – процессному.

Процессный подход к управлению предприятием нацелен на повышение эффективности его деятельности за счет преимущественно внутренних ресурсов. По своей сущности он схож с оптимизацией цепочки создания ценности, но подразумевает более детальное описание бизнес-процессов на предприятии, выделение результатов про-

цессов, закрепление ответственных лиц за результаты, назначение руководителей и исполнителей процессов. Процессный подход также основан на методах и принципах ABC-costing и функционально-стоимостного анализа (далее ФСА), что позволяет обособлять затраты на реализацию процессов по различным проектам (видам продукции, работ, услуг).²

Проектный и процессный подходы к управлению промышленным предприятием могут успешно совмещены. Выделение на предприятии отдельных проектов и реализация внутри них процессного подхода к управлению проектами снижает трудоемкость последнего, повышая точность расчетов расходов, рентабельности и других показателей эффективности проекта.

На рисунке 1 представлена базовая схема реализации любого процесса на предприятии.

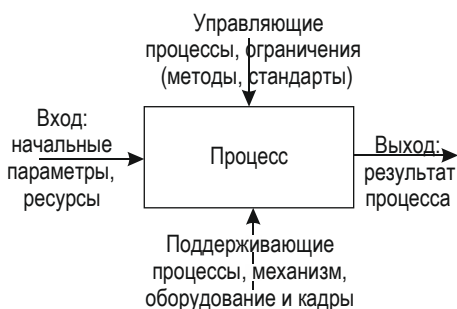


Рис. 1. Базовая схема реализации процесса на предприятии

При описании проекта, обобщенно можно выделить 4 основных процессов его реализации – это:

- процесс инициации проекта, планирования расчетных показателей, целевых ориентиров и т.д.;
- процесс реализации проекта, включающий руководство, мониторинг и контроль;
- процесс управления изменениями;
- процесс сдачи готовой продукции, документального оформления и т.д.

В таком случае модель проектно-процессного подхода к управлению предприятием приобретает следующий вид (рис. 2).

На рисунке отображены связи между описанными процессами реализации проекта. На практике каждый из этих блок детализируется до отдельных операция и выполняемых функций конкретными специалистами, что позволяет достаточно достоверно рассчитать затраты предприятия на выполнение конкретного проекта. Точная калькуляция затрат позволяет обосновать стратегию ценообразования, определить направления совершенствования процессов с целью повышения конкурентоспособности продукции и предприятия на рынке.

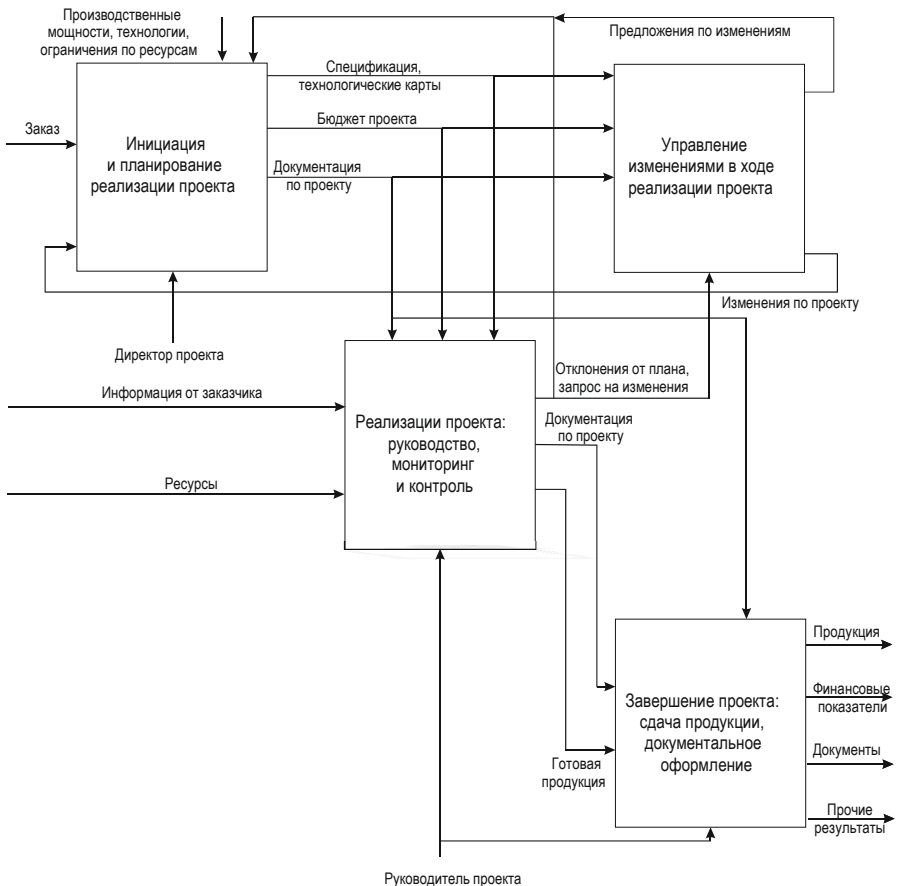


Рис.2. Модель проектно-процессного управления предприятием

¹ Жабин А.П. Использование инструментов проектно-процессного подхода в управлении затратами на предприятиях малого и среднего бизнеса в условиях усиливающейся рыночной конкуренции / Жабин А.П., Волкодавова Е.В. - Экономические науки. - 2020. - № 184. - С. 71-76

² Наугольнова И.А. Возрастание актуальности внедрения процессного управления на российских предприятиях в новых геополитических условиях / Наугольнова И.А. - Наука XXI века: актуальные направления развития. - 2022. - № 1-1. - С. 389-391

A MODEL OF A PROJECT-PROCESS APPROACH TO ENTERPRISE MANAGEMENT

© 2022 Naugolnova Irina Alexandrovna
Candidate of Economics, Associate Professor
Samara State University of Economics
E-mail: naugolnovaia@mail.ru

The article presents a model of the project-process approach to enterprise management. The advantages of the joint application of project and process management are described.

Keywords: project-process management, model of project-process management, enterprise management.

ОСНОВНЫЕ МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

© 2022 Носов Михаил Александрович

аспирант

Самарский государственный экономический университет

E-mail: nosovmikhail94@gmail.com

© 2022 Пименова Елена Михайловна

кандидат экономических наук, доцент

Самарский государственный экономический университет

E-mail: pimenova-elena@rambler.ru

В статье рассмотрены основные методические подходы к оценке экономической эффективности деятельности предприятия. Исследована система показателей оценки эффективности (характеризующих темпы развития компании и характеризующих уровень доходности). Представлена система показателей, позволяющая провести оценку эффективности по трем ее элементам и по трем видам деятельности компании.

Ключевые слова: эффективность, метод оценки, экономичность, продуктивность, результативность.

Эффективность – объективная категория экономики, ключевая характеристика деятельности предприятия¹. В экономической литературе под эффективностью чаще всего понимают соотношение эффекта (результата) и затрат либо эффекта и ресурсов². Но есть и такая точка зрения, согласно которой эффективность – это получение дохода (прибыли) на основе учета комплекса экономических и природных условий; это степень использования возможностей выпуска продукции, производственного капитала предприятия³.

Единая методика оценки эффективности работы предприятия в России пока не разработана. Предлагаемые различными экономистами методики, в принципе, не противоречат, а в некоторых случаях даже дополняют друг друга, рассматривая деятельность предприятия с различных сторон. Изучив существующие концепции, авторы статьи могут выделить следующий список подходов, которые наиболее полно отражают показатели экономической эффективности предприятия и акцентируют внимание на все аспекты работы предприятия:

1. Метод «Семейство показателей»: позволяет оценить предприятие как целостную и динамичную систему, при этом анализируются не только текущие, но перспективные результаты деятельности организации. Оценка эффективности проводится с различных позиций (потребителя, инвестора, работника или руководителя). При проведении анализа могут использоваться разные показатели, все зависит от целей и задач анализа, а также от отрасли в которой функционирует предприятие.

2. Структурный подход Куросавы: при проведении анализа учитывается структура предприятия. Для оценки используются не только экономические показатели организации, но и отрасли, к которой она относится – это и позволяет не только рассчитать некоторые взаимосвязанные показатели на основе имеющихся данных, но и рассмотреть прогнозные выкладки.

3. Метод «Подход Лоурола» изучает эффективность как меру того, насколько экономично и результативно предприятие выполняет некоторые задачи: ставятся цели, достигается результативность и экономичность, сопоставимость и используются прогрессивные тенденции.

4. Способ экспресс-оценки эффективности дает обзор деятельности предприятия и помогает оценить его финансово-экономическое состояние.

5. Способ межфирменных сравнений (МФС) осуществляется путем сравнения экономических показателей предприятия с аналогичными предприятиями этой же отрасли. Как правило, анализируются частные показатели эффективности, финансовые коэффициенты и некоторые общие показатели. Данный вид анализа показывает, насколько отличается эффективность деятельности предприятия от аналогичных ему в отрасли.

Исследование теоретических и прикладных аспектов оценки эффективности деятельности предприятия позволяет сделать вывод, что действующие методики оценки не в полной мере соответствуют потребностям пользователей: до сих пор не сформулирована единая система показателей, комплексно (а, значит, максимально точно и достоверно) характеризующая эффективность, в связи с чем актуальность поднимаемой тематики достаточно высока и не подлежит оспариванию. Некоторые российские экономисты предлагают использовать общеизвестные подходы к анализу эффективности деятельности предприятия (PEST-анализ, SWOT-анализ, матрицы БКГ и Мак-Кинси и другие). Все вышеперечисленные методы определяют различные показатели, позволяющие проводить анализ эффективности и различные пространственно-временные сопоставления. Так, по мнению Фридмана А.М. оценку эффективности деятельности предприятия можно проводить с использованием совокупности относительных показателей, рассчитываемых на основе бухгалтерской отчетности предприятия, а, значит, по своей природе являющихся финансовыми. В основе данной совокупности значится показатель рентабельности⁴. Но очевидно, что для оценки эффективности недостаточно использование только показателей рентабельности. Практика показывает, что их необходимо использовать в системе с показателями платежеспособности, ликвидности, деловой активности, благодаря чему результаты анализа будут наиболее наглядными, полными и точными.

Собственный опыт аналитической работы позволяет авторам статьи признать: в настоящий момент наиболее удобной для оценки эффективности является система показателей, предложенная Г.В. Савицкой⁵ (рис. 1). Данный подход объединяет в себе оценку эффективности деятельности предприятия и оценку его основных экономических показателей, т.е. два направления из экспресс-оценки. Таким образом, результаты проведенного анализа будут максимально точными и достоверными.

1. Показатели, характеризующие темпы развития

- темпы прироста активов, объема продаж, прибыли, собственного капитала и др.

2. Показатели, характеризующие уровень доходности предприятия

- показатели рентабельности;
- показатели деловой активности (финансовые и нефинансовые).

Рис. 1. Показатели эффективности деятельности предприятия

Главное достоинство данной системы показателей эффективности над системами показателей, предлагаемыми другими авторами: показатели рентабельности не рассматриваются обособленно; их рассматривают в тесной связке с показателями деловой активности, что в условиях рынка является актуальным.

Эффективность – основной индикатор результатов деятельности предприятия, его развития. Исследование экономической литературы позволило выделить три элемента эффективности: экономичность, продуктивность, результативность. Объектами оценки эффективности выступают три вида деятельности предприятия: операционная (текущая), инвестиционная, финансовая. Тожество каждого элемента эффективности отдельным видам деятельности предприятия несомненно. На рис. 2 представлены основные показатели оценки эффективности по трем элементам и по трем видам деятельности компании.

Элемент эффективности - экономичность	Элемент эффективности - продуктивность	Элемент эффективности - результативность
<ul style="list-style-type: none">• Операционная деятельность (цена приобретения единицы ресурса: труд, материалы и т.д.)• Инвестиционная деятельность (цена создания единицы производственной мощности)• Финансовая деятельность (цена привлечения капитала)	<ul style="list-style-type: none">• Операционная деятельность (материалоотдача, производительность труда, фондоотдача)• Инвестиционная деятельность (рентабельность инвестированного капитала)• Финансовая деятельность (рентабельность капитала)	<ul style="list-style-type: none">• Операционная деятельность (целевые значения операционной прибыли и денежного потока)• Инвестиционная деятельность (динамика роста чистых активов)• Финансовая деятельность (динамика роста справедливой стоимости)

Рис. 2. Виды деятельности предприятия и индикаторы их эффективности

Применение совокупной оценки эффективности деятельности позволит повысить результативность и продуктивность текущей, финансовой и инвестиционной деятельности предприятия, а, следовательно, максимизировать прибыль как основной результат эффективности деятельности, обеспечивающей потребности самой организации и ее работников⁶.

* * * *

¹ Болдырева, Н.П. Сущность эффективности развития промышленных предприятий в рыночных условиях и ее основные виды // Наукоедение: интернет-журнал. – 2016. – Т. 7, № 6.

² Демченко З. А., Быковский Е. И. Экономическая эффективность предприятия: понятие, сущность показатели, способы определения // Наука 21 века : сб. науч. ст. – 2016. – С. 141–145.

³ Шашина О. Ю. Анализ понятия «эффективность» производства, как одно из наиболее важных направлений развития предприятия // Архивариус. – 2015. – Т. 1, № 3 (3). – С. 65–69.

⁴ Фридман, А.М. Финансы организации (предприятия): учебник / А. М. Фридман. – М.: ИТК «Дашков и К°», 2017. – 488 с.

⁵ Савицкая, Г.В. Показатели финансовой эффективности предпринимательской деятельности: обоснование и методика расчета // Экономический анализ: теория и практика – 2017. – № 39 (294). – С. 14-22.

⁶ Зубкова, Т.А. Современные подходы к оценке эффективности деятельности организации // Таврический научный обозреватель. – 2017. - №3 (20). – С. 59-63.

THE MAIN METHODOLOGICAL APPROACHES TO ASSESSING THE EFFECTIVENESS OF THE ENTERPRISE

© 2022 **Nosov Mikhail Aleksandrovich**

Postgraduate Student

Samara State University of Economics

E-mail: nosovmikhail94@gmail.com

© 2022 **Pimenova Elena Mikhailovna**

Candidate of Economics, Associate Professor

Samara State University of Economics

E-mail: pimenova-elena@rambler.ru

The article discusses the main methodological approaches to assessing the economic efficiency of an enterprise. The system of performance evaluation indicators (characterizing the pace of development of the company and characterizing the level of its profitability) is investigated. A system of indicators is presented that allows evaluating the effectiveness of its three elements and three types of company activities.

Keywords: efficiency, evaluation method, cost-effectiveness, productivity, efficiency.

КЛЮЧЕВЫЕ ПРОБЛЕМЫ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В ТЕКУЩИХ ГЕОПОЛИТИЧЕСКИХ УСЛОВИЯХ

© 2022 Павлов Илья Борисович*

аспирант

Самарский государственный экономический университет

E-mail: samtissot2013@gmail.com

В статье рассматриваются различные действия в отношении России, в основном связанные с принятием санкций, сказывающихся на экономике страны, ее промышленности, различных компаниях, а также возникшие проблемы и возможные источники стратегического развития промышленных предприятий. Отмечается, что на устойчивое развитие государства влияет, в первую очередь, экономика, поэтому ограничение или ликвидация экономических связей с другими странами, которые подразумевают санкции, становятся сильным инструментом воздействия.

Ключевые слова: промышленное предприятие, санкции, инфляция, экономический кризис, геополитическая обстановка.

С тридцатых годов прошлого столетия никакая экономика, аналогичная по масштабам российской, не подвергалась такому широкому спектру коммерческих ограничений, как те, что были введены в ответ на вторжение в Украину¹.

Санкции запада, введенные в отношении России, негативно сказались на промышленном секторе экономики.

Последние несколько месяцев наша экономика учится жить в новых условиях - условиях жестких антироссийских санкций и ухода с отечественного рынка зарубежных компаний. Когда нарушились логистические цепочки, возник дефицит иностранных товаров, цены резко скакнули вверх, особенно остро стала ощущаться импортная зависимость. На первый план вышел вопрос импортозамещения. Вопрос замены зарубежной продукции и поиска отечественных аналогов из бумажного тренда превратился в настоящую необходимость².

На некоторые российские компании, которые начали реализацию политики импортозамещения после введения санкций 2014 года, нынешняя ситуация оказала минимальное влияние.

Участники рынка и эксперты уверены, что для России открылась возможность восстановить мощности, которых страна лишилась после распада СССР и в ходе экономических реформ последних 30 лет².

Россия является одним из основных поставщиков сырой нефти, зерновых культур, удобрений, металлов, древесины и др. Отечественные сырьевые компании тесно интегрированы в глобальный рынок. Санкции в их отношении имеют глобальный экономический эффект. Негативные последствия отразились не только на показателях де-

* Научный руководитель – **Наугольнова Ирина Александровна**, кандидат экономических наук, доцент.

тельности компаний и ВВП страны, но и на макроэкономических показателях европейских стран.

Несмотря на существенное отставание от ведущих держав, Россия занимает 11е место по величине экономики. Ее роль в качестве главного экспортера сырьевых ресурсов дает ей структурно значимое положение. Сопоставимое место на рынках металла, энергетики, сельскохозяйственной продукции занимают такие страны, как Австралия, Канада и США¹.

Во втором полугодии, по оценкам экспертов, санкционная политика европейских стран проявится в большей степени, повысятся риски, связанные с загрузкой производственных мощностей, импортом комплектующих, сырья и недопоставкой оборудования на предприятиях.

В большей степени пострадали и продолжают нести дополнительные убытки компании, занимающиеся внешнеэкономической деятельностью. Отключение банков от системы SWIFT, угроза «вторичными» санкциями существенно затруднили международные переводы. Укрепление рубля сказались на снижении доходов экспортных компаний.

Специалисты выделяют три наиболее пострадавших от санкций отрасли – химическое производство, резиновые и пластмассовые изделия, производство автотранспортных средств³.

В течение нескольких месяцев промышленным компаниям приходится адаптироваться под новые условия рынка.

Общероссийская статистика показывает, что и в обрабатывающей промышленности увеличивается число пострадавших компаний от санкций, контрсанкционных ограничений, укрепившегося рубля. Промышленные компании сильно зависимы от импортных комплектующих. Нарушение и обрыв глобальных цепочек создания ценности привели к удорожанию логистики.

Рецессия экономики незамедлительно отрицательно сказалась на покупательском спросе, платежеспособности населения, что сдерживает планы компаний по увеличению выпуска продукции.

С целью поддержания экономики и повышения экономической активности населения и компаний страны ЦБ РФ оперативно снижает процентную ставку, что должно поддержать производство и спрос.

Государство активно способствует налаживанию новых международных экономических связей с дружественными странами, способствует переходу к осуществлению международных платежей в рублях и валютах стран-партнеров.

Существенные риски сохраняются в нефтегазовом секторе экономики, несмотря на высокий уровень доходов сырьевых компаний в 2022 г., связанных с повышенным спросом со стороны Европы по причине заполнения хранилищ, увеличением поставок газа в Китай, Индию. В конце 2022 г. – начале 2023 г. вступит в силу эмбарго на поставку нефти и производных продуктов в страны Европы. Эта мера может привести к снижению поставок нефти и ее добычи, если не будут найдены альтернативные варианты³.

Основные факторы, сдерживающие развитие бизнеса в России, в частности промышленности, на современном этапе представлены на рисунке.

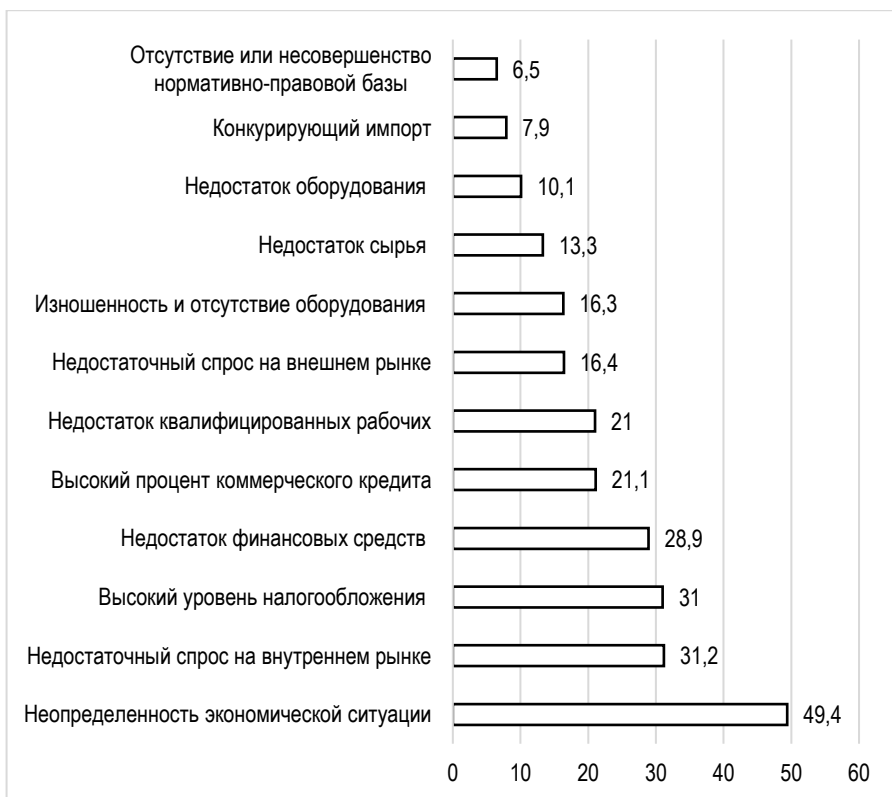


Рис. Факторы, ограничивающие ведение бизнеса в апреле 2022 г. по промышленности в целом*

* О ситуации в промышленности в апреле-мае 2022 // Комментарии о государстве и бизнесе. Центр развития НИУ ВШЭ. № 424. 20 мая 2022 г. С. 1-13.

Как видно, наиболее существенными факторами, ограничивающими ведение бизнеса, являются неопределенность экономической ситуации, недостаточный спрос на внутреннем рынке и недостаточность финансирования.

Индекс предпринимательской уверенности в апреле 2022 г. составил в целом по промышленности составил (без снятой сезонности) -1,7. Однако в годы кризисов 2008 г., 2014-2015 гг. и 2020 г., индекс предпринимательской уверенности падал до -16,6, -7,6, и -7,9, соответственно.

Ситуация в промышленности РФ в марте-апреле 2022 г. показала, что резкого падения промышленного производства не произошло. Однако ситуация остается неясной, по оценкам экспертов после мая 2022 г. может начаться спад⁵.

В сложившейся ситуации сделать достоверные прогнозы относительно дальнейшего развития российской экономики в целом и промышленности не представляется возможным.

Эксперты теоретически предполагают, что будет реализована «китайская» модель развития экономики, основанная на привлечении иностранных инвестиций из дружественных стран и развитии имеющихся у российских компаний преимуществ.

По-прежнему остается острая потребность в уходе от сырьевой экономики к экономике, основанной на предприятиях обрабатывающей промышленности, в том числе высокотехнологичной.

Сложившаяся ситуация на мировом рынке создала все условия для осуществления структурной перестройки российской экономики.

Однако для этого экономика нуждается в государственной поддержке на федеральном и региональном уровнях и реализации антикризисных мер в отношении промышленного сектора РФ.

* * * *

¹ Финансы и развитие. Ежеквартальный журнал Международного валютного фонда. Июнь 2022. №59. С. 22-25

² Промышленная перенастройка (2022). URL: <https://www.kommersant.ru/doc/5327375>

³ Резванова А. «Число отраслей, где проблемы связаны с санкциями, увеличивается»: что ждет промышленность Татарстана? (2022) URL: <https://kazanfirst.ru/articles/589493>

⁴ О ситуации в промышленности в апреле-мае 2022 // Комментарии о государстве и бизнесе. Центр развития НИУ ВШЭ. № 424. 20 мая 2022 г. С. 1-13.

⁵ Баранова Н.А., Субботина Т.Н. Проблемы промышленных предприятий в условиях геополитического кризиса и санкционных ограничений // Экономика и бизнес: теория и практика. 2022. № 5-1 (87). С. 80-84.

KEY PROBLEMS OF INDUSTRIAL ENTERPRISES IN THE CURRENT GEOPOLITICAL CONDITIONS

© 2022 Pavlov Ilya Borisovich

Graduate Student

Samara State University of Economics

E-mail: samtissot2013@gmail.com

Various actions against Russia are considered, mainly related to the adoption of sanctions that affect the country's economy, its industry, various companies, as well as the problems that have arisen and possible sources of strategic development of industrial enterprises. It is noted that the sustainable development of the state is influenced, first of all, by the economy, therefore, the restriction or elimination of economic ties with other countries, which imply sanctions, become a strong tool of influence.

Keywords: industrial enterprise, sanctions, inflation, inflation, geopolitical situation.

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ И ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ КЛИЕНТСКОЙ УДОВЛЕТВОРЕННОСТИ УСЛУГАМИ ЦЕНТРА ЗАНЯТОСТИ НАСЕЛЕНИЯ

© 2022 Полянская Наталья Вадимовна

кандидат экономических наук, доцент,
зав. кафедрой региональной экономики и управления
Самарский государственный экономический университет
E-mail: polynskova@mail.ru

© 2022 Уланова Полина Сергеевна

студент
Самарский государственный экономический университет
E-mail: ulanova1.pol@gmail.com

В статье проводится оценка эффективности деятельности Государственного казенного учреждения Самарской области «Управляющий центр занятости населения», посредством анализа ситуации на рынке труда городского округа Самара, рассматриваются предоставляемые им услуги и анализируется клиентская удовлетворенность данными услугами. Представлен анализ сложившегося общественного мнения относительно работы данной государственной структуры и сформированы рекомендации по популяризации услуг ГКУСО УЦЗН среди жителей г.о. Самара.

Ключевые слова: рынок труда, содействие занятости, Центр занятости населения, клиентская удовлетворенность, эффективность, популяризация ЦЗН, Самарская область.

Трудовые ресурсы оказывают значительное влияние на экономическое развитие как городов и регионов, так и страны в целом. Эффективное использование данных ресурсов – одна из первостепенных задач любой территории, что делает политику содействия занятости необходимой. Ее осуществление производится в том числе и через Центры занятости населения, которые осуществляют работу с безработными гражданами напрямую, что обуславливает высокое значение эффективности их работы. Немалую роль играет и общественное мнение, сложившееся у населения, относительно работы данной государственной структуры, так как негативный настрой и не информированность могут привести к недоиспользованию трудовых ресурсов территории.

Государственное казенное учреждение Самарской области «Управляющий центр занятости населения» является важным посредником между работодателем и человеком, находящимся в поиске работы. Предоставляя ряд необходимых услуг, Центр занятости направляет безработных граждан и сопровождает их на всем пути поиска работы. Но, вопреки данному фактору, многие люди предпочитают самостоятельный поиск работы, который часто не завершается успешно.

Задачами данного исследования является выявление причин данной тенденции, посредством анализа ситуации на рынке труда, предоставляемых центром занятости

услуг и клиентской удовлетворенности данными услугами, а также формирование рекомендаций по популяризации ГКУСО УЦЗН.

В настоящее время численность официально зарегистрированных в ГКУСО УЦЗН безработных граждан снижается. Резкий скачок численности безработных граждан во втором квартале 2020 года можно объяснить началом пандемии COVID19, в последнее время данный показатель примерно сравнился с допандемийным, как и уровень официальной безработицы к численности населения в трудоспособном возрасте и напряженность на рынке труда. Количество вакансий, находящихся в городском банке данных ГКУСО ЦЗН, ед. стабильно увеличивалось (за исследуемый период прирост составил 96%)¹ (см. табл. 1).

Таблица 1

Динамика показателей, характеризующих ситуацию на рынке труда г.о. Самара, по кварталам за 2020-2022 годы*

Показатель	2020				2022		
	I	II	III	IV	I	II	III
Число официально зарегистрированных безработных, чел.	3 697	20 869	26 987	16 148	3 372	3 739	3 738
Количество вакансий, находящихся в городском банке данных ГКУСО ЦЗН, ед.	9 989	10 930	15 626	12 894	17 531	19 815	20 234
Уровень официальной безработицы в г.о. Самара к численности населения в трудоспособном возрасте, %	0,57	3,24	4,20	2,51	0,52	0,58	0,58
Напряженность на рынке труда	0,4	2,1	2,1	1,3	0,2	0,2	0,2

* Составлено авторами на основе: Официальный сайт Администрации городского округа Самара [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.samadm.ru/city_life/ekonomika-i-finansy/employment/the-labour-market-of-samara/ (дата обращения 25.10.2022 г.).

Положительная динамика основных показателей, характеризующих ситуацию на рынке труда городского округа Самара, обуславливается активной деятельностью ГКУСО ЦЗН, направленной на содействие занятости населения. В 2022 году совместно с Администрацией городского округа Самара проводились²:

- регулярный мониторинг имеющихся вакансий;
- поддержка субъектов МСП в форме предоставления широкого спектра услуг (бухгалтерские и юридические услуги, проведение консультаций по вопросам кредитования и пр.);
- заключение с предприятиями и организациями договоров по организации общественных работ и стажировке выпускников в целях приобретения опыта работы (101 договор, 117 участников на 01.10.2022);

– проведение заседаний по вопросам предоставления финансовой помощи на открытие собственного дела (рассмотрено предложений – 117, одобрено бизнес-планов – 101 на 01.10.2022);

– выявление работников и хозяйствующих субъектов, осуществляющих деятельность без надлежащей регистрации (вследствие заключено 611 трудовых договоров и оформлено деятельность 3 855 хозяйствующих субъектов на 01.10.2022).

Необходимо также отметить, что комплекс предоставляемых Центром занятости услуг охватывает большой круг потребностей человека на всем пути трудоустройства. Любой посетитель может получить³:

- помощь в составлении резюме;
- психологическую помощь, в том числе в социальной адаптации;
- финансовую помощь при организации собственного дела в размере 100 тысяч рублей, а также помощь в составлении бизнес-плана;
- возможность переобучения или повышения квалификации;
- возможность посетить учебные семинары, мотивационные тренинги, курсы для безработных граждан, имеющих профессиональное образование, профориентационные навигации, клуб занятой молодежи самарской области;
- возможность принять участие в оплачиваемых общественных работах;
- содействие в переезде вместе с членами семьи другую местность для трудоустройства по направлению органов службы занятости.

В целях оценки удовлетворенности предоставляемыми в ГКУСО УЦЗН услугами рассмотрим также результаты опроса 605 граждан – получателей услуг в рамках жизненной ситуации «Трудоустроиться через Центр занятости населения», проведенных в рамках мониторинга внедрения национальной социальной инициативы на территории Самарской области (НСИ)⁴. Наибольшую долю в числе респондентов в начале периода (первый и второй квартал 2022 года) занимали посетители в возрасте от 25 до 44 лет (28,8% в первом квартале и 30,5% во втором), в третьем же квартале преобладали посетители возрастной группы 30-34 года.

Таблица 2

Динамика частоты обращения посетителей за услугами в ГКУСО УЦЗН в 2022 году, %*

	I квартал	II квартал	III квартал
Регистрация в качестве безработного	87,3	38,5	40
Поиск работы (любой)	27,3	19	22,5
Поиск работы по специальности	52,7	31	25,5
Пройти тестирование	2,9	0,5	1,5
Узнать об имеющихся вакансиях	37,1	1,5	9,5
Узнать результат поиска работы	15,6	0,5	5
На обучение (курсы)	13,6	3	20
Другое	0	19,5	0,5

* Составлено авторами на основе: Мониторинг ключевых показателей эффективности мероприятий по внедрению Национальной социальной инициативы на территории Самарской области. СГЭУ, Самара. 2022 г.

Можно отметить, что на протяжении всего исследуемого периода наиболее часто в Центр занятости обращались с целью регистрации в качестве безработного, второе место по частоте обращения занимает поиск работы по специальности (см. табл. 2).

Высокую удовлетворенность посетителей ЦЗН получением услуг подтверждает то, что во всех периодах респонденты отмечали, что получили услугу «Очень легко» или «Скорее легко». Также большинство респондентов отвечали, что с высокой вероятностью порекомендуют данное учреждение знакомым в сходной жизненной ситуации. В последнем квартале наиболее высокий уровень удовлетворенности вызвали следующие аспекты получения услуги:

- профессионализм / квалификация персонала;
- доброжелательность / вежливость персонала;
- понятность процесса получения услуги;
- комфортность пребывания в помещении.

На основе результатов опроса были рассчитаны ключевые показатели эффективности внедрения НСИ в Самарской области. Такими показателями являются: Индекс удовлетворенности граждан услугами центров занятости населения (CSI), Интегральный показатель клиентских усилий по получению услуги (CES) и Индекс приверженности потребителей (NPS)⁵ (см. табл. 3).

Таблица 3

**Динамика ключевых показателей эффективности внедрения НСИ
в ГКУ СО ЦЗН г.о. Самара***

Ключевой показатель эффективности	Текущие значения КПЭ					Целевое значение КПЭ на 2024 год
	Мониторинг ноябрь 2021 (онлайн-опрос)	Мониторинг декабрь 2021 (очное анкетирование)	Мониторинг 1 кв. (май) 2022 (очное анкетирование)	Мониторинг 2 кв. (июль) 2022 (очное анкетирование)	Мониторинг 3 кв. (сентябрь-октябрь) 2022 (очное анкетирование)	
CSI - Индекс удовлетворенности граждан услугами центров занятости населения	3,19	3,01	3,19	2,73	2,91	3,6
CES - Интегральный показатель клиентских усилий по получению услуги	76,92	40,5	45,6	34	51,6	30
NPS - Индекс приверженности потребителей (Вероятность того, что организацию порекомендуют другому человеку)	27,78	16,3	16,6	-2,5	18	-

* Составлено авторами на основе: Мониторинг ключевых показателей эффективности мероприятий по внедрению Национальной социальной инициативы на территории Самарской области. СГЭУ, Самара. 2022 г.

За исследуемый период данные показатели не имеют четко прослеживаемой динамики, однако можно отметить, что их значения значительно превышают базовые, а в случае показателя CES превышают и целевые, что говорит о результативности совершенствования сервиса.

Исследование показывает, что Государственное казенное учреждение Самарской области «Управляющий центр занятости населения» ведет продуктивную и эффективную деятельность, что должно являться основой формирования лояльного общественного мнения и, следственно, привлечению граждан, находящихся в поиске работы, однако общественное мнение является противоположным. Значительная часть жителей полагается в поиске работы исключительно на себя, особенно данное утверждение касается молодых людей, которые часто даже не задумываются о посещении Центра занятости, хотя люди, принадлежащие данной возрастной группе, находятся в поиске работы достаточно часто, так как трудоустраиваются после окончания обучения.

Причиной данного феномена в том числе можно считать не информированность населения о деятельности Центра занятости. Неизвестный государственный орган преждевременно вызывает недоверие у граждан, а отсутствие его широкого продвижения является причиной того, что люди даже не рассматривают трудоустройство через ЦЗН, что можно подтвердить рассмотренной статистикой, а именно тем, что наиболее популярной услугой среди респондентов является «регистрация в качестве безработного».

На основе данного исследования были сформулированы предложения популяризации услуг ГКУСО УЦЗН среди жителей г.о. Самара:

- создание отдельного сайта Центра занятости в сети Интернет;
- проведение мероприятий по информированию об услугах Центра занятости в высших учебных заведениях;
- проведение рекламной компании Центра занятости в социальных сетях;
- создание единого информационного ресурса, предоставляющего исчерпывающую информацию обо всех услугах Центра занятости и возможностях обратившихся в него людей.

Основным результатом мероприятий является создание положительного образа ЦЗН среди граждан и информирование о его услугах людей, которые ранее никогда не задумывались о его посещении.

Таким образом, на основе проведенного анализа было выявлено, что деятельность Государственного казенного учреждения Самарской области «Управляющий центр занятости населения» является эффективной и результативной. Число зарегистрированных безработных имеет положительную динамику, как и число вакансий, находящихся в городском банке. Услуги исследуемого Центра занятости охватывают большой круг потребностей человека при поиске работы, а большинство посетителей удовлетворены качеством их предоставления и готовы рекомендовать посетить данное учреждение. С целью привлечения новых посетителей в данный ЦЗН разумно осуществлять проведение мероприятий, направленных на информирование населения о доступных им услугах.

* * * *

¹ Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Самарской области – Режим доступа: https://samarastat.gks.ru/main_indicators (дата обращения 01.11.2022 г.).

² Официальный сайт Администрации городского округа Самара [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.samadm.ru/city_life/ekonomika-i-finansy/employment/the-labour-market-of-samara/ (дата обращения 25.10.2022 г.).

³ Интерактивный портал службы занятости населения Самарской области [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.samaratrud.ru/services/forcitizen> (дата обращения 28.10.2022 г.).

⁴ Мониторинг ключевых показателей эффективности мероприятий по внедрению Национальной социальной инициативы на территории Самарской области. СГЭУ, Самара. 2022 г.

⁵ Национальная социальная инициатива – Режим доступа: <https://asi.ru/social/nsi/> (дата обращения 31.10.2022 г.).

EFFICIENCY ASSESSMENT AND WAYS TO IMPROVE CUSTOMER SATISFACTION WITH THE CENTER'S SERVICES EMPLOYMENT OF THE POPULATION

© 2022 Polyanskova Natalia Vadimovna

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Head of the Department of Regional Economics and Management
Samara State University of Economics
E-mail: polynskova@mail.ru

© 2022 Ulanova Polina Sergeevna

Student
Samara State University of Economics
E-mail: ulanova1.pol@gmail.com

The article evaluates the effectiveness of the State State Institution of the Samara region «Managing Employment Center» by analyzing the situation on the labor market of the Samara city district, examines the services provided by them and analyzes customer satisfaction with these services. The analysis of the prevailing public opinion regarding the work of this state structure is presented and recommendations are formed to popularize the services of GKUSO UTSN among the residents of the city of Samara.

Keywords: labor market, employment promotion, employment center, customer satisfaction, efficiency, promotion of TSN, Samara region.

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ В НЕФТЕПЕРЕРАБАТЫВАЮЩЕЙ ОТРАСЛИ: РИСКИ И ПУТИ РЕШЕНИЯ

© 2022 Попов Денис Евгеньевич

аспирант

Самарский государственный экономический университет

Email: den19_90@mail.ru

© 2022 Попова Елена Евгеньевна

кандидат экономических наук

Самарский государственный экономический университет

E-mail: alporowa@mail.ru

В работе проведен анализ актуальных проблем импортозамещения в нефтеперерабатывающей отрасли; выявлены риски параллельного импорта, положительные и отрицательные моменты импортозамещения. Определены пути снижения рисков и решения основных проблем в этой области.

Ключевые слова: импортозамещение, оборудование нефтеперерабатывающей отрасли, параллельный импорт, управление рисками.

За последние несколько лет, в период с 2019г. по настоящее время весь мир сталкивается с глобальными проблемами, которые имеют серьезные негативные экономические последствия, как для отдельных стран, так и для всего мирового сообщества.

Пандемия новой коронавирусной инфекции COVID-19 с режимом всеобщей изоляции нанесла экономике России только в 2020г. ущерб в размере почти 1 трлн. Руб., что в 1.4 раза больше, чем урон от всех остальных заболеваний (по данным Роспотребнадзора)¹. Как следствие произошло снижение ВВП, падение доходов населения, рост безработицы. Были затронуты практически все отрасли промышленности, но более всего пострадал туризм и нефтяная отрасль, в связи с падением спроса на энергоносители, прекращения авиасообщения между городами России и другими странами. Несмотря на поддержку, со стороны государства, многие субъекты малого и среднего предпринимательства не смогли выдержать финансовую нагрузку и были вынуждены прекратить свою деятельность. На крупных нефтеперерабатывающих заводах России, таких как «Куйбышевский нефтеперерабатывающий завод», «Новокуйбышевский нефтеперерабатывающий завод», «Сызранский нефтеперерабатывающий завод» были остановлены целые цеха и установки, ввиду отсутствия спроса на конечный продукт в прежних объемах, что, несомненно, привело к падению цен и спроса на нефтепродукты, а как следствие упущенную прибыль в бюджете страны.

В 2022г. не успев оправиться и восстановить экономические показатели, Россия была вынуждена столкнуться с новым вызовом, а именно «Специальной Военной Операцией», проходящей на территории соседнего государства – Украина.

В связи с тем, что множество Европейских и Американских компаний покинули рынок РФ, нарастает общая тенденция возникновения рисков дефицита товаров, критически необходимых для функционирования ключевых предприятий страны, таких как оборонная промышленность, нефтеперерабатывающая и нефтедобывающая промышленность, сельское хозяйство, медицина и здравоохранение. Эти негативные явления уже отражаются на экономике страны и, в дальнейшем, могут иметь глобальные негативные последствия. Данная проблема затронула как частных лиц, так и бизнес в целом, поэтому актуальна как на текущий момент, так и в долгосрочной перспективе. Это вызывает необходимость в проведении риск-анализа деятельности компаний ключевых отраслей для осуществления превентивных мер и потенциального устранения еще не возникших угроз.

Основными видами деятельности в структуре ВВП России являются добыча полезных ископаемых, обрабатывающие производства, а также торговля оптовая и розничная, согласно данных Росстата за 2021 г.² (см. Рисунок). Соответственно существенное падение этих показателей скажется на ВВП, а как следствие, на общем благополучии экономики в целом.

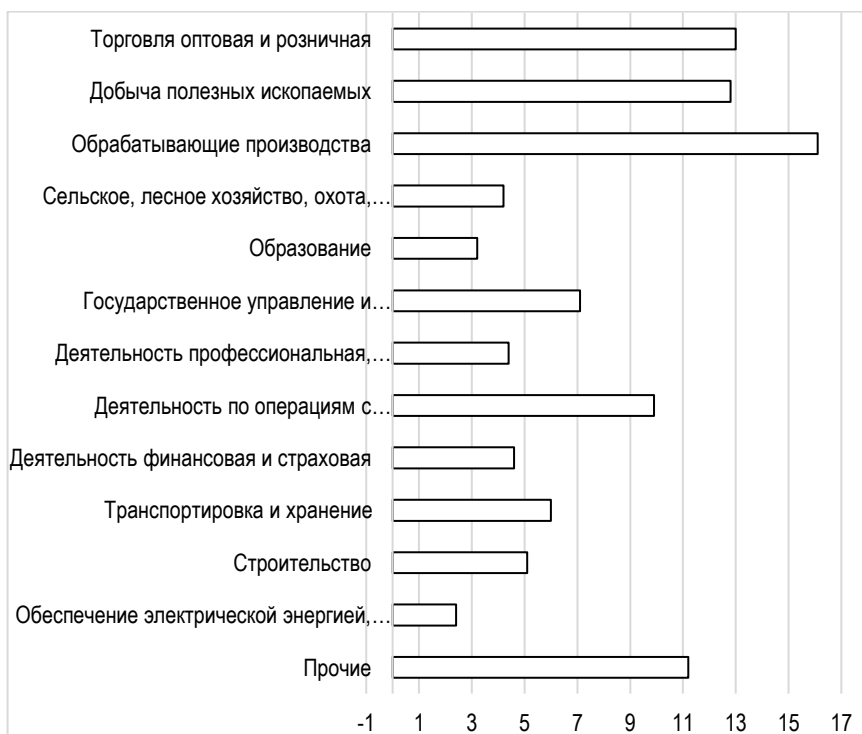


Рис. Структура валового внутреннего продукта России по отраслям экономики в 2021 году (интерпретация данных в %, согласно нижней шкале)

* Составлено авторами на основе данных Росстата.

Уровень интеграции импортных товаров в этих отраслях промышленности на данный момент очень велик. Ввиду невозможности поставок оборудования, а также запасных частей к нему, в рамках введенных Западом санкций, современная Россия столкнулась с экономическими, а в перспективе и экологическими рисками. Сложное технологическое оборудование, контрольно-измерительные приборы, электротехнические оборудование европейских брендов не имеют Российских аналогов и не могут быть заменены в необходимом объеме в настоящее время и в ближайшем будущем. Поскольку у каждого оборудования есть срок эксплуатации и срок полезного использования, рано или поздно возникнет вопрос о необходимости его ремонта и замены. Однако, невозможность прямого импорта и запрет иностранных компаний производителей на поставку оборудования и запасных частей может привести, как отмечают многие исследователи, к экономическим, экологическим последствиям и даже техногенным катастрофам. О необходимости полной технологической независимости заговорили после 2014 года. По статистике Росстата, доли импорта отдельных товаров сократились – ввоз продуктов в среднем уменьшился на 10,37% за 8 лет – с 2014 до 2021 года.³ Сейчас решение этой проблемы стало как нельзя более актуальным. Однако, чтобы решить ее необходима структурная перестройка экономики, что в сжатые сроки сделать затруднительно, поскольку импортозамещение требует больших вложений из бюджета. Так, например, спрос на станции контроля и управления гидравлическим разрывом составляет 1 020 миллионов в год, но доля отечественной продукции – 0%. Производители вынуждены закупать иностранное оборудование, чтобы реализовать сложные проекты. В этой связи Государство и правительство предпринимают разные меры, стимулирующего характера для развития отечественных производителей в рамках импортозамещения.

Одним из вариантов решения данной проблемы и управления рисками Государство предложило ввести параллельным импорт товаров, вернее легализовать его. Конкретный список продукции готовится, но ФАС предлагает разрешить параллельный импорт практически всех товаров.⁴ Параллельным импортом называют ввоз в страну оригинальных товаров без получения согласия со стороны правообладателя. Данная мера заработала 29 марта 2022г. Однако, данное решение не является полным решением вопроса, поскольку на ряд товаров стоит запрет на экспорт на территорию РФ со стороны Евросоюза и прочих стран из не дружественного блока. Крупное высокотехнологичным оборудование, такое как серверы, системы хранения данных, приборы контроля и учета, электротехнические трансформаторы и прочие комплектующие фактически являются товаром штучного спроса, по сравнению с массовым сегментом и строго контролируются со стороны производителя. Соответственно ввести тысячи товаров одного бренда не представляется возможным по схеме параллельного импорта. Кроме того, поставки через компании-посредники, приведут к росту цен, сроков, а также риску попадания на российский рынок поддельных товаров, поскольку посредники часто пренебрегают оригинальностью. Возникает вопрос: сможет ли параллельный импорт помешать развитию отечественных разработок? Представляется, что при наличии дефицита, параллельный импорт товаров позволит на определенное время отсрочить кризисные явления. Но если дефицит будет сохраняться, через некоторое

время те системы и оборудование, о которых было сказано ранее, начнут деградировать, а потом приходиться в полную непригодность для эксплуатации.

Другим направлением решения проблемы является возможность поставок через дружественные страны, такие как Объединенные Арабские Эмираты, Казахстан или Таджикистан. Но это накладывает дополнительную экономическую, налоговую и логистическую нагрузку на конечного потребителя, ввиду увеличения цепочек поставок, прохождения дополнительного таможенного оформления и декларирования на территории транзитных государств и стран, а также конвертированию валюты и невозможности открытия счетов в иностранных банках.

К сожалению, не всегда есть возможность поставки двумя вышеуказанными способами, поскольку к большой номенклатуре оборудования запасные части подбираются индивидуально, согласно серийному номеру, установленному на оборудовании. Такие запасные части стоят в «стоп» листе у Изготовителя и не могут быть экспортированы на территорию Российской Федерации. Поэтому наряду со схемами параллельного импорта решением данной проблемы будет ввод в эксплуатацию нового оборудования Российского производства, либо поставка аналогов запасных частей произведенных в дружественных странах, таких как КНР и др., которые могут в краткие сроки освоить массовое производство аналогов дефицитных товаров. Стоит отметить, что решение с установкой неоригинальных запасных частей, не рекомендованных изготовителем, может привести к поломке дорогостоящего импортного оборудования, а как следствие, выходом из строя всей установки и, в лучшем случае, только экономическим последствиям.

Таким образом, несмотря на положительные моменты снижения рисков при применении параллельного импорта оборудования в нефтеперерабатывающей отрасли, основная задача российского государства – это поддержка отечественных производителей. К неоспоримым преимуществам импортозамещения можно отнести сокращение зависимости от зарубежных поставок; развитие технологий и научно-технического прогресса в стране в целом; поддержка отечественных производителей; расширение рынка труда. Поэтому нельзя не согласиться с мнением экономистов, которые на основе оценки мирового опыта политики импортозамещения, предлагают продолжить совершенствование политики импортозамещения и реиндустриализации, проводимой Россией, с учетом авторских разработок.⁵

Однако, несмотря на очевидные положительные моменты, следует быть готовыми к существенным финансовым вложениям, к риску получить продукцию низкого качества, росту цен на оборудование, а также снижению конкуренции на отечественном рынке. Это можно преодолеть только на основании специальных мер контроля на основе риск - менеджмента и регулирования коммерческой деятельности как внутри компаний, так и со стороны государства.

В заключение необходимо отметить, что анализ рисков и проблем импортозамещения оборудования в нефтеперерабатывающем секторе был актуален 20 лет назад и останется таковым на протяжении следующих лет. Только понимание проблем и постоянная работа с ними на уровне государства и компаний может привести отрасль к положительному результату.

* * * *

¹ Роспотребнадзор. Официальный сайт // <https://www.rospotrebnadzor.ru/>

² Росстат .Официальный сайт // <https://rosstat.gov.ru/>

³ Зависимость от импорта: как решить проблему дефицита товаров // РБК: Тренды. <https://trends.rbc.ru/trends/social/625de9419a7947e5f4ccbfb>

⁴ Глоба Ф. Импортозамещение в России в 2022 году. <https://novomoscow.ru/info/importozameshchenie-v-rossii-v-2022/>

⁵ Носков В.А., Ильина А.С. Мировой опыт импортозамещения и реиндустриализации и политика экономической безопасности России.// Вестник СГЭУ. 2021 №3 (197). С.17-28.

CURRENT PROBLEMS OF IMPORT SUBSTITUTION IN THE OIL REFINING INDUSTRY: RISKS AND SOLUTIONS

© 2022 Popov Denis Evgenievich

Graduate Student

Samara State University of Economics

E-mail: den19_90@mail.ru

© 2022 Popova Elena Evgenievna

Candidate of Economic Sciences

Samara State University of Economics

E-mail: alpopova@mail.ru

This paper analyzes the topical issues of import substitution in the oil refining industry; identified the risks of parallel imports, positive and negative aspects of import substitution. Ways to reduce risks and solve problems are identified.

Keywords: import substitution, equipment for the oil refining industry, parallel imports, risk management.

ОПТИМИЗАЦИЯ ЗАТРАТ НА ПЕРСОНАЛ В СТРАХОВОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

© 2022 Просветова Алина Александровна
кандидат экономических наук, доцент
Самарский государственный экономический университет
E-mail: mir-189@yandex.ru

Рациональное распределение затрат на персонал определяет стратегические преимущества в высококонкурентной бизнес-среде любого предприятия, и страховая деятельность не стала исключением. В статье рассмотрены мероприятия, непосредственно позволяющие решить намеченную цель и оптимизировать затраты на персонал.

Ключевые слова: страхование, затраты на персонал, оптимизация затрат.

На данный момент деятельность страховых организаций относится к наиболее значимым отраслям экономики в деятельности экономически развитых государств, зачастую опережая даже банковские компании.

Одной из основных трудностей, с которыми работодателям приходится сталкиваться в современных условиях – проблема с персоналом предприятий. По значимости она занимает третье место, уступая сбыту продукции и инвестициям. Большинство отечественных и зарубежных ученых и исследователей считают, что значимость вопроса персонала предприятия не зависит от типов собственности и экономического положения.

Персонал является ключевым элементом производственного процесса и предоставления услуг. В современных рыночных условиях, для того, чтобы компании могли эффективно решать сложные и постоянно изменяющиеся задачи, достигать поставленных целей и получать максимум прибыли, необходимы высококвалифицированные сотрудники. Количество работников различных профессионально – квалификационных групп, которые заняты в организации и входят в ее списочный состав образуют кадры предприятия. В списочный состав включают всех работников, кто принят на работу, связанную с основной и с не основной деятельностью.¹

Кибанов А.Я. пишет: «Затраты на персонал организации – это интегральный показатель, который включает в себя затраты, связанные с привлечением, вознаграждением, стимулированием, использованием, развитием, социальным обеспечением, организацией труда персонала и улучшением его условий, а также увольнением».²

В современном мире управление персоналом – важнейшее направление в стратегии любой организации. Эффективное управление затратами на персонал дает любому предприятию стратегические преимущества в высококонкурентной бизнес-среде, и страховые компании не стали исключением.

Удержание своих позиций в долгосрочной перспективе в сегодняшней быстро меняющейся конкурентной среде требует точности и гибкости одновременно.

В условиях развития современных технологий, факторов внешней среды и повышенной конкуренции на рынке страховых услуг конкурентоспособность страховых ком-

паний напрямую зависит не только от управленческих решений, направленных на эффективное управление персоналом, но и от оптимизации затрат на него.³

Планирование затрат на персонал играет особую роль, поскольку успех сложного процесса управления персоналом может быть обеспечен только путем постоянного контроля операционных расходов.

С этой целью организация работает с регулярным сопоставлением плановых и фактических данных, где прогнозируемые затраты на персонал в течение определенного периода и раздела компании сравниваются с фактически понесенными затратами на персонал и прогнозируемой потребностью в персонале. Таким образом, благодаря повторным анализам и проверкам плановые показатели могут регулярно пересматриваться и корректироваться по мере необходимости оптимизации.

С одной стороны, оптимизация затрат на персонал позволяет снизить стоимость услуг, что делает возможной ценовую конкуренцию, предлагая наилучшее соотношение качества и стоимости услуг на рынке. С другой стороны, оптимизация затрат позволяет наилучшим образом управлять имеющимися ограниченными финансовыми ресурсами. Однако существует обратная тенденция: резкое снижение затрат может привести к снижению качества персонала и потере фактора конкурентоспособности предприятия.

Страховая компания «Ингосстрах» была образована для активной работы на страховом рынке.

Благодаря профессиональному управлению рисками, выверенной и сбалансированной андеррайтинговой политике компании и увеличению объемов бизнеса, «Ингосстрах» сохраняет взятый курс на повышение доходности страховой деятельности по всем направлениям бизнеса, безусловно выполняя свои обязательства перед клиентами.⁴

Оценку состава и изменения затрат на персонал целесообразно начинать с определения перечня этих затрат в изучаемой организации, что позволит сделать вывод о составе затрат, их рациональности, определить необходимость изменения, а также возможно ли их проведение.

Проанализируем затраты по структуре и представим их в следующей табл. 1.

Таблица 1

Затраты на персонал в филиале СПАО «Ингосстрах» в Самарской области⁵

Вид затрат	Годы			Темпы роста		
	2019 год, руб.	2020 год, руб.	2021 год, руб.	2020 2019	2021 2020	2021 2019
	Фонд вкладов, надбавок и доплат	314 322 664	377 187 197	373 415 325	1,2	0,99
Расходы на набор и отбор персонала	2 214 189	1 825 272	2 021 624	0,82	1,11	0,91
Оплата обучения, переобучения, повышения квалификации персонала	876 450	644 213	478 805	0,74	0,74	0,55
Затраты на охрану труда	1 660 642	1 556 850	1 542 818	0,94	0,99	0,93
Отчисления в социальные фонды	98 577 565	113 166 896	113 051 370	1,21	0,99	1,19
Другие расходы	43 637 986	42 464 428	41 496 502	0,9	0,99	0,91
ИТОГО	461 289 499	536 844 858	532 006 447	1,16	0,99	1,15

Большую часть всех затрат на персонал составляют оклады, надбавки и доплаты. Следующая по размерам сумма уходит на отчисления в социальные фонды.

Самыми незначительными по отношению к общим затратам оказались расходы на набор, отбор, обучение, переобучение и повышение квалификации персонала, охрану труда.

Темпы роста итогового значения затрат неоднозначны – в 2020 году по отношению к 2019 году затраты увеличились, в 2021 году по отношению к 2020 году они значительно уменьшились.

Для более полного представления о компании рассмотрим экономическую эффективность затрат на персонал через финансово-экономические показатели ее деятельности за 2019 – 2021 года (см. табл. 2).

Таблица 2

Анализ экономической эффективности затрат на персонал в филиале СПАО «Ингосстрах» в Самарской области, руб.

Показатели	Годы		
	2019	2020	2021
Заработанные страховые премии	6 745 684 021	6 482 403 433	6 490 304 124
Совокупный доход	521 304 793	524 026 506	577 689 605
Затраты на персонал	461 289 499	536 844 858	532 006 447

Как видно из данных табл. 2, заработанные страховые премии в 2020 г. стали меньше, чем в 2019 г. на 263 280 588 рублей, а в 2021 году остались практически на том же уровне по сравнению с прошлым годом.

Затраты на персонал в 2020 году увеличились на 75 555 359 рублей по сравнению с 2019, а в 2021 году сократились лишь на 4 838 411 рублей по сравнению с 2020 годом.

Сокращение численности персонала в 2019 году обусловлено эпидемиологической ситуацией в мире во время вспышек COVID-19. Люди увольнялись или переходили на дистанционный режим работы. На количество сотрудников также повлиял и рост смертности населения в период пандемии.

Компания боялась рисковать большим сокращением численности персонала, но, тем не менее, данная процедура не повлияла значительным образом на заработанные страховые премии. Страхователи по-прежнему пролонгировали свои страховые полисы, а также приобретали новые актуальные продукты страхования жизни и здоровья.

Для оптимизации затрат на персонал предлагаются следующие мероприятия:

- 1) Автоматизация внутреннего рабочего процесса.

Как говорит в интервью изданию Forbes первый заместитель гендиректора «Ингосстраха» Иван Матвеев: «Преуспеют, прежде всего, страховые компании, которые смогут вовремя адаптироваться к новой реальности, актуализировать свой портфель услуг, повысить эффективность коммуникаций и уровень клиентского сервиса с помощью цифровых решений».⁶

Информационные технологии позволяют страховой компании достичь высокого уровня преимуществ на рынке за счет высокой скорости вывода на рынок новых стра-

ховых продуктов, технологичности и удобства клиентского сервиса, а также высокой операционной эффективности страховых агентов.

2) Внедрение существующей цифровой среды в экосистему сервисов.

Одной из основных задач для компании становится оцифровка сервисных операций. «Клиентский путь» в компании цифровизирован на сегодняшний день примерно на 30%. Тенденция последних трех лет утвердила в мире понимание того, что без своевременного внедрения цифровых и платформенных технологий в свои процессы, будь то работа с клиентом или организация внутреннего рабочего процесса, сложно оставаться конкурентоспособными в стремительно развивающихся условиях рынка.

3) Сокращение штатного расписания за счет изменения его структуры.

Существует еще несколько вариантов снижения затрат на персонал. Изменение графика работы. У каждой компании своя специфика работы. Но в большинстве случаев можно как-то изменить график работы сотрудников - расширить штат, чтобы не доплачивать за переутомление существующих сотрудников, переходить на сменную работу или переходить на работу по совместительству. Это может повысить производительность труда, тем самым способствуя увеличению прибыли компании. Повышение производительности труда. Хорошо отлаженные внутренние процессы в организации могут помочь сэкономить драгоценное время сотрудников. Это, в свою очередь, позволит оптимизировать количество сотрудников за счет сокращения количества ненужных и неэффективных сотрудников или их перевода в другую сферу деятельности. Если правильно следить за рабочим временем и производительностью сотрудников, можно добиться того, что один сотрудник с хорошим оборудованием может заменить весь отдел. Но в некоторых случаях этот вариант не подходит для компании, поэтому иногда лучше выбрать несколько высококвалифицированных рабочих и платить им хорошую зарплату, чем тратиться на дорогое оборудование и его не менее затратное обслуживание. Оптимизация фонда оплаты труда сотрудников. Для снижения затрат на персонал можно использовать самые разные методы – сократить штат, уменьшить премии, текучесть кадров.

Итак, можно сделать вывод, что предлагаемые мероприятия позволяют компании автоматизировать множество рабочих процессов, которые занимали значительную часть рабочего времени у страхового агента.

Также они позволят автоматизировать процесс страхования, сделать возможным заключения страховок практически во всех случаях без обращения в офис, что будет способствовать прогрессивному развитию компании, уменьшению загруженности страховых агентов, что позволит уменьшить их численность без потери клиентов, а также сократить затраты на содержание персонала и офисов.

* * * *

¹ Хелферт Э. Техника финансового анализа / Э. Хелферт. М.: Аудит, Юнити, 2018. 663 с.

² Кибанов А.Я. Концепция компетентностного подхода в управлении персоналом / А.Я. Кибанов, Е.А. Митрофанова, Е.Г. Коновалова, О.Л. Чуланова. М.: ИНФРА-М, 2020. 156 с.

³ Кибанов А.Я. Управление персоналом организации: актуальные технологии найма, адаптации и аттестации : учебное пособие / А.Я. Кибанов, И.Б. Дуракова, Л.Н. Кибанова Москва: КноРус, 2021. 360 с.

⁴ Официальный сайт СПАО «Ингосстрах» <https://www.ingos.ru>.

⁵ Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики <https://www.gks.ru>.

⁶ Полис будущего: как технологии меняют страховой бизнес <https://www.forbes.ru/partnerskie-materialy>

OPTIMIZATION OF PERSONNEL COSTS IN AN INSURANCE COMPANY

© 2022 Prosvetova Alina Aleksandrovna

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor

Samara State University of Economics

E-mail: mir-189@yandex.ru

Effective management of personnel costs gives any enterprise strategic advantages in a highly competitive business environment, and insurance companies are no exception. The article considers measures that directly allow solving the intended goal and optimizing personnel costs.

Keywords: insurance, personnel costs, cost optimization.

ЦИФРОВАЯ ПЛАТФОРМА СУБКОНТРАКТАЦИИ КАК ФАКТОР РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ РЕГИОНА

© 2022 Пудовкина Ольга Евгеньевна

кандидат экономических наук, доцент

Сызранский филиал

Самарского государственного экономического университета

E-mail: olechkasgeu@mail.ru

© 2022 Шабалин Сергей Эдуардович

аспирант

Ульяновский государственный университет

E-mail: seshabalin98@mail.ru

В статье систематизированы тенденции цифровой трансформации отечественных предприятий. Сформулирован механизм цифровой трансформации предприятий промышленности региона на основе создания единой цифровой платформы субконтракта. Систематизированы преимущества от использования организационной модели цифровой платформы промышленной кооперации в условиях волатильности внешней среды.

Ключевые слова: цифровизация, цифровая экономика, предприятие, Индустрия 4.0, транзитивность экономики.

Развитие цифровых технологий позволяет предприятиям расширить перечень функциональных задач, которые можно выполнять с помощью цифровых программ в режиме реального времени, что способствует организации инновационной и высокотехнологичной производственной деятельности. Цифровая трансформация является важной частью цифрового развития и способствует перестройки концепции работы предприятия, повышая конкурентоспособность и содействуя развитию цифровой экосистемы предприятия.

Тенденции цифровой трансформации с 1998 года по 2022 год представлены на рисунке 1. Как видим, 1998 год – первый этап автоматизации, доля которого составляет 30% от общего числа бизнес-процессов компании. Дальнейший процесс ознаменовался переходом от автоматизации отдельных процессов к цифровым составляющим Индустрии 4.0. Процесс формирования индустрии 4.0 в России имеет свою специфику¹. В работах автора^{2,3} отмечается, что индустрия 4.0 – это «4-я промышленная революция», которая характеризуется передовой информатизацией и организацией высокотехнологичного производства, использованием «умных» объектов (машин и оборудования).

Цифровой реинжиниринг на промышленных предприятиях в условиях развивающейся четвертой промышленной революции способствует постоянной оптимизации его работы и повышает скорость реагирования в режиме реального времени. Однако, следует отметить, что в настоящее время существует проблема слабой интеграции

промышленных предприятий в едином информационном пространстве, которая обеспечивала бы эффект снижения транзакционных издержек, создаваемый путем применения цифровых технологий, способствующий дальнейшему развитию онлайн-кооперации предприятий промышленной сферы.

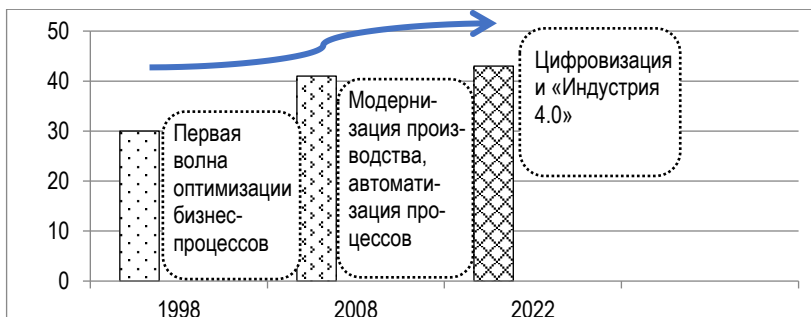


Рис. 1. Цифровая трансформация экономики*

* Составлено авторами на основе исследований.

Вышеуказанные обстоятельства являются основанием для разработки рекомендаций по формированию цифровой платформы промышленной субконтрактации и трансферта технологий в рамках региона, которая будет укреплять промышленный потенциал и реализовывать национальные проекты в области промышленности. Запуск цифрового проекта позволит решить проблему кооперации. Несомненные преимущества получает тот, кто имеет доступ к платформе цифровых продуктов и услуг. Цифровая платформа – это инновация, которая меняет существующую структуру рынка и создает новые рынки.

Основная идея предлагаемой к внедрению концепции в организации единой цифровой платформы субконтрактации предприятий промышленности региона. Основоположающим условием, определяющим эффективные перспективы реализации концепции цифровизации в рамках кооперации является то, что все промышленные предприятия «построены и работают» по единым стандартам, и используют единые стандарты представления информации о жизненном цикле производимой продукции (стандарты СРПП, ЕСКД, ЕСТД, ЕСТПП и пр.). Откуда следует ключевой с точки зрения определения стратегии цифровизации вывод – есть принципиальная возможность организации типового, конфигурируемого под специфические особенности хозяйственной деятельности программы цифровой кооперации промышленного комплекса (рис. 2).

Использование механизма субконтрактации (субконтрактинга) предоставляет возможность головному предприятию - Контрактору избежать непроизводительных издержек на содержание недозагруженных производств и сконцентрировать усилия на важнейших задачах - модернизации, обновлении модельного ряда выпускаемой продукции, технологическом перевооружении. Субконтракторы (как правило, малые и средние предприятия), выполняя работы по субконтрактам, достигают высокого уровня загрузки оборудования и высокой производительности. Применение механизма субконт-

трактации позволяет оптимизировать процесс производства и существенно повысить конкурентоспособность, как на уровне предприятия, так и на уровне региона.

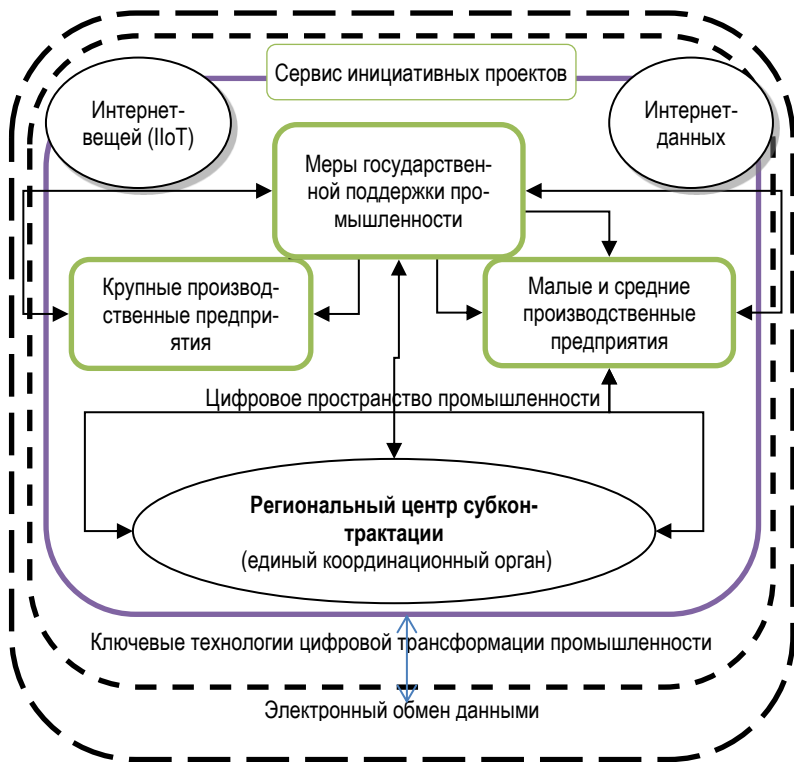


Рис. 2. Организационная модель цифровой платформы промышленной кооперации*

* Составлено авторами на основе исследований.

Цифровое сотрудничество включает обмен некоторыми данными между предприятиями в режиме реального времени, обеспечивает бесперебойную деловую связь и быстрое реагирование на изменение внешних данных. Цифровая связь разрушает традиционные границы, облегчает трансграничную интеграцию и помогает сформировать цифровую информационную среду. Создаваемая ценность организационной модели цифровой платформы превышает возможности любого отдельного предприятия. В условиях постоянной диверсификации и персонализации потребностей пользователей бизнес-диверсификация участников промышленной кооперации стала еще одним важным фактором повышения ценности цифровой экосистемы.

Следует отметить, во-первых, что цифровая трансформация предприятий промышленности укрепляет связь между пользователями и предприятиями и способствует реализации опыта совместной работы. Под совместным созданием опыта понимается процесс, в ходе которого пользователи и предприятия совместно создают ценность с

точки зрения транзакций, выбора и ценового опыта. Во-вторых, анализ пользовательских данных в режиме реального времени, проводимый предприятиями, помогает им быстро и тщательно улавливать потребности пользователей, способствует инновационному объединению сети промышленного сотрудничества, промышленной цепочки и цепочки создания стоимости, а также дополнительно стимулирует эффект мультипликатора в процессе развития предприятия. Наконец, укрепляя инновационное сотрудничество предприятий, цифровые технологии могут также способствовать обратной связи и взаимодействию между предприятиями и пользователями. Благодаря разнообразным потребностям пользователей предприятия могут сосредоточиться на поставке и итерации конкретного продукта, укрепить конкурентные преимущества и повысить эффективность поставок. Цифровые технологии позволяют осуществлять взаимодействие и обратную связь между пользователями и предприятиями в режиме реального времени для повышения эффективности производства предприятий.

Основопологающими задачами платформы промышленной кооперации и субконтрактации выступает оптимизация производственных процессов за счет размещения промышленными компаниями заказов на разработку, производство и сервисное обслуживание промышленной продукции, а также осуществление технологических процессов у других промышленных предприятий, что дает возможность выстроить более эффективную организационную структуру производства и оптимально загрузить производственные мощности.

Региональный центр субконтрактации будет координировать работу систем управления информацией входящих в нее предприятий, основанную на жесткой централизации управленческих функций, вызванную необходимостью контроля важнейших элементов единой системы на этапе ее формирования и становления.

Как известно, в условиях волатильности экономики, предприятия в жизненной своей ситуации сталкиваются с рядом типовых проблем, на преодоление которых государством заложены меры поддержки. Например, это нехватка оборотных средств. Для того, чтобы помочь предприятию найти эти средства и каким образом они могут подать заявку, чтобы получить, например субсидию на развитие производства или на освоение новых технологий, предлагаем создать навигатор мер поддержки. Три простых вопроса, на которые предприятию необходимо ответить, для того чтобы сформировать подходящий перечень сервисов. Это выбор отрасли, выбор размера предприятия, вид проблемы. На основе этих данных в цифровой платформе будет сформирован огромный перечень мер поддержки, где написаны контактное лицо, регламент по предоставлению мер поддержки, необходимые документы. В случае авторизации предприятия, предприятие может подписаться на эту заявку. По каждой мере государственной поддержки можно будет получить состав необходимых документов. Юридическую значимость заявки подтверждает электронная подпись. Следует отметить, что успешная реализация идеи требует достаточно равного вклада со стороны представителей как государственного, так и частного секторов экономики ⁴.

Далее, после получения субсидий, предприятие обязано отчитаться по реализации проектов, поддержанных либо региональным фондом развития промышленности, либо федеральным. На базе цифровой платформы будут функционировать предприятия с проектами по импортозамещению, которые ежемесячно, ежеквартально предо-

ставляют информацию. Эти данные лежат в основе докладов, которые будут рассматриваться в Правительстве, к ним будут иметь доступ все представители федеральной и региональной власти. Для региональных министерств развития промышленности и федеральных отраслевых департаментов есть возможность внести планы по импортозамещению.

В качестве варианта возможной структуры организационной модели цифровой платформы промышленной кооперации можно рассмотреть, представленную на рисунке 2 совокупность экосистем с выделением регионального Центра субконтракции. Следует отметить, что сервис инициативных проектов необходим в том случае, когда предприятию, имеющему проект или идею, нужно привлечь инвесторов и институт развития для финансирования. Логика проекта - предприятие заполняет форму и к этой форме получают доступ представители институтов развития. Например, фонд развития промышленности, которые заинтересованы в развитии и инвестировании в определенный сектор экономики. Этот сервис позволяет объединить предприятия с инвесторами.

Как платформа информационная система в промышленности должна объединять ряд важных тематических блоков, связанных с мониторингом импортозамещения, с мониторингом финансово-экономического состояния системообразующих предприятий. Цифровая платформа создаст условия для эффективного взаимодействия, снижения сроков затрат на инвестиционные проекты. Цифровая промышленная кооперация способна интегрировать производственные процессы многих предприятий, слаженные действия которых сделают конкурентоспособность их бизнеса в разы выше⁵.

Таким образом, цифровая трансформация предприятий промышленности региона способствует повышению инновационного уровня и содействует высококачественному развитию организаций. В целом, снижение затрат, увеличение доходов, повышение эффективности и стимулирование инноваций являются основными способами, с помощью которых цифровая трансформация может усилить структурную реформу в области цифровизации промышленных предприятий. В условиях цифровой государственной политики инновационная деятельность предприятий является основной движущей силой для развития региона и государства в целом.

* * * *

¹ Stroiteleva T.G., Kalinicheva E.Y, Vukovich G.G., Osipov V.S. Peculiarities and problems of formation of Industry 4.0 in modern Russia // Studies in systems, decision and control. Т. 169. С. 145-153 (2019).

² Schlick J., Stephan P., Zuhle D. Produktion 2020. Auf dem Weg zur 4.0. industriellen Revolution. IM // Fachzeitschrift für Information Management und Consulting. 2012.

³ Bucherer E., Eisert U., Gassmann G. Towards systematic business model innovation: Lessons from product innovation management // Creativity and Innovation Management. Vol. 21(2), – P. 183–198.

⁴ Kassen M. Adopting and managing open data // Aslib Journal of Information Management. Vol. 70 No. 5, pp. 518-537. <https://doi.org/10.1108/AJIM-11-2017-0250>.

⁵ Копкова Е.С., Гречкин Е.К. Цифровая промышленная кооперация. Разработка цифровых промышленных платформ // Синергия наук, №31, с.27-34 (2019).

DIGITAL PLATFORM OF SUB-CONTRACT AS A FACTOR OF DEVELOPMENT OF INDUSTRY ENTERPRISES OF THE REGION

© 2022 Pudovkina Olga Evgenievna

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor
Syzran branch of Samara State University of Economics
E-mail: olechkasgeu@mail.ru

© 2022 Shabalin Sergey Eduardovich

Postgraduate Student
Ulyanovsk State University
E-mail: seshabalin98@mail.ru

The article systematizes the trends in the digital transformation of domestic enterprises. A mechanism for the digital transformation of industrial enterprises in the region based on the creation of a single digital subcontracting platform has been formulated. The advantages of using the organizational model of a digital platform for industrial cooperation in a volatile environment are systematized.

Keywords: digitalization, digital economy, enterprise, Industry 4.0, economy transitivity.

ОЦЕНКА МАРКЕТИНГОВОГО ПОТЕНЦИАЛА ОРГАНИЗАЦИИ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ

© 2022 Ралык Динара Владимировна

кандидат экономических наук, доцент

Самарский государственный экономический университет

E-mail: dinarar@inbox.ru

Разнообразие подходов к определению маркетингового потенциала предприятия требует его уточнения на примере сферы розничной торговли. В статье предложена методика оценки маркетингового потенциала розничного торгового предприятия, основанная на представлении о классическом маркетинг-миксе организации.

Ключевые слова: маркетинговый потенциал, розничная торговля, маркетинг-микс, конкурентоспособность.

Маркетинг как неотъемлемая составляющая рыночного успеха организации розничной торговли обеспечивает ее адаптацию к требованиям спроса, своевременную коррекцию слабых сторон, поиск путей обеспечения высокого уровня конкурентоспособности на потребительском рынке¹.

Своевременная идентификация проблем маркетинговой поддержки коммерческой деятельности розничного торгового позволит оперативно реагировать на изменения маркетинговой среды, как внешней, так и внутренней. Руководство компании должно прийти к пониманию того, что даже в случае оценки состояния рыночной среды как крайне благоприятной, не говоря уже о возникающих угрозах и ограничениях, предприятие может быть не готово как воспользоваться позитивными тенденциями, так и нивелировать негативное влияние ряда факторов².

Маркетинговый потенциал розничного торгового предприятия можно определить как его способность к большей адаптации к требованиям рынка, способность совершенствоваться, выявлять проблемы маркетинга и решать их традиционными и нестандартными способами. Потенциал маркетинговой поддержки коммерческой деятельности торгового предприятия должен регулярно оцениваться, а сотрудники, на которых возложено выполнение тех или иных маркетинговых функций – проходить аттестацию и повышение квалификации³.

Оценка маркетингового потенциала предприятия розничной торговли должна базироваться прежде всего на принципах комплексности и научности. Важно определить детерминанты данного бизнес-параметра компании, обязательные к включению в систему показателей, отражающих как состояние, так и готовность торговой организации к совершенствованию своей маркетинговой деятельности⁴.

В этой связи вопрос разработки инструментария оценки маркетингового потенциала розничного торгового предприятия приобретает высокую актуальность и практическую значимость.

Следует отметить важность простоты и доступности предлагаемой методики оценки маркетингового потенциала для ее внедрения и реализации на практике.

Автором адаптирована методика оценки маркетингового потенциала компании, разработанной И.К. Кифоренко, к коммерческой деятельности розничного торгового предприятия (см. рисунок 1)⁵.

Пми	• потенциал информационного обоснования маркетинговых решений
Пац	• потенциал ассортиментно-ценовой политики
Пто	• потенциал розничных продаж товаров и обслуживания покупателей
Пмп	• потенциал маркетингового продвижения торговой компании

*Рис. 1. Основные направления оценки маркетингового потенциала розничного торгового предприятия**

* Составлено автором.

Кроме того, предлагается ранжировать баллы от 0 до 5, выставяемые при оценке структурных элементов маркетингового потенциала (см. таблицу 1).

Таблица 1

Шкала и критерии оценки маркетингового потенциала розничного торгового предприятия (по 5-балльной шкале)*

Оценка (балл)	Качественная характеристика
0	Розничное предприятие не использует инструмент маркетинга
1	Розничное предприятие не в полной мере и эпизодически использует один инструмент маркетинга
2	Розничное предприятие эпизодически, но не в полной мере использует несколько инструментов маркетинга
3	Розничное предприятие регулярно, но не в полной мере использует инструмент маркетинга
4	Розничное предприятие в полной мере использует инструмент маркетинга
5	Розничное предприятие постоянно обновляет и совершенствует используемые инструменты маркетинга

* Составлено автором.

Далее методом экспертных оценок (закрытый опрос) был определен вес (коэффициент значимости) основных элементов маркетингового потенциала розничного торгового предприятия (см. рисунок 2).



Рис. 2. Распределение значимости основных элементов маркетингового потенциала розничного торгового предприятия*

* Составлено автором на основе метода экспертных оценок.

Рассмотрим пример оценки маркетингового потенциала условной розничной торговой организации (см. таблицу 2).

Таблица 2

Пример оценки маркетингового потенциала розничной торговой организации

Направление оценки маркетингового потенциала	Маркетинговые функции в розничной торговле	Вес (значимость показателя)	Оценка показателя, балл	Произведение балла и веса показателя
1	2	3	4	5
Потенциал информационного обоснования маркетинговых решений, Пми	Анализ конъюнктуры рынка	0,05	2	0,1
	Мониторинг цен конкурентов	0,1	4	0,4
	Опрос потребителей	0,15	1	0,15
	Аудит маркетинга	0,05	1	0,05
			0,35	
Потенциал ассортиментно-ценовой политики, Пац	Обеспечение бесперебойности розничных продаж и устойчивости ассортимента	0,15	4	0,6
	Обновление ассортимента	0,1	3	0,3
	Коррекция цен в соответствии динамикой конъюнктуры рынка	0,05	3	0,15
		0,3		1,05
Потенциал розничных продаж товаров и обслуживания покупателей, Пто	Организация торгового пространства на принципах мерчандайзинга	0,1	3	0,3
	Профессиональное консультирование покупателей	0,05	2	0,1

1	2	3	4	5
	Обеспечение высокой культуры торговли	0,05	2	0,1
		0,2		0,5
Потенциал маркетингового продвижения торговой компании, Пмп	Брендинг	0,05	4	0,2
	Частота обновления промоакций	0,05	4	0,2
	Рекламная деятельность	0,05	3	0,15
		0,15		0,55
Итого		1		2,8

* Составлено автором.

По итогам расчетов, представленных в таблице 2 величина маркетингового потенциала розничной торговой организации составила 2,8 по 5-балльной шкале.

В целом, качество маркетинговой поддержки коммерческой деятельности условного предприятия можно считать удовлетворительным. А ее оценка показала необходимость развития прежде всего исследовательской деятельности на предприятии, обеспечение профессионального консультирования покупателей и поддержание высокой культуры торговли.

* * * *

¹ Сухостав, Е.В. Развитие маркетинга в розничной торговле // Экономика и бизнес: теория и практика. 2020. №7. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/razvitie-marketinga-v-rozничной-torgovle> (дата обращения: 10.10.2022).

² Маркетинговый потенциал. URL: <http://change-allmoney.ru/articles/economica/333-marketingovuj-potencial-predpriyatiya.html> (дата обращения: 20.10.2022).

³ Романовская, Е.В. Подход к анализу маркетингового потенциала современного предприятия / Е.В. Романовская, Н.С. Андрияшина, А.О. Кураколова, А.Е. Анисимова // Московский экономический журнал. 2020. №5. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/podhod-k-analizu-marketingovogo-potentsiala-sovremenno-go-predpriyatiya> (дата обращения: 22.10.2022)

⁴ Батова, Т.Н. Маркетинговый потенциал предприятия: монография / Т.Н. Батова, В.А. Крылова. М.: Издательский дом Академии Естествознания, 2020. 234 с.

⁵ Кифоренко, И.К. Маркетинговый потенциал промышленного предприятия – Как посчитать? / И.К. Кифоренко // Российское предпринимательство. 2010. №12. С. 70-75. URL: <https://rucont.ru/efd/548844> (дата обращения: 23.10.2022).

ASSESSMENT OF THE MARKETING POTENTIAL OF A RETAILER

© 2022 Ralyk Dinara Vladimirovna

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor

Samara State University of Economics

E-mail: dinarar@inbox.ru

A variety of approaches to determining the marketing potential of an enterprise requires its clarification on the example of the retail. The article proposes a methodology for assessing the marketing potential of a retail, based on the concept of the organization's classic marketing mix.

Keywords: marketing potential, retail, marketing mix, competitiveness.

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ ОРЕНБУРГСКОЙ ОБЛАСТИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ

© 2022 Реброва Татьяна Александровна

кандидат экономических наук, доцент

Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова

E-mail: rebrovatanya@mail.ru

В статье анализируются экономическое развитие Оренбургской области, проблемы малого бизнеса, состояние и динамика развития региональных промышленных и сельскохозяйственных предприятий. Раскрываются актуальные проблемы социально-экономического развития, анализируется ряд экономических показателей Оренбургской области и предлагаются пути решения данных проблем.

Ключевые слова: Оренбургская область, промышленность, сельское хозяйство, малый бизнес, проблемы, прогнозы.

Сегодня Оренбургская область в современных границах – это одна из крупнейших областей России, площадью 124 тыс. кв. км. Вся территория области представляет собой вытянутую с запада на восток полосу неравномерной ширины, которая имеет большое количество неравномерных границ.

Пандемия в стране стала нелегким тестом экономики страны, в том же случае бизнеса области. Поэтому многие предприниматели смогли адаптироваться к новым условиям и перестроить свой бизнес, другие компании ушли с торгового рынка, не выдержав последствий ограничительных мер.

По данным налоговых органов области на 1 июля 2021 года на учете в налоговых органах области состояли 39 047 индивидуальных предпринимателей и крестьянских (фермерских) хозяйств. Количество этих людей по сравнению с аналогичным периодом прошлого года уменьшилось на 5157 единиц. Число малых и средних предприятий (МСП) уменьшилось по сравнению с первым полугодием 2020 года на 2574 единицы, составило 16 94 предприятия. Несмотря на то что было сказано выше, основными причинами снижения количества МСП были ограничительные мероприятия. Все субъекты малого и среднего бизнеса не смогли пережить остановку деятельности на долгое время. На снижение количества МСП повлияло исключение по различным основаниям ряд субъектов из реестра Федеральной налоговой службой.

Для экономики предприятий одна из главных проблемы - это пандемия и вызванные ей ограничения. В эпоху рыночных отношений конкурентной борьбе побеждает тот, кто быстрее находит новые решения, выполняет требования современного мира и внедряет современные технологии. Государство заинтересовано в поддержке и развитии МСП, так как именно эти предприятия являются главным ресурсом экономики и социальной стабильности региона. В связи с этим осуществляется поддержка со стороны государства в рамках госпрограммы «Экономическое развитие Оренбургской об-

ласти», трех региональных проектов, являющихся компонентами нацпроекта «Малое среднее образование» на территории Оренбургской области.

Производство остается основным локомотивом устойчивого развития экономики Оренбургской области. Для сравнения с аналогичным периодом 2020 года относительный показатель промышленности Оренбургской области составил 103,7%. Регион занимает одно из ведущих мест по добычи полезных ископаемых. Данная отрасль вносит ежегодно огромный вклад в развитие промышленности региона. Из-за пандемии и ограничений, связанных с ней добыча полезных ископаемых в 2020 году была снижена, это также сказалось на росте показателя.

После конца 2020 года ситуация в добывающем комплексе улучшилась, благодаря плановым ослабления ограничений на добычу нефти и роста цены на нефть. В дальнейшем наблюдается незначительный рост добычи нефти, всего на 5,6%, а затем снижение на половину процента. Жилищное строительство в 2021 году успешно развивается и увеличивается на 5,1% .

Розничный оборот в торговле, общественном питании и оказании платных услуг населению выше предыдущих уровней, что указывает о восстановление потребительского спроса. В целом, улучшается ситуация на рынке труда, о чем говорит сокращение числа безработных. В августе 2021 года уровень безработицы составил 1,48%. Рост заработной платы в регионе на 7,5% также демонстрирует восстановление экономики. На сегодняшний день средняя номинальная заработная плата по региону составляет 37 301,8 рубля.¹

Не смотря на все сложности, которые вызваны разными причинами, в том числе и внешними, промышленные предприятия региона продолжают реализовывать инвестиционные проекты.

Все предприятия работают на будущее, тем самым выполняют свою стратегию по выполнению и повышению запланированных экономических показателей.

ПАО «Гайский горно-обогатительный комбинат» занимается реконструкцией подземного рудника. Проведенная работа увеличит его производительность до 9 миллионов в год.

Минпромторга России выдал лицензию АО «Уральская сталь», благодаря которой налажено в лабораториях производство медицинского кислорода. АО «Механический завод» расширил свои возможности запустив в промышленную эксплуатацию новый цех литого чугуна с индукционным плавильным комплексом, который имеет функцию плавления.

Орский завод электромонтажных изделий наладил выпуск остановочных павильонов, что позволяет произвести замену старых на современные, которые мы уже видим в нашем областном городе. Уличные фонари этого же завода украсили центр областного города.

Благодаря санкциям, которые были введены еще в 2014 году, наше Правительство с тех пор большое внимание уделяет и сельскому хозяйству. Первостепенное внимание уделяется именно продукции отечественного производства. Расширяется сеть молочных комбинатов, следующим будет в г. Оренбург, строит который СХК «Красногорский». В селе Ташла Ташлинского района сооружается тепличный комплекс, про-

дукция которого пойдет на прилавки Оренбурга и области, а со временем и в другие регионы.²

Правительство Оренбургской области оказывает всяческую поддержку для бизнеса, о чем говорит выделение в 2021 году более 150 миллионов рублей.

Поддержка бизнеса осуществляется в рамках государственной программы «Развитие промышленности, обеспечение энергосбережения и повышение эффективности Оренбургской области», которая направлена на развитие промышленности, обеспечение энергосбережения. На данный момент объектам промышленного производства уже оказаны господдержки на сумму около 69 миллионов рублей.

Президентом РФ В. В. Путиным указом No 474 выделил одну из главных целей - Это увеличение инвестиций в основной капитал. С начала первого полугодия 2021г. объем инвестиций в основной капитал составил 77 миллиардов рублей. Суммы значительные, но по сравнению с 2020г. они ниже. Снижение инвестиций связано с завершением ряда инвестиционных проектов в регионе.

Девять новых компаний получили статус резидентов территорий опережающего развития за 2020–2021 годы. Сегодня в ТОСЭР создано 1432 новых рабочих мест, привлечено 5,7 миллиарда рублей инвестиций.

Создание особой экономики промышленно-производственного типа «Оренбуржье» на двух площадках – в городе Оренбург, во втором – в городе Орске. Проект создания ОЭЗ ППТ «Оренбуржье» внесен в Правительство РФ, а также рассмотрен на ближайшем заседании межведомственной рабочей группы. Для реализации данного проекта заключены соглашения с восемью потенциальными резидентами на общую сумму более 9 млрд. рублей.

Регион ведет активное участие в развитии государственно-частного партнерства, основное мы используем механизм концессии. Сегодня в области реализуется около 80 концессионных соглашений. Увеличение объема инвестиций по заключенным в 2020 году соглашениям превысил 3 миллиарда рублей.

Одним из требований современности – это повышенное внимание к новейшим разработкам (инновациям), улучшению качества профессиональной подготовки и уровню профессионализма всех работников, занятых в различных экономических процессах. Существует проблемам эффективного использования трудового потенциала и экономических ресурсов как со стороны руководителей предприятий, так и государства в целом.

В связи с этим, можно выделить основные причины, из – за которых мы видим отставания и неэффективное построение экономики, основанной на инновациях.

Первая причина связана с низким пониманием трудовыми кадрами инноваций, с низким стремлением что либо менять в своей жизни, что препятствует внедрению их на практике или демонстрирует крайне медленную проработку.

Вторая – это отсутствие или нехватка высококвалифицированных специалистов, которых можно было бы направить на новую деятельность. Такие специалисты должны обладать высоким уровнем квалификации, научным и творческим мышлением. Они должны показать стремление к постоянному развитию, повышать профессиональные знания и эффективно использовать свои умения, знаний в практической деятельности.

Третьей причиной будет неэффективное использование трудового потенциала общества или предприятия на практике.

Четвертая причина вызвана отсутствием эффективного механизма, который бы помог формировать трудовой потенциал и учетом внедрения инноваций, которые позволят повысить работоспособного человеческого ресурса, благодаря разработки и применению принципиально новых профессиональных и инновационных компетенций, которыми являются инновационное мышление, способность выстраивать свои идеи, качественно воспринимать инновации, способность находить нестандартные решения задач руководства.

Современное состояние экономики диктует новые условия успешного экономического развития страны, успешность каждого предприятия зависят от уровня профессиональной подготовки и способности приспосабливаться к современным условиям инновационного трудового потенциала, должна поддерживаться любая научная деятельность.

Именно поэтому ситуация на предприятиях демонстрирует самостоятельную политику предприятия, которая проводится в настоящее время. Все проблемы демонстрируют необходимость усиления ответственности руководства за разработку и усовершенствование стратегии инновационного развития предприятия, разработку стратегий и тактик, которые позволят формировать или развивать инновационные компетенции трудового потенциала. Повышение его инновационной активности является важным условием обеспечения эффективной работы работников на предприятии.

Для применения инновационного трудового потенциала должны быть созданы определенные условия на предприятиях – это имеющийся инновационный потенциал предприятия, к которому относится трудовой; техническая оснащенность предприятия и др.

Следовательно, увеличение инновационного потенциала и эффективность его использования сопровождаются следующими действиями:

1. Повышение качества процесса развития инновационного трудового потенциала предприятия, благодаря повышению квалификации, дополнительного обучения и переобучения. По возможности можно использовать международную стажировку, но в нынешних реалиях это, к сожалению, не возможно.

2. Совершенствовать систему мотивации и стимулирования персонала предприятия – необходимо повышать мотивации и стимулирования сотрудников; способствовать развитию экономической заинтересованности работников в результате их инновационной деятельности, применять материальное вознаграждение.

3. Больше уделять внимание технологическим процессам и имеющимся ресурсам.

4. Исходя из потребностей предприятия увеличить эффективность механизма управления инновационными трудовыми ресурсами предприятий.

Исходя из вышесказанного, существует необходимость формирования инновационного трудового потенциала для предприятия и принимать это как вызов времени. Вместе с тем стоит отметить, что экономическая эффективность предприятия в целом зависит от всех вышеперечисленных мер, а также их комплексного и системного применения.

На сегодняшний день рост инновационной активности отечественных предприятий - одна из главных задач национальной экономики. Понятие инновационной активности - это комплексная характеристика деятельности предприятий, направленного на преодоление системных ограничений экономического роста за счет создания новых продуктов и технологий для достижения экономического роста. Эффективность использования инновационных трудовых ресурсов предприятия определяется наличием и эффективным использованием инновационного трудового потенциала.²

Приоритетной задачей сегодня для всех предприятий, занятых любыми видами деятельности, особенно экономикой, является воплощение национальных проектов в жизнь, выполнение поручений и инициатив президента страны, а также оказание помощи гражданам и бизнесу.

* * * *

¹ Реброва Т.А., Трунина О.Ю. Социально-экономические проблемы развития сервиса в Оренбургской области // Образовательная среда сегодня и завтра: материалы X Международной научно-практической конференции. Под редакцией Бубнова Г.Г., Плужника Е.В., Солдаткина В.И., 2015. С. 465-467.

² Гончаров Д.В. Социально-экономическое развитие Оренбургской области в 2021 году // Бюджет № 9 сентябрь 2021 – 23.09.2021 - cjet.ru/article/428834.php.

³ Реброва Т.А. Современное состояние региональной модели рынка труда на примере Оренбургской области // Научно-методический электронный журнал Концепт. 2016. № Т15. С. 351-355.

⁴ Trunina O.Yu., Rebrova T.A. Influence of information technologies on educational process/Modern European Researches. 2016. № 5. С. 186-190.

⁵ Постановление Правительства Оренбургской области «О прогнозе социально-экономического развития Оренбургской области на 2022 год и на плановый период 2023 и 2024 годов» - г. Оренбург, 2022г.-25с.

PROBLEMS AND PROSPECTS OF DEVELOPMENT OF ENTERPRISES OF THE ORENBURG REGION IN MODERN ECONOMIC CONDITIONS

© 2022 Rebrova Tatiana Aleksandrovna

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor

Plekhanov Russian University of Economics

E-mail: rebrovatanya@mail.ru

The article analyzes the economic development of the Orenburg region, the problems of small business, the state and dynamics of development of regional industrial and agricultural enterprises. The current problems of socio-economic development are revealed, a number of economic indicators of the Orenburg region are analyzed and ways to solve these problems are proposed.

Keywords: Orenburg region, industry, agriculture, small business, problems, forecasts.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕТОДОВ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ В ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ

© 2022 Резачкин Алексей Сергеевич*

студент

Самарский государственный экономический университет

E-mail: rezachkin.alekse@mail.ru

Повышение эффективности деятельности на предприятии – это важное направление развития любого бизнеса. В статье рассмотрены пути внедрения методов повышения эффективности деятельности.

Ключевые слова: предприятие, эффективность деятельности, корпоративная культура.

Повышение эффективности деятельности предприятия - это не одновременный процесс для любой компании. По мере изменения рынков сбыта, развития конкурентов, технологического прогресса и эволюции клиентов компаниям приходится постоянно проводить итерации для повышения рентабельности, снижения затрат и улучшения качества. Это непростая задача, но существуют способы комплексного повышения эффективности каждого аспекта бизнеса.

Эффективность бизнеса означает, сколько компания или организация может произвести продукции по отношению к количеству необходимого времени, денег и ресурсов. Другими словами, эффективность бизнеса измеряет, насколько хорошо он может преобразовать такие вещи, как материалы, труд и капитал, в услуги и продукты, приносящие доход.

Эффективность бизнеса может быть измерена несколькими различными способами, такими как¹:

1. Рентабельность инвестиций. Инвестициями обычно считаются любые текущие затраты, которые должны помочь компании сэкономить или заработать деньги в будущем. Возврат на инвестиции иногда называют ROI или чистой приведенной стоимостью. Возврат на инвестиции может снизить текущую эффективность бизнеса, но повысить его эффективность в будущем.

2. Эффективность процессов измеряет определенные бизнес-процессы, чтобы убедиться в их эффективности и результативности. Например, можно изучить стоимость и скорость доставки товара, чтобы определить, есть ли способы улучшить соотношение затрат и доходов.

3. Операционная эффективность предприятия - это процессы, которые являются неотъемлемой частью общей бизнес-модели. Операционная деятельность, как правило, отвечает за большую часть расходов компании, поэтому большинство усилий по повышению эффективности направлено именно на этот аспект бизнеса.

* Научный руководитель – **Яковлев Геннадий Иванович**, доктор экономических наук, профессор.

4. Экологическая эффективность. При анализе экологической эффективности бизнеса необходимо рассчитать всестороннее воздействие, которое он оказывает на окружающую среду. Например, экологические затраты как процент от дохода компании.

5. Энергетическая эффективность. Энергоэффективные предприятия могут разработать устойчивую практику, которая позволит им сократить расходы. Чтобы измерить этот тип эффективности, необходимо оценить количество энергии, необходимой для работы всех сфер бизнеса. Например, можно проанализировать энергию, используемую на каждом этапе жизненного цикла продукта.

6. Производительность труда. Для этого можно измерить производительность труда компании, оценив, сколько сотрудники могут выполнить или произвести в течение среднего часа работы. На этот вид эффективности в значительной степени влияет оборудование, автоматизация и технологические инструменты, к которым имеют доступ сотрудники.

7. Финансовая эффективность бизнеса измеряется путем определения того, какой процент текущего дохода компании уходит на будущие расходы.

Повышение эффективности делает бизнес более продуктивным. Работа в данном направлении позволяет²:

- снизить затраты (получение того же объема продукции при меньших затратах);
- увеличить объем производства (производить больше продукции из одних и тех же ресурсов);
- развивать бизнес (производить гораздо больше продукции при меньших затратах) и др.

К путям внедрения методов повышения эффективности деятельности на предприятии можно отнести:

1. Внедрение автоматизации.

Один из самых простых и быстрых способов повысить эффективность рабочей среды - это автоматизация монотонных процессов и задач. Например, можно автоматизировать отправку сотрудникам платежных ведомостей. Автоматизируя определенные задачи, можно более эффективно использовать время каждого члена команды, позволяя им сосредоточиться на более продуктивных вещах, требующих человеческого подхода или навыков критического мышления. Хотя автоматизация процессов может быть дорогостоящей на начальном этапе, она обычно дает большую отдачу от инвестиций, поскольку позволяет повысить эффективность бизнеса, сократив будущие расходы³.

Важно отметить, что, хотя многие бизнес-процессы могут быть автоматизированы, это подходит не для любого бизнеса. Оценить необходимость в данном способе развития предприятия можно получив отзывы других сотрудников до и после того, как был внедрен новый аспект автоматизации.

2. Поощрение открытого и личного общения.

Необходимо отслеживать климат в коллективе, как сотрудники чувствуют себя комфортно, предлагая им дать обратную связь и высказывая свои опасения. Помимо создания более удовлетворенного персонала, открытое общение между отделами может повысить эффективность бизнеса, поскольку оно уменьшает количество недопониманий, позволяет обмениваться идеями и поощряет обратную связь, которая может

помочь руководству осознать возможности для улучшения. Сотрудникам, хорошо знакомым со своей ролью и отделом, легче распознать процессы, которые можно упорядочить, или определить другие области в компании, которые могут быть более эффективными.

Помимо создания более коммуникабельной среды, можно повысить эффективность деятельности предприятия, помогая сотрудникам осознать ценность личного общения при попытке получить разъяснения, задать вопрос или найти решение проблемы. Для решения некоторых вопросов полезно быстрое личное общение вместо обширной переписки по электронной почте. Найдя здоровый баланс между онлайн- и личным общением, можно облегчить обмен информацией и достичь оптимальной эффективности деятельности.

3. Сокращение количества отвлекающих факторов.

Обеспечение сотрудникам непрерывного рабочего времени может повысить их концентрацию и эффективность. Одна из эффективных стратегий по ограничению количества прерываний рабочего дня заключается в том, чтобы запланировать несколько встреч на определенный день недели, а не распределять их на несколько дней. Совещания могут сильно нарушить рабочий процесс, поэтому, объединив их, можно предоставить сотрудникам больше дней, когда они не будут отвлекаться.

Кроме того, руководитель может рассмотреть возможность использования инструмента, который уменьшает количество определенных типов уведомлений в определенные периоды дня. Предоставив сотрудникам возможность работать без отвлечения, можно повысить общую эффективность бизнеса.

4. Проведение регулярных, коротких совещания или планерок.

Общекорпоративные и ведомственные совещания необходимы по нескольким причинам, но иногда они могут длиться дольше, чем нужно, монополизировав большую часть рабочего дня. Можно попробовать ввести ежедневные 10-минутные совещания, чтобы устранить ненужные встречи и обеспечить эффективную работу компании.

5. Поощрение «однозадачности»⁴.

Многозадачность часто рассматривается как эффективное использование времени, но она может иметь обратный эффект. Сосредоточившись на одной задаче за раз, можно добиться большей эффективности работы сотрудник и снизить вероятность того, что на выполнение проектов уйдет больше времени, чем необходимо.

6. Ведение документации, отчетности и анализ процессов.

Недокументированные процессы невозможно проанализировать, а значит, их невозможно улучшить. Создание документации даже для самых незначительных задач обеспечивает последовательность, чтобы повторяющиеся задачи не приходилось каждый раз переделывать. Создание письменного, стандартизированного процесса также означает, что любой член команды может в любой момент приступить к выполнению своих обязанностей.

Многие малые предприятия, которые не документируют процедуры, часто имеют одного сотрудника или команду, которые знают, как выполнять определенные задачи. Если эти люди уйдут или заболеют, никто другой не сможет взяться за выполнение процесса без существенных задержек, путаницы или ошибок.

После того как в документации будут описаны все бизнес-процедуры, владельцы бизнеса и менеджеры могут воспользоваться отзывами сотрудников и приступить к итеративной процедуре пересмотра и улучшения процессов. Хороший обзор процессов начинается с глубокого понимания целей.

7. Сокращение дистанции между отделами.

Наряду с повышением уровня коммуникации в компании и поощрением прозрачности работы отделов, необходимо найти способы совместной работы отделов для достижения целей и завершения проектов.

Ключевым моментом в снижении изолированности работы является обеспечение наличия общекорпоративных целей и понимания всеми сотрудниками своей роли в их достижении. Идея заключается в том, чтобы поощрять сотрудничество и стимулировать всех работать вместе для достижения этих показателей. Это помогает устранить менталитет «мы против них» в разных отделах и даже в управленческой иерархии.

8. Управление финансовыми стратегиями⁵.

Для поддержания операционной эффективности и масштабирования растущего бизнеса компаниям крайне важно иметь продуманную финансовую стратегию. Конкуренты постоянно внедряют инновации, а рынок постоянно колеблется. Хотя многие владельцы бизнеса должны проявлять гибкость в обращении с финансами, им также необходим план действий для поддержания здоровой прибыли. Внедрение анализа финансового плана может определить, какие клиенты, проекты, продукты или услуги улучшают эффективность деятельности предприятия и финансовое состояние, а какие не способствуют достижению бизнес-целей.

9. Обучение сотрудников.

Чтобы сделать эффективность деятельности предприятия приоритетом во всех звеньях организации, обучение сотрудников имеет решающее значение. Обучение должно проводиться для всех - не только для тех, кто работает на производственной линии. По мере совершенствования технологий все члены команды должны участвовать в непрерывном обучении, чтобы быть в курсе передовой практики, изменений в нормативных актах и обновлений политики компании.

Обучение может быть межфункциональным, чтобы сотрудники могли узнать, как выглядит общий рабочий процесс и какова их роль в нем. Сотрудников можно обучить новым методикам и процессам, новейшему оборудованию или технологиям, или даже управлению взаимоотношениями в их собственных отделах. Сотрудники с большей вероятностью останутся в компании, если почувствуют, что руководство вкладывает средства в их карьерный рост и помогает им совершенствовать свои знания в своей области.

10. Итерации и постоянное совершенствование.

Повышение эффективности деятельности компании - это постоянная работа. Поскольку рынки меняются, технологии развиваются, конкуренция растет, а клиенты эволюционируют, компании должны идти в ногу со временем. Каждый из перечисленных выше шагов необходимо регулярно пересматривать, а некоторые из них могут даже потребовать привлечения сторонних консультантов, чтобы взглянуть на ситуацию с новой точки зрения.

Руководство и менеджеры должны регулярно проверять процедуры и искать способы постоянного повышения эффективности работы. В любом бизнесе существуют возможности для совершенствования, итераций и опережения конкурентов. Даже небольшие усовершенствования могут повлиять на затраты, производительность, удовлетворенность сотрудников и качество предоставляемых товаров или услуг компании.

На основании проведенного исследования можно сделать вывод о том, что повышение эффективности деятельности предприятия - это работа каждого - не только для работников и не только для руководства. Все уровни структуры управления должны быть вовлечены в процесс снижения затрат и повышения прибыли.

В настоящее время для компаний доступны преимущества новейших технологий для большей автоматизации. Предиктивный искусственный интеллект и машинное обучение могут принести пользу всем аспектам бизнеса - от маркетинга и продаж до производства и обслуживания клиентов. Хотя оборудование, технологии и процессы играют ключевую роль в снижении количества ошибок и повышении производительности, человеческий фактор также играет важную роль в любом бизнесе. В связи с этим всегда необходимо отдавать особое значение отношениям в трудовом коллективе и выстраиванию достойной корпоративной культуры.

* * * *

¹ Князева, Е.В. Эффективность деятельности предприятия и факторы, влияющие на нее / Е.В. Князева, Е.В. Шаповал // Вестник ГУУ. - 2018. - №2. – С. 112-115.

² InDeed (2021). Business Efficiency: What It Is and How To Improve It. URL: <https://www.indeed.com/career-advice/career-development/business-efficiency>

³ Кириллова, С.С Эффективность организации экономической деятельности предприятий // Бизнес и дизайн ревю. - 2022. - №3 (27). – С.30-36.

⁴ Oracle Net Suite (2022). 17 Steps to Improve Operational Efficiency. URL: <https://www.net-suite.com/portal/resource/articles/financial-management/steps-improve-operational-efficiency.shtml>

⁵ Sweet Process (2022). Operations Management: Maximizing Production Efficiency in Any Organization. URL: <https://www.sweetprocess.com/operations-management/>

IMPROVING METHODS OF INCREASING THE EFFICIENCY OF ENTERPRISES IN THE DIGITAL ECONOMY

© 2022 Rezachkin Alexey Sergeevich

Student

Samara State University of Economics

E-mail: rezachkin.alekse@mail.ru

Increase of efficiency of activity at the enterprise is an important direction of development of any business. The article examines the ways of implementation of methods of increasing efficiency of activity.

Keywords: enterprise, efficiency, corporate culture.

КОРРУПЦИЯ КАК ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФЕНОМЕН

© 2022 Рудко Наталья Михайловна

студент

Самарский государственный экономический университет

E-mail: natali.rudko.02@list.ru

© 2022 Кудинова Софья Дмитриевна

студент

Самарский государственный экономический университет

E-mail: sofia.kulikova01@mail.ru

© 2022 Тарасова Татьяна Михайловна

кандидат экономических наук, доцент

Самарский государственный экономический университет

E-mail: tarasova2004@inbox.ru

Коррупция является главным дестабилизирующим фактором в экономике страны, затрагивающим практически все слои общества. В статье рассмотрены влияние коррупции на экономику страны, проанализирована статистика данного явления в РФ, факторы проявления коррупции, методы борьбы.

Ключевые слова: коррупция, коррупционные факторы, экономические последствия, российская экономика.

Коррупция является одной из самых распространенных проблем в экономике нашей страны. Вред коррупции состоит в ослаблении общественных и государственных основ. Главная проблема данного явления заключается в злоупотреблении должностного положения для получения личной выгоды, нарушая при этом права человека, на которого данный феномен направлен. Основным мотивом взяточников заключается в обогащении экономической прибылью, но препятствием- риск понесения наказания.

Существует разновидность коррупционных факторов, действовавших на рост преступлений в данной сфере: экономические, политические, социальные, идеологические и правовые. Но наибольшее внимание стоит уделить именно экономическим: недостатки в деятельности промышленных предприятий, дефицит здоровой конкурентной среды, ложное банкротство, высокий уровень кредитования банками населения страны, диктат теневой экономики, относительно высокие налоги и т.д.¹

Отрицательным моментом роста масштаба коррупции представляет собой инфляционное давление, влияющее на национальную экономику. Это объясняется завышением стоимости государственных закупок коррупционерами, либо же вымогание взятки у предприятий. Предприятия понимают, что взятки- дополнительные издержки, и необходимо учитывать это в дальнейшем, путем увеличения цен на свою продукцию.

По подсчетам экспертов, средний уровень инфляции, которая неразрывно связана с коррупционными отношениями, может быть примерно 15%, а в иных отраслях – составлять 60% от реальной стоимости. Именно поэтому происходит стремительное увеличение цен, повышение социальной напряженности, сокращения роста производства в стране.²

Выделяют экономические последствия коррупции:

- Рост теневой экономики. Она влечет за собой непоступление относительно большей части налогов в бюджет РФ, что, соответственно, является дефицитом средств.

- Нерациональное расходование средств бюджетной системы, что в дальнейшем приводит к росту бюджетных проблем.

- Нарушение механизма рыночной структуры.

- Квалифицированные кадры отказываются от работы, не терпящие систему взятки.

Ослабление политических институтов, которые в свою очередь образуют внешние и внутренние инструменты сдерживания коррупции, приводит к увеличению данного феномена. Поэтому можно выделить следующие причины возникновения коррупции:

- Не ориентированность и пробелы в восприятии и понимании законов дает чиновникам огромную власть для повышения выплат и пошлин

- Незаинтересованность граждан в делах государства

- Снижение влияния механизма контроля возникает в результате образования секретных соглашений

Существуют и другие ситуации:

- Работники частных организаций имеют относительно высокую заработную плату по сравнению с работниками в бюджетной сфере

- Люди становятся подвластны чиновникам, а также существование на некоторые услуги монополии в стране.

- Рост инфляции

В настоящее время нельзя точно утверждать и гарантировать, что работа чиновников станет идеальной. Но как мы знаем, есть достаточно государств с относительно низким уровнем коррупции. Кроме того, знакомы исторические примеры, когда действия по снижению коррупции были весьма успешными. Это наглядно подтверждает, что существуют способы борьбы с коррупцией.

На основании выделения причин и факторов появления коррупции можно утверждать, что ужесточение законов и их грамотное воплощение и исполнение является решением данной проблемы.

Организация финансовых механизмов может осуществляться путем повышения доходов официальным личностям без нарушения правил и законов.

Законы должны быть проанализированы, чтобы объяснить гражданам, каковы их права и обязанности, что происходит, если они их нарушают, как проводятся судебные разбирательства и что принимается во внимание. Зная это, граждане будут чувствовать себя более уверенно при столкновении с чиновниками, побуждающими их давать взятки.

Мы пришли к выводу что, коррупция возникает и существует в основном из-за особенностей функционирования самой бюрократии. К ним относятся бюрократическая жестокость, двусмысленные законы, незнание законов населением и круговая бюрократия, которая заставляет новых чиновников действовать по старым принципам.

Коррупция причиняет большой ущерб не только экономике государства, обращая большие денежные потоки в теневую экономику и лишая правительственный госбюджет веских налоговых вливаний, но также и подрывает нравственные традиции общества, формируется обстановка сомнения общества правительству, неверие в законы, в то, что все возможно разрешить правовым путем.

Коррупция имеет тенденцию доминировать как в политике, так и в экономике. В результате он наносит огромный, необратимый ущерб стране и обществу. Углубляется экономическое и политическое неравенство между гражданами, увеличивается бедность и растет социальная напряженность.

Эта проблема не может быть решена властями, оторванными от общества. Данная проблема затрагивает каждого, кто постигнул серьезность будущего увеличения коррупции для себя, и своей страны.

* * * *

¹ Противодействие коррупции: учебное пособие для вузов / И.С.Амиантова. -Москва: Издательство Юрайт, 2022. - с.21-22.

² Страдина. Е.А. Влияние коррупции на экономическое развитие России на современном этапе: [электронный ресурс]. 2022. URL: https://spravochnick.ru/gosudarstvennoe_i_municipalnoe_upravlenie/vliyanie_korruptcii_na_ekonomicheskoe_razvitiie_rossii_na_sovremennom_etalpe/ (дата обращения: 22.10.2022)

³ Козонов, Э.Ю. Коррупция: истоки и пути преодоления/ Козонов Э.Ю., Жукаев А. М. – М.: МАКС Пресс, МГУ им. М.В. Ломоносова.

⁴ Федеральный закон от 25.12.2008 N 273-ФЗ «О противодействии коррупции».

CORRUPTION AS AN ECONOMIC PHENOMENON

© 2022 Rudko Natalia Mikhailovna

Student

Samara State University of Economics

E-mail: natali.rudko.02@list.ru

© 2022 Kudinova Sofya Dmitrievna

Student

Samara State University of Economics

E-mail: sofia.kulikova01@mail.ru

© 2022 Tarasova Tatiana Mikhailovna

Candidate of Economics, Associate Professor

Samara State University of Economics

E-mail: tarasova2004@inbox.ru

Corruption is the main destabilizing factor in the country's economy, affecting practically all segments of society. The article examines the impact of corruption on the country's economy, analyzes the statistics of this phenomenon in the Russian Federation, factors of corruption, methods of struggle.

Keywords: corruption, corruption factors, economic consequences, Russian economy.

ОБОРАЧИВАЕМОСТЬ ФОНДОВ КАК ФАКТОР РОСТА ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СТРОИТЕЛЬНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

© 2022 Саттаров Равиль Анварович*

аспирант

Самарский государственный экономический университет

E-mail: sattarov-91@bk.ru

Показатели оборачиваемости фондов являются важнейшими для оценки эффективности работы организаций, так как соотносят общий объем выручки и средние активы. Их динамика помогает инвесторам понять, насколько эффективно компании используют свои активы для увеличения доходов и прибыли. В статье исследован показатель оборачиваемости основных фондов, выявлена его отраслевая специфика, определено его влияние на эффективность деятельности строительных организаций.

Ключевые слова: обновление основных фондов организаций, коэффициент оборачиваемости основных фондов, строительные организации.

Использование основных фондов выступает индикатором ряда управленческих решений по капитальным затратам и прочим активам, и, как правило, используется аналитиками для измерения эффективности организации, когда остаток основных средств представляет собой использованную сумму за вычетом накопленной амортизации. Амортизация – это распределение стоимости основного средства, которое распределяется – или относится на расходы – каждый год в течение всего срока полезного использования актива.

Ключевым показателем, отражающим оборачиваемость фондов, является коэффициент оборачиваемости. Как правило, более высокий коэффициент оборачиваемости основных средств указывает на то, что компания более эффективно использовала свои инвестиции в основные средства для получения дохода, но поскольку этот коэффициент может широко варьироваться от одной отрасли к другой, сравнивать коэффициенты оборачиваемости основных фондов предприятий разных сфер функционирования было бы не очень продуктивно, ведь показатель оборачиваемости основных фондов – это отношение общего объема продаж или выручки к средним активам.

Обычно этот показатель помогает инвесторам понять, насколько эффективно компании используют свои активы для увеличения эффективности строительных организаций и инвесторы используют коэффициент оборачиваемости основных фондов для сравнения аналогичных компаний в одном секторе или группе, на коэффициент оборачиваемости основных фондов компании могут повлиять крупные продажи основных фондов, а также значительные покупки основных фондов в данном году, причем коэффициент оборачиваемости основных фондов измеряет стоимость

* Научный руководитель – **Беланова Наталия Николаевна**, кандидат экономических наук, доцент.

продаж или доходов компании по отношению к стоимости ее основных фондов. Коэффициент оборачиваемости основных фондов можно использовать как показатель эффективности, с которой компания использует свои активы для получения дохода.

В целом, инвестиции в основной капитал, как правило, составляют наибольшую часть совокупных основных фондов компании, поэтому коэффициент, рассчитываемый ежегодно, строится, чтобы отразить, насколько эффективно компания, или, точнее, команда менеджеров компании, использовала эти существенные активы для получения дохода для фирмы и свидетельствует о большей эффективности управления инвестициями в основные средства, но не существует точного числа или диапазона, который определяет, была ли компания эффективна в получении дохода от таких инвестиций.

По этой причине аналитикам и инвесторам важно сравнивать самые последние коэффициенты компании как с ее собственными историческими коэффициентами, так и со значениями коэффициентов компаний-аналогов и/или средними коэффициентами для отрасли компании в целом, инвестор или аналитик должен определить, относится ли изучаемая компания к соответствующему сектору или отрасли для расчета коэффициента, прежде чем придавать ему большое значение.

Основные средства резко различаются от одного типа компании к другому и в качестве примера рассмотрим разницу между интернет-компанией и производственной компанией. Интернет-компания, такая как Meta (ранее Facebook), имеет значительно меньшую базу основных средств, чем производственный гигант, такой как Caterpillar. Очевидно, что в этом примере коэффициент оборачиваемости основных средств Caterpillar имеет большее значение и должен иметь больший вес, чем коэффициент FAT Meta.

Сравнения имеют смысл только тогда, когда они сделаны для разных компаний в одном и том же секторе и обновление основных фондов как увеличение эффективности строительных организаций - компании с циклическими продажами могут иметь худшие коэффициенты в периоды спада, поэтому коэффициент следует рассматривать в течение нескольких разных периодов времени, и кроме того, руководство могло бы отдать производство на аутсорсинг, чтобы уменьшить зависимость от основных фондов и улучшить коэффициент FAT, при этом все еще пытаясь поддерживать стабильные денежные потоки и другие основные принципы бизнеса.

Компании с высоким коэффициентом оборачиваемости основных фондов все равно могут терять деньги, потому что объем продаж основных средств ничего не говорит о способности компании генерировать солидную прибыль и коэффициенты оборачиваемости основных фондов различаются в разных отраслях промышленности, поэтому сравнивать следует только коэффициенты компаний, относящихся к одному и тому же сектору. Например, компании сектора розничной торговли или сферы услуг имеют относительно небольшую базу основных фондов в сочетании с большими объемами продаж.

Это приводит к высокому среднему коэффициенту оборачиваемости основных фондов. Между тем, фирмы в таких секторах, как коммунальные услуги или производство, как правило, имеют большую базу основных фондов, что приводит к более низкой оборачиваемости основных фондов, но строительный фонд уникален и неоднороден в своем выражении культурного разнообразия и истории и неудивительно, что он тоже

старый и меняется очень медленно. Большинство из этих существующих зданий не являются энергоэффективными ¹.

Коэффициент оборачиваемости основных фондов, как правило, выше для компаний в одних секторах, чем в других. Например, основные товары розничной торговли и потребительские товары имеют относительно небольшую базу основных фондов, но имеют высокий объем продаж, поэтому у них самый высокий средний коэффициент оборачиваемости основных фондов. И наоборот, фирмы в таких секторах, как коммунальные услуги и недвижимость, имеют большую базу основных фондов и низкую оборачиваемость основных фондов, но сегодня только 11% существующего фонда зданий строительных организаций ежегодно подвергается той или иной реконструкции. Однако очень редко ремонтные работы касаются энергоэффективности зданий. Средневзвешенный годовой уровень обновления составляет около 1% , но чем выше коэффициент оборачиваемости основных фондов строительных организаций, тем эффективнее компания получает доход от своих основных фондов, но глубокая реконструкция, снижающая энергопотребление не менее чем на 60 %, проводится только в 0,2 % фонда зданий в год, а в некоторых регионах темпы энергетического обновления практически отсутствуют.

И наоборот, если у компании низкий коэффициент оборачиваемости основных фондов строительных организаций, это указывает на то, что она неэффективно использует свои активы, этот коэффициент эффективности измеряет способность компании генерировать инвестиции в основные фонды, а такими темпами для обновления основных фондов в строительном секторе до нуля потребуются столетия. Пришло время действовать и важно не только сокращение счетов за электроэнергию и сокращение выбросов.²

Ремонт может открыть многочисленные возможности и принести далеко идущие социальные, экологические и экономические выгоды. С помощью того же вмешательства можно сделать здания более здоровыми, более зелеными, взаимосвязанными в районе, более доступными, устойчивыми к экстремальным природным явлениям и оборудованными точками подзарядки для электромобилей и парковкой для велосипедов. Умные здания могут предоставлять важные данные, соответствующие требованиям конфиденциальности, для городского планирования и предоставления услуг. Глубокая реконструкция может снизить потребность в строительстве с нуля, помогая сохранить природу, биоразнообразие и плодородные сельскохозяйственные угодья.

Коэффициент оборачиваемости основных средств строительных организаций показывает, насколько эффективно компания генерирует продажи услуг за счет существующих основных средств, а остаток основных средств используется за вычетом накопленной амортизации и более высокий коэффициент оборачиваемости основных средств указывает на то, что компания эффективно использовала инвестиции в основные средства и руководство использует свои основные средства более эффективно, но эффективность падает с их обветшанием.

Этот коэффициент обычно используется в качестве показателя в обрабатывающих отраслях, которые закупают значительные объемы основных средств для увеличения объема производства. Когда компания совершает такие значительные покупки,

инвесторы внимательно следят за этим соотношением в последующие годы, чтобы увидеть, вознаградят ли ее новые основные средства увеличение продаж.

Инвестиции в здания основных фондов как увеличение эффективности строительных организаций также могут придать столь необходимый стимул строительной экосистеме и экономике в целом, но инвестиции в цифровые и инновационные технологии в строительном секторе остаются низкими. Ремонтные работы являются трудоемкими, но быстро окупаемы и создают рабочие места и инвестиции, которые часто связаны с местными цепочками поставок, могут создавать спрос на высокоэнергетическое и ресурсосберегающее оборудование и приносить долгосрочную ценность объектам недвижимости, в строительном секторе может быть создано дополнительно много мест за счет волны реконструкции при обновлении основных фондов.³

Это может быть очень ценным для сектора, где более 90% операторов составляют малые и средние предприятия, сильно пострадавшие от экономических последствий кризиса COVID-19. Активность в строительстве упала на 15,7% по отношению к 2019 г. и инвестиции в энергоэффективность сократились на 12% в 2020 году. Даже если ожидается восстановление, это, вероятно, окажет долгосрочное воздействие на сектор и опасности конкурентного бюджетного процесса могут заключаться в снижении приоритетности текущих и плановых ремонтов существующих объектов и, как следствие, в «отложенном ремонте».

Синергизм для обновления становится очевидным при расширении подходов на уровне районов и сообществ, так как процессы финансирования объектов (как капитальных, так и текущих) для существующих объектов местного самоуправления, как правило, подвержены давлению ежегодных бюджетных заявок в очень конкурентной финансовой среде. Подвергание существующих объектов такому стилю бюджетного процесса как обновление может привести к неадекватному финансированию обслуживания, что в конечном итоге приведет к их преждевременному износу.

* * * *

¹ Кушнир И. В. Оборотные средства предприятия / И. В. Кушнир // Экономика предприятия. 2010. № 13. С. 18.

² Русецкая А.В. Управление источниками формирования оборотных средств предприятия / А.В. Русецкая // Управление корпоративными финансами. 2014. № 3. С. 4-5.

³ Хилькевич Ю.А. Формирование эффективного механизма планирования оборотных средств / Ю. А. Хилькевич // Финансы. Учет. Аудит. 2012. № 8. С. 17-18.

TURNOVER OF FUNDS AS A FACTOR OF GROWTH IN THE EFFICIENCY OF CONSTRUCTION ORGANIZATIONS

© 2022 **Sattarov Ravil Anvarovich**

Graduate Student

Samara State University of Economics

E-mail: sattarov-91@bk.ru

The indicators of the turnover of funds are the most important for assessing the effectiveness of organizations, since they correlate the total revenue and average assets. Their dynamics help investors understand how effectively companies use their assets to increase revenues and profits. The article examines the turnover index of fixed assets, identifies its industry specifics, and determines its impact on the efficiency of construction organizations.

Keywords: renovation of fixed assets of construction organizations, turnover of fixed assets, economic growth, turnover ratio of fixed assets, construction organizations.

МАЛОЕ ПРЕДПРИЯТИЕ КАК СУБЪЕКТ СОВРЕМЕННОЙ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ

© 2022 Снигирь Екатерина Александровна*

студент

Самарский государственный экономический университет

© 2022 Аксенова Ксения Дмитриевна*

студент

Самарский государственный экономический университет

E-mail: snigir.ekaterina@gmail.com

В настоящее время роль малых предприятий и предпринимательства в целом в экономике очень высока. Процесс импортозамещения и ухода с рынка крупных зарубежных игроков позволяет рассмотреть важность поддержки отечественных малых предприятий для продолжения или создания полного производственного цикла в стране. В статье рассматривается понятие малого предприятия и предпринимательства, а также его основные функции в современной экономике.

Ключевые слова: малое предприятие, предпринимательство, экономика, рыночная экономика, государственная поддержка, национальный проект.

Развитие малых предприятий на данный момент приоритетная задача российской экономики. В условиях современности (импортозамещение, уход крупных компаний с рынка, снижение конкуренции в нишах) поддержка малых предприятий, а также малого и среднего предпринимательства в целом, позволит им восполнить недостающие объемы в производственных циклах, а также сделать упор на отечественную продукцию и местного производителя.

Для понимания места малого предприятия в экономике, разберемся в самом понятии «малое предприятие», «предпринимательство», его функций и особенностях.

Малые предприятия чаще все рассматриваются в законе под термином «предпринимательство». Предпринимательство (предпринимательская деятельность) – это инициативная самостоятельная деятельность граждан и их объединений, направленная на получение прибыли. С 2017 года в целях расширения понятия предпринимательства и внедрения, распространения самозанятости был предложен и закреплен термин «предпринимательская деятельность»¹.

Предпринимательская деятельность – это самостоятельная, осуществляемая на свой риск деятельность, направленная на систематическое получение прибыли от таких действий как пользование имуществом, продажа товаров, выполнение работ или оказание услуг. Одновременно с этим, в ст. 23 Гражданского Кодекса РФ введено положение о предпринимательской деятельности граждан. В отношении отдельных ви-

* Научный руководитель – **Стрельцов Алексей Викторович**, доктор экономических наук, профессор.

дов предпринимательской деятельности законом могут быть предусмотрены условия ведения гражданином такой деятельности без государственной регистрации в качестве индивидуального предпринимателя.

Отметим, что предпринимательство обладает определенными чертами, которые идентифицируют данный вид деятельности, к примеру²:

1. малое и среднее предпринимательство, в том числе и малые предприятия являются самостоятельными и независимыми субъектами экономики, ограниченные правовыми нормами;
2. субъект несет ответственность за свою деятельность, а также осознает риск в предпринимательстве;
3. малые предприятия максимально мобильны и динамичны, гибкие к рыночным изменениям.

Предпринимательская деятельность может быть классифицирована по признакам, к примеру, формам собственности, организационно-правовым формам, количеству собственников, видам деятельности и прочее.

Кроме того, малое предпринимательство – важная составляющая любой рыночной экономики. По опыту других стран, до 60% ВВП обеспечивает именно малые предприятия и бизнес. Широкая поддержка малого бизнеса, а также его развитие в экономиках зарубежных стран, например, в Европе, Японии и США, показывает важность данного направления. Секрет эффективной рыночной экономики и социально-экономического развития страны – создание, развитие и поддержание сектора малого и среднего бизнеса.³

Как отмечалось ранее, малые предприятия оказывают сильное влияние на темпы экономического роста страны, структуру ВВП, ассортимент товаров и услуг на рынке. Отметим, что малое и среднее предпринимательство более клиентоориентированное, а значит удовлетворяет те потребности покупателя, которые не сможет удовлетворить крупное предприятие. Также малое предприятие может создавать новые ниши на рынке товаров и услуг, создает новые рабочие места и повышает уровень жизни населения по средствам предыдущих эффектов в том числе. Создание малого предприятия – возможность для молодых специалистов и начинающих предпринимателей заняться собственным делом, развить потенциал. Тем самым, в обществе увеличивается доля среднего класса населения, снижается социальная напряженность и повышается уровень покупательной способности граждан, что замыкает круг и способствует развитию малого бизнеса.

Приведем примеры социально-экономического эффекта развития малых предприятий на территории:

1. малые предприятия принимают активное участие в политике занятости населения и увеличивают уровень занятости на территории;
2. развитие новых ниш, легкость применения новых технологий в производство, а также гибкость в рыночной экономике позволяют повышать экспортный потенциал страны;
3. предприятия малого бизнеса могут стать поставщиками сырья, материалов и комплектующих для более крупного производства, так как имеют более быстрый производственный цикл и гибкую систему управления;

4. увеличение числа малых предприятий способствует развитию конкуренции на рынке, что сразу же отражается и на качестве продукции в нише, и на ценовой диапозон.

Малое предпринимательство и малые предприятия, в частности, оперативно реагируют на изменение конъюнктуры рынка и придают рыночной экономике необходимую гибкость. Эта характеристика в современных условиях приобретает особую значимость в силу быстрых изменений в других сферах жизни, ускорения научно-технического развития и внедрения новейших технологий в производство, увеличения количества товаров и услуг, а также их ассортимента.

По данным реестров субъектов малого и среднего предпринимательства (МСП), число субъектов составляет около 5,88 млн. единиц, из них постоянно действующий – 4,81 млн., открытых – 1,07 млн.

Оборот субъектов МСП от общего оборота в РФ составляет 38%, что составляет 1840 млрд. руб. Лидером в топе областей является торговля оптовая и розничная, деятельность гостиниц и предприятий общественного питания. По данным ФНС России за период 23.09.2022 по 23.10.2022 выручка МСП в Самарской области составила 29 млрд. руб. (прирост относительно предыдущего периода – 2,12%)

Около 39% занятых в экономике – занятые в субъектах МСП, где лидерами являются – торговля, строительство и обрабатывающее производство. Средняя заработная плата работников в секторе МСП – 35 341 руб./мес.⁴

Согласно статистическим данным Реестра субъектов МСП, прирост вновь созданных субъектов МСП в России на 30.09.2022 г. - 810 317 единиц. Сумма среднесписочной численности работников МСП на эту же дату - 15 230 547 человек. Отметим, что годовой прирост составил – 577 718 человек; около 4% (численность работников МСП на 30.09.2021 - 14 652 829 человек).⁵

Малые предприятия с полным производственным циклом имеют здесь особую важность. В отечественной экономике есть множество случаев, когда производственный цикл зависит от импортных деталей или сырья. Поддержка малых предприятий полного цикла позволит найти решение в ситуациях остановки производства или снижения качества продукции из-за ограничения ввоза иностранных комплектующих или продукции.

Роль малых предприятий в современной экономике важна, что показывает нам и государственная поддержка. Отметим, что на данный момент государственная поддержка МСП сосредотачивается именно на открытие бизнеса или поддержку вновь созданных предприятий. Однако, и ставшие на ноги малые предприятия также нуждаются в поддержке развития. Зачастую, малые предприятия имеют сложности в начинании работы с большими коммерческими или государственными заказами. Это касается и сложности процедуры, и низкого уровня доверия к малым предприятиям. Конкурентным преимуществом и действительно толчком для роста малых предприятий стала возможность гибкой перестройки производства для нужд экономики территорий, а также внедрения новейших технологий в производство в связи с небольшими мощностями.

* * * *

¹ Веретенев А. О. Малое предпринимательство как субъект экономики // ТДР. 2013. №2. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/maloe-predprinimatelstvo-kak-subekt-ekonomiki> (дата обращения: 25.10.2022).

² Гагаринова Н.В., Лисуненко К.Э., Цораева Э.Н. Малое и среднее предпринимательство в экономике // Вестник Курской государственной сельскохозяйственной академии. 2019. №2. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/maloe-i-srednee-predprinimatelstvo-v-ekonomike> (дата обращения: 25.10.2022).

³ Орловский К.А. Малое предприятие как субъект мировой и национальной экономики // Таврический научный обозреватель. 2016. №11-2 (16). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/maloe-predpriyatie-kak-subekt-mirovoy-i-natsionalnoy-ekonomiki> (дата обращения: 25.10.2022).

⁴ Официальный портал Росстат. Малое и среднее предпринимательство <https://rosstat.gov.ru>

⁵ Единый реестр субъектов малого и среднего предпринимательства <https://rmspp.nalog.ru>

SMALL ENTERPRISE AS A SUBJECT OF MODERN OF THE RUSSIAN ECONOMY

© 2022 Snigir Ekaterina Aleksandrovna

Student

Samara State University of Economics

© 2022 Aksenova Ksenia Dmitrievna

Student

Samara State University of Economics

E-mail: snigir.ekaterina@gmail.com

Currently, the role of small enterprises and entrepreneurship in general in the economy is very high. The process of import substitution and withdrawal from the market of large foreign players allows us to consider the importance of supporting domestic small enterprises to continue or create a full production cycle in the country. The article deals with the concept of small enterprise and entrepreneurship, as well as its main functions in the modern economy.

Keywords: small enterprise, entrepreneurship, economy, market economy, state support, national project.

АНАЛИЗ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ И РЕЗУЛЬТАТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ МАРКЕТПЛЕЙСА НА ПРИМЕРЕ ООО «ВАЙЛДБЕРРИЗ»

© 2022 Соцкова Светлана Ивановна

кандидат экономических наук, доцент

Самарский государственный экономический университет

E-mail: s_sotskova@mail.ru

© 2022 Тимралиева Рената Закаевна

студент

Самарский государственный экономический университет

E-mail: r.timralieva@yandex.ru

© 2022 Васильева Дарья Александровна

студент

Самарский государственный экономический университет

E-mail: dashaiiii02@mail.ru

В работе проведено исследование деятельности популярной торговой организации – ООО «Вайлдберриз». Приведена оценка и анализ результатов работы маркетплейса за 2021 год. Отмечены изменения условий продажи и их особенности. Произведена оценка эффективности компании в зависимости от введенных санкций и ограничений со стороны недружественных стран.

Ключевые слова: маркетплейс, эффективность, оценка, анализ, финансовые результаты.

Потребности человечества не имеют границ вне зависимости от того, как часто и как качественно их удовлетворяют. Желание получить необходимый продукт для потребления становится настолько сильным, что побуждает к усовершенствованию системы торговли. Всегда особое значение при приобретении какого-либо объекта имела его стоимость и качество, но с развитием как технологий, так и самого человека большую роль занимают сроки доставки.

В начале 2000-х годов считалось нормальным ждать несколько недель заказанный продукт или посылку от знакомых с другого региона России. Позже, в 2010 году возникла возможность покупать товары в Китае и получать их с помощью почты, однако доставка могла занимать больше месяца или же совсем можно было не получить желаемый объект. Несмотря на это популярность данных услуг росла в связи с тем, что были доступные цены и большой ассортимент.

Большим открытием в Российской Федерации в 2015 году стала набирающая популярность компания ООО «Вайлдберриз». Ближе к 2018 году организация настолько расширилась, что заказы можно было производить из любого региона страны и получать их в пунктах самовывоза около дома. С этой компании и начался прорыв маркетплейсов на российский рынок.

Сущность работы маркетплейсов заключается в том, что организация является платформой, где размещают однородный товар несколько продавцов, что увеличивает ассортимент и выбор. Можно провести аналогию с рынком, но в информационной среде. Особенностью является доставка, которая в среднем занимает 3 дня. Данный аспект в большинстве своем повлиял на рост компании. Именно сроки доставки руководство компании посчитало важнейшим условием развития. Поэтому ежегодно открываются новые пункты самовывоза товаров не только в городах, но и селах. Во времена пандемии и локдауна в 2020 году руководство и сотрудники компании смогли приспособиться к новым реалиям и делали доставку даже в те места, где не было их офисов. Таким образом организация заслужила доверие своих покупателей.

Еще одной отличительной чертой был возврат товаров. Ранее была возможность заказать несколько однородных товаров и при получении выбрать один из них, а от остальных отказаться, при этом не нужна была дополнительная плата за возврат. В 2021 году правила изменились: возврат продуктов без брака стал платным и появилась категория безвозвратных товаров. Важно отметить, что стоимость возврата зависит от стоимости покупки, но для отдельных категорий может быть льгота. Для тех, у кого процент и стоимость выкупа продукции достаточно высоки возврат может быть бесплатным.

В 2022 году, несмотря на все новшества, введенные для развития «Вайлдберриз», его деятельность была усложнена за счет санкций, действовавших со стороны недружественных стран мира. Ограничения в первую очередь коснулись не самой компании, а ее основательницы Татьяны Бакальчук. Со стороны Запада данная мера была прокомментирована так, что ООО «Вайлдберриз» за счет своей работы инвестирует деятельность спецоперации.

Первая страна, которая ввела санкции против российского маркетплейса – Польша. В результате данных действий, были заморожены все счета в банках страны, принадлежавшие «Вайлдберриз». Запасы продукции компании, которые находились на складах в Польше были конфискованы польскими правоохранительными органами. Следом за европейской страной ее примеру последовала Украина³. В результате чего, в настоящее время ООО «Вайлдберриз» запрещено осуществлять свою деятельность на территориях данных стран и проводить государственные закупки в обход всех введенных ограничений. Были опасения, что следом санкции начнут вводить все европейские страны Запада, однако большинство из них до сих пор воздерживаются от принятия такого рода решений.

Российский маркетплейс сложившуюся ситуацию считает не критической для своей компании. ООО «Wildberries» утверждает, что продолжит свою работу в прежнем режиме, а пострадать от санкций в большинстве своем могут иностранные предприниматели и покупатели, которые ранее активно пользовались предоставляемой продукцией «Вайлдберриз». Кроме того, существуют другие рынки сбыта, где маркетплейс планирует развивать свою деятельность. Например, перспективной площадкой для предоставления собственных услуг является крупный рынок Средней Азии.

Стоит отметить, что в введенных ограничениях есть преимущества для компании. Так, например, крупные бренды, которые были вынуждены уйти с российского рынка теперь представлены в ассортименте товара ООО «Вайлдберриз». Раньше товары та-

ких брендов можно было приобрести только в офлайн режиме или на площадках иностранных маркетплейсов.

Вышесказанное свидетельствует о том, что ООО «Wildberries» может развиваться в условиях кризиса. Следовательно, он имеет высокую конкурентоспособность. В настоящее время данный маркетплейс является лидером рынка⁴. Конкуренцию ему может составить только OZON. Сильные стороны ООО «Вайлдберриз» состоят в том, что он активно совершенствует свою работу. Это проявляется в следующих факторах:

- расширении системы лояльности, что выражается в широком ассортименте скидок;
- привлечении и обучении новых высококвалифицированных специалистов;
- предоставлении кредита (рассрочки) при покупке товара.

Однако в работе организации есть существенный минус, который может мешать ее перспективному развитию – длительный срок предоставления товара. У покупателя существует возможность вернуть товар в течении 21 дня. Это является проблемой, так как часто товар могут вернуть в ненадлежащем виде. Поэтому данный аспект необходимо проработать. «Вайлдберриз» может уменьшить срок возврата или улучшить работу в пунктах выдачи товара.

Для оценки функционирования компании необходимо определить уровень финансового положения и основные показатели, характеризующие эффективность ее деятельности. Для этого нужно исследовать основные финансовые результаты и их динамику (см. таблицу)⁴.

Динамика изменения финансовых результатов деятельности ООО «Вайлдберриз»

Показатели	2020	2021	Темпы роста, %	Темпы прироста, %
1	2	3	4	5
1. Выручка от продажи товаров, продукции (работ, услуг), тыс. руб.	169 773 813	224 940 746	132,4944	32,49437
2. Прибыль (убыток) от продаж, тыс. руб.	9 695 071	31 974 430	329,8009	229,8009
3. Прибыль (убыток) до налогообложения, тыс. руб.	2 573 836	17 201 329	668,3149	568,3149
4. Чистая прибыль, тыс. руб.	2 113 772	14 062 117	665,2618	565,2618
5. Рентабельность продукции, %	6,05643877	16,56995411	273,5924	173,5924
6. Рентабельность капитала, %	22,0647829	60,05944392	272,1959	172,1959
7. Затраты на 1 руб. реализованной продукции, %	94,2894191	85,78539879	90,98094	-9,019061
8. Среднегодовая стоимость основных фондов, тыс. руб.	8256334	15904146	192,6296	92,62963
9. Среднее значение собственного капитала	8758386	16496755	188,3538	88,35382

Основываясь на вышеприведенных данных, можно дать положительную оценку изменения финансового положения организации. Стоит обратить внимание на рост чистой прибыли, которая выросла в отчетном году на 565 % по сравнению с предыдущим

годом. Особое влияние оказало увеличение выручки за счет повышения объемов продаж и привлечения новых потенциальных продавцов. Одновременно с этим наблюдается снижение себестоимости, что говорит о хорошей тенденции развития. Важно отметить существенный рост рентабельности как продукции, так и капитала. Данный показатель характеризует эффективность применения материального, трудового и денежного потенциала. При этом происходит снижения затрат, приходящихся на 1 руб. реализованной продукции на 9%.

Важно провести анализ динамики использования финансовых ресурсов через сопоставление показателей выручки и среднего значения собственного капитала. В данном случае мы можем наблюдать снижение эффективности использования ресурсов, так как темпы прироста выручки ниже темпов прироста средней величины капитала на 56%. Это связано с тем, что организация в целях расширения своей деятельности начала инвестировать средства в строительство и создание новых складов.

Несмотря на рост основных финансовых результатов, особое внимание стоит уделить ликвидности и устойчивости компании. У организации имеются проблемы с погашением текущих обязательств, на что указывает показатель быстрой ликвидности – 0,29. При этом норма данного показателя должна составлять – 0,8-1. Не соответствует норме и абсолютная ликвидность – 0,05, что свидетельствует о низком уровне платежеспособности и проблемах со своевременностью погашения текущих обязательств. Это подтверждает высокую зависимость ООО «Вайлдберриз» от кредиторов.

Таким образом, наблюдается рост спроса на современные методы торговли, что подтверждает деятельность рассматриваемой организации. Однако несмотря на популярность данного маркетплейса у него имеются внутренние финансовые трудности. Поэтому в целях снижения рисков в работе с такими компаниями следует осуществлять мониторинг результатов их деятельности, платежеспособности и оценивать возможные риски.

* * * *

¹ Бухгалтерская (финансовая) отчетность ООО «Вайлдберриз» за 2021 год. URL: <https://bo.nalog.ru/organizations-card/8944929>

² История ООО «Вайлдберриз» URL: <https://quokka.media/istorii-brendov/wildberries/>

³ Санкции против ООО «Вайлдберриз» URL: <https://www.forbes.ru/newsroom/milliardery/435729-zelenskiy-vvel-sankcii-protiv-wildberries-i-bogateyshey-zhenshchiny>

⁴ Рейтинг маркетплейсов 2022: список лучших в России URL: <https://optomus.ru/blog/rejting-marketplejsov-rossii/>

⁵ Экономический анализ в схемах и таблицах : учебник / М. В. Мельник, С. И. Соцкова, Г. А. Шатунова, О. Н. Поташова. - 2-е изд. перераб. и доп. - Самара : Изд-во Самар. гос. экон. ун-та, 2018. - 432 с. - (Учет и анализ - наглядно и просто). - ISBN 978-5-94622-817-6.4

ANALYSIS OF THE FUNCTIONING AND EFFECTIVENESS OF THE MARKETPLACE ON THE EXAMPLE OF WILDBERRIES LLC

© 2022 **Sotskova Svetlana Ivanovna**

Candidate of Economics, Associate Professor
Samara State University of Economics
E-mail: s_sotskova@mail.ru

© 2022 **Timralieva Renata Zakaevna**

Student
Samara State University of Economics
E-mail: r.timralieva@yandex.ru

© 2022 **Vasilyeva Darya Alexandrovna**

Student
Samara State University of Economics
E-mail: dashaiiii02@mail.ru

In this paper, a study of the activities of the popular trade organization Wildberries LLC has been conducted. The evaluation and analysis of the results of its work for 2021 is given. Changes in its sales rules and their features were also noted. Its effectiveness in the conditions of sanctions and restrictions imposed by unfriendly countries is evaluated.

Keywords: marketplace, efficiency, evaluation, analysis, financial results.

ПОВЫШЕНИЕ ИННОВАЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ РОССИЙСКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

© 2022 Стрельцов Алексей Викторович
доктор экономических наук, профессор
Самарский государственный экономический университет
E-mail: dmms7@rambler.ru

Новые тенденции в развитии мировой хозяйственной системы, широкое применение санкционных и иных нерыночных ограничений при всем их негативном влиянии дают возможность реорганизовать отечественную экономику на основе формирования повышенного спроса на инновационную продукцию. Однако разного рода технологические усовершенствования могут оказаться недостаточными для приведения продукции к мировому уровню конкурентоспособности.

Ключевые слова: инновации, спрос, нерыночные ограничения, конкурентоспособность, промышленность.

Важнейшим направлением развития российской промышленности является повышение ее инновационной активности. Эта задача неоднократно ставилась перед отечественными промышленными предприятиями, однако до сих пор решенной ее признать нельзя. Осуществляемые инновации не способны существенно увеличить темпы экономического роста, объем выпускаемых инновационных товаров и услуг недостаточен для повышения конкурентоспособности отечественной промышленности на мировых рынках (см. табл. 1).

Таблица 1

Индексы производства по отдельным видам экономической деятельности*

Виды экономической деятельности	2016	2017	2018	2019	2020
Добыча полезных ископаемых	102,6	101,9	103,8	103,4	93,4
Обрабатывающие производства	101,1	105,7	103,6	103,6	101,4
Обеспечение электрической энергией, газом, паром, кондиционирование воздуха	102,0	100,4	102,2	99,2	97,6

* Составлено по материалам: Российский статистический ежегодник 2021. Стат. Сб.: Росстат, 2022, с. 360.

Индексы производства по ведущим видам экономической деятельности имеют высокие значения. Особенно это существенно для обрабатывающих производств, которые в общемировой практике являются основным генератором и потребителем инноваций. Такая тенденция сохраняется и в последующие периоды. Индекс промышленного производства в 1 квартале 2022 г. по сравнению с соответствующим периодом предыдущего года составил 105,1%, во 2 квартале 2022 г. – 97,5%.¹ Объем инновационных товаров и услуг также недостаточен для того, чтобы российская промышленность на равных конкурировала бы с промышленными комплексами ведущих промыш-

ленно развитых стран (см. табл.2). Более того, в отечественной статистике под инновационными товарами, работами, услугами понимаются товары, работы, услуги не только новые, но и подвергшиеся в течение последних трех лет разного рода технологическим изменениям. А эти изменения могут быть и недостаточны для приведения продукции к мировому уровню конкурентоспособности. Поэтому представляется, что доли инновационных товаров, работ, услуг в отгруженной продукции, представленные в табл.2, соответствующие мировому уровню, будут еще меньше.

Таблица 2

**Объем инновационных товаров, работ и услуг организаций
по видам экономической деятельности***

Виды экономической деятельности	2018		2019		2020	
	Млрд руб.	% от общего объема отгруженных товаров, работ и услуг	Млрд руб.	% от общего объема отгруженных товаров, работ и услуг	Млрд руб.	% от общего объема отгруженных товаров, работ и услуг
Добыча полезных ископаемых	603,1	3,6	663,3	3,8	485,8	3,1
Обрабатывающие производства	2995,9	7,7	2986	7,7	3429,9	8,5
Обеспечение электрической энергией, газом, паром, кондиционирование воздуха	78,9	1,6	202,9	3,4	60,7	1,1

* Составлено по материалам: Российский статистический ежегодник. Стат. Сб. М.: Росстат, 2019, с. 527. Российский статистический ежегодник. Стат. Сб. М.: Росстат, 2020, с. 511. Российский статистический ежегодник. Стат. Сб. М. Росстат, 2021, с. 509.

Проблемы недостаточной инновационной активности в отечественной промышленности во многом определяются тем, что не сформирована эффективная российская инновационная система, под которой следует понимать совокупность взаимодействующих и взаимосвязанных организаций и предприятий, формирующие трансформацию прикладных научно-исследовательских разработок в материалы, технологии, новые промышленные изделия, конкурентоспособные на мировом рынке. При этом есть недостатки во всех звеньях этой системы: в эффективности работы отраслевых НИИ и КБ, в механизме передачи новых разработок в производство, в проведении опытных работ и постановке серийного выпуска, в доведении новых изделий до потребителей и сервисном обслуживании и, главное, в стимулировании и финансировании всех выше-названных работ².

Во многом их стимулирование определяется наличием платежеспособного спроса. Он, в свою очередь, зависит от спроса конечных потребителей – домохозяйств, и спроса со стороны предприятий и организаций, причем не только промышленной сферы деятельности. За прошедшие десятилетия эти составляющие спроса в значи-

тельной степени покрывались за счет импорта. Это приводило, с одной стороны, к финансированию развития зарубежных компаний-конкурентов, захвату и монополизации ими отдельных секторов отечественного рынка, установлению отношений косвенной зависимости российских предприятий от зарубежных партнеров, с другой – к дальнейшей деградации национальной инновационной системы, снижению инновационного уровня производственного потенциала отечественных высокотехнологических предприятий, ухудшению их финансового состояния и банкротству³.

Возникшие в настоящее время новые тенденции в развитии мировой хозяйственной системы, широкое применение в отношении отечественной экономики санкционных и иных нерыночных ограничений, при всем их негативном влиянии, дают возможность реорганизовать отечественную инновационную систему на основе трансформации спроса на инновационную продукцию. Однако, для использования данной возможности необходимо ее четкое осознание в органах принятия экономических решений на общегосударственном уровне. В противном случае на уровне предприятий импорт высокотехнологичной продукции из западных промышленно развитых стран может быть замещен импортом аналогичной продукции из других стран, к тому же менее качественной⁴.

Следует отметить, что государство имеет широкий набор инструментов влияния на направления трансформации спроса на высокотехнологичную продукцию. Оно участвует в уставном капитале многих крупных отечественных корпораций, предприятий военно-промышленного комплекса, ракетно-космической промышленности, транспортной отрасли и др. Исторически сложилось так, что в отечественной экономике большая часть спроса на инновационную продукцию формировалась в организациях военно-промышленного комплекса, ракетно-космической промышленности, в этих же отраслях сосредоточена и наибольшая доля высокотехнологических организаций. Учитывая, что предприятия и организации этих отраслей финансируются во многом на основе госзаказа, можно сделать вывод, что значительная часть платежеспособного спроса на инновационную высокотехнологичную продукцию обеспечивается и финансируется за счет государства. Соответственно, государство может и должно регулировать происхождение инновационной продукции, закупаемой предприятиями и организациями, в уставном капитале которых оно участвует. Совокупность таких предприятий, учитывая организации топливно-энергетического, транспортного комплексов, их роль и значимость в экономике, в обеспечении надлежащих темпов ее роста представляется достаточно существенной.

Конечно, переориентация на высокотехнологичную инновационную продукцию требует определенного временного лага и капитальных затрат. Предприятия и компании с госучастием в капитале - потребители инновационной продукции – при осуществлении своей производственно-хозяйственной деятельности должны использовать наиболее качественные материалы, комплектующие и оборудование и не должны заниматься непрофильной деятельностью по организации их производства. Следует учитывать и ограниченность финансовых ресурсов у всех субъектов хозяйствования, в том числе бюджетных средств. В этих условиях появляется проблема определения приоритетов в разработке и постановке на производство новой продукции, в том числе на

основе импортозамещения, и координации и согласования деятельности широкого круга предприятий по отдельным технологическим цепочкам⁵.

Решить эту проблему возможно только путем координирующей и регулирующей функции государства на основе формирования и проведения соответствующей промышленной политики. Законодательная база для этого в настоящее время сформирована, необходима практическая реализация. Однако, предварительно необходимо определиться с отношением государства к промышленной политике как к таковой, с выбором ее вида: мягкой (горизонтальной) или селективной (вертикальной). Формулировки видов промышленной политики могут в экономической литературе различаться, но главное при этом выборе определить цели государства: будет ли оно в основном использовать либеральный подход, основанный на динамике процентных ставок, привлечении иностранных инвестиций, приоритете институциональных изменений или преимущество будет отдано поддержке отдельных отраслей, выявлению приоритетов развития и разработке мер по их достижению. В последнем случае следует отказаться от недооценке планирования, которая сложилась в последние десятилетия, поскольку именно планирование позволяет достичь целей селективной промышленной политики.

В основу промышленной политики, ориентированной в том числе и на формирование общероссийской инновационной системы, следует заложить совокупность проектов технико-технологических инноваций в промышленности. Они планируются на среднесрочную и долгосрочную перспективу, что полностью соответствует сути промышленной политики. Проектная основа промышленной политики позволит использовать при ее проведении и принципы государственно-частного партнерства, что увеличит объем возможных финансовых средств для ее реализации и позволит развить рыночный механизм хозяйствования в промышленности.

Однако, для этого необходимо изменить подходы к проектному финансированию. Необходимо хотя бы частично отказаться от принципа отбора для реализации наиболее финансово эффективных проектов, для включения в состав заданий промышленной политики следует целенаправленно формировать те или иные проекты под задачи совершенствования технологических цепочек и требований к инновационной продукции со стороны определенных вышеназванных потребителей.

Совершенствование национальной инновационной системы и формирование промышленной политики невозможно без опережающего развития машиностроений. Предприятия и организации машиностроений традиционно во всех странах мира являются самыми крупными разработчиками, производителями и потребителями инновационных технологий и продукции. Однако в нашей стране это не вполне так. И если машиностроительные предприятия гражданских отраслей значительно отстают по степени инновационности и конкурентоспособности своего производственного потенциала от мирового уровня. Проекты обновления производства на основе кооперационных связей по единым технологическим цепочкам, продукции двойного назначения и диверсификации производства предприятий оборонного комплекса позволяют существенно исправить данную ситуацию. Инструментом осуществления этого опять же должно быть планирование в рамках формирования и реализации промышленной политики.

* * * *

¹ Доклад «Социально-экономическое положение России – 2022 г.» Федеральная служба государственной статистики. <https://rosstat.gov.ru/compendium/document/50801>. Дата обращения: 24.10.2022.

² Путятина Л.М., Арсеньева Н.В. Инновационный потенциал машиностроительного предприятия и методика его оценки//Вопросы инновационной экономики. № 1 / 2020

³ Гарина И.О. Техничко-экономические аспекты разработки и внедрения специализированной онтологии для управления жизненным циклом продукции в машиностроительной отрасли// Вопросы инновационной экономики. № 3 / 2020.

⁴ Яковлев Г.И. Проблемы развития международных производственных кооперационных связей//Вестник Самарского государственного экономического университета. 2016. № 7 (141). С.21-28.

⁵ Загородников С.А., Соколянский В.В. Лица Чернова как эмоциональный интерфейс при построении модели высокотехнологичного инновационного предприятия машиностроительной отрасли// Экономика высокотехнологичных производств. № 2 / 2020.

INCREASING THE INNOVATIVE ACTIVITY OF RUSSIAN INDUSTRY

© 2022 Streltsov Alexey Viktorovich

Doctor of Economics, Professor

Samara State University of Economics

E-mail: dmms7@rambler.ru

New trends in the development of the global economic system, the widespread use of sanctions and other non-market restrictions, with all their negative impact, make it possible to reorganize the domestic economy based on the formation of increased demand for innovative products. However, various technological improvements may not be sufficient to bring products to the world level of competitiveness.

Keywords: innovation, demand, non-market constraints, competitiveness, industry.

МЕТОДЫ ГРАФИЧЕСКОГО АНАЛИЗА В СОВРЕМЕННОЙ ПРАКТИКЕ ПРИНЯТИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ

© 2022 Татаровский Юрий Алексеевич

кандидат экономических наук

Самарский государственный экономический университет

E-mail: tatarovsky.yury@yandex.ru

Аналитический инструментарий должен развиваться соразмерно объекту своего исследования, принимая во внимание изменяющиеся требования и специфические черты своих субъектов. Так, современная бизнес-среда, уровень образования и компетенций аналитиков и менеджмента, социальные, культурные и коммуникационные факторы вносят свои коррективы в процедуры анализа и отображения его результатов. Именно поэтому все большую актуальность сегодня приобретают графические методы анализа, постоянно усложняясь и совершенствуясь.

Ключевые слова: экономический анализ, стратегический анализ, графический анализ, бизнес-анализ, финансовый анализ.

Графические методы анализа экономических явлений и процессов имеют достаточно длительный период своего становления и развития. Традиционно считается, что графический метод анализа необходим для выявления взаимосвязи ряда показателей, в том случае, когда составление математической модели, либо иные логические или экономико-математические способы выявления взаимосвязей невозможны, либо неочевидны.

Широкое представление графические методы анализа приобрели в экономической теории, помогая наглядно изобразить действие того или иного экономического закона. В качестве примеров можно привести:

- кривую Лаффера и находимую с ее помощью эффективную ставку налогообложения;
- поиск равновесной цены на основе кривых спроса и предложения;
- нахождение равновесных значений на рынках по модели IS-LM (инвестиции-сбережения, ликвидность-деньги) и др.

Графические методы анализа также весьма распространены в практике принятия управленческих решений на макроуровне, куда следует отнести не столько динамический анализ макроэкономических параметров, сколько направление технического анализа в рамках работы рынка ценных бумаг. Так, многие трейдеры принимают решения о приобретении и продаже того или иного финансового инструмента, опираясь на графическое отражение изменения его цены. При этом в расчет берется не только его динамика и общий тренд, но и та «фигура» которая формируется историей изменений ценовых параметров данного актива.

Технический анализ входит почти во все базовые программы обучения специалистов в области рынка ценных бумаг, обладает разработанным инструментарием, широко освещен в учебной и научно-технической литературе¹. В то же время, имеется ряд

мнений экспертов, ставящих под сомнение надежность данного метода анализа и правильность принимаемых на его основе решений. Представляется возможным утверждать, что методические основы технического анализа на рынке ценных бумаг - эмпирически доказанный и статически подтвержденный рейтинг наиболее распространенного сценария изменения ценовых параметров актива, что проявляется в рамках большого количества наблюдений и не является достаточно надежным инструментом для принятия управленческих решений в рамках единичного случая².

Наиболее интересным с методической точки зрения представляется использование инструментария графического анализа в микроэкономике, при описании конкретных событий и процессов.

Актуальность использования графических методов в анализе бизнеса, на наш взгляд, в последнее время значительно возросла за счет следующих факторов:

1. Высокий уровень наглядности текущих процессов, позволяющий в ряде случаев моментально формулировать верные выводы и предложения;

2. Графические методы требуют высокой степени абстракции результатов работы аналитика. В свою очередь абстрактный, очищенный от специфических аспектов деятельности хозяйствующего субъекта взгляд на бизнес-процессы крайне важен для принятия управленческих решений;

3. Высокий уровень наглядности результатов.

Последний пункт требует дополнительного комментария и обоснования. Графические методы анализа отличают схематическое представление их результатов: в матричной форме, в форме кривых и более сложных фигур в осях координат.

Цель анализа бизнеса, вне зависимости от применения той или иной методики – формирование информационного обеспечения принятия управленческих решений. Отсюда вытекает требование к понятности представляемой аналитиком информации. Нельзя отрицать тот факт, что любой пользователь результатов аналитической работы, любое лицо, принимающее управленческие решения, не живут в отрыве от всех социально-культурных аспектов жизни общества, которое сегодня характеризуется крайне большим объемом представления информации из всех источников, начиная от социальных сетей и СМИ, заканчивая маркетингом и личным общением. Поэтому формирование «клипового мышления», невозможности работы с большим объемом информации, характерно не только для сегодняшних учеников и студентов, но и для ряда лиц, являющихся менеджерами среднего, а иногда и высшего звена. Более того, подобная тенденция распространится на несколько поколений управленцев, пока информационная парадигма не будет изменена.

Таким образом, специфичность восприятия лицами принимающими решения информации является новой нормальностью современной социальной среды. Игнорирование данного фактора в контексте представления результатов анализа бизнеса является существенным фактором, снижающим его полезность для управления предприятием. Именно это и доказывает высокую актуальность такого преимущества графического анализа как наглядность результатов.

Классификация методов графического анализа достаточно широка и неоднозначна, во многом еще не систематизирована и теоретически не проработана, что яв-

ляется потенциальным направлением развития данных методов как с позиции формирования учебного процесса, так и совершенствования методологических основ.

Пока представляется возможным говорить о направлениях применения графических методов в анализе бизнеса, среди которых следует выделить:

Анализ динамики и структуры. Могут быть описанными традиционными для проведения вертикального и горизонтального анализа диаграммами и графиками.

Маркетинговый анализ. Наиболее распространенным графическим методом анализа здесь возможно назвать построение кривой жизненного цикла продукции и графическое отражение матрицы бостонской консалтинговой группы.

Стратегический анализ, содержит наибольшее количество графических методов анализа, так как с помощью него происходит прямая коммуникация как с лицами принимающими решения, так и с ключевыми стейкхолдерами (акционерами, инвесторами): построение деревьев решений, SWOT, SNW, PEST, SPACE – анализ и др. Отметим, что общепризнанной спецификой инструментария стратегического анализа как раз и является использование большого количества иллюстративных методов, так как с их помощью достигается необходимый для принятия стратегических решений и объективной оценки ситуации уровень абстракции. Кроме того, графические методы в рамках стратегического анализа наилучшим способом помогают проводить классификацию целей и принимаемых решений; выявлять взаимосвязи и причинно-следственные связи.

Управление логистическими процессами. Менеджмент организации должен стремиться к максимизации эффективности и интенсивности использования любых ресурсов предприятия: финансовых, трудовых, производственных. Сокращение издержек является как раз одним из важнейших звеньев цепочки достижения заявленной цели. Зачастую оптимизация затрат одного бизнес-процесса приводит к необоснованному росту затрат смежного бизнес-процесса. Этот факт наиболее четко и емко описывается ключевыми принципами экономического анализа – комплексности и системности, но, к сожалению, зачастую игнорируется менеджментом. Именно в данном ключе и используется так называемая модель оптимального заказа (EOQ, модель Уилсона), которая в рамках своего графического отражения позволяет находить наиболее оптимальное значение совокупных расходов на закупку, транспортировку и хранение продукции. Более того, принцип, заложенный в модель Уилсона, экстраполируется в другие области управления, например, в оптимизацию денежных потоков предприятия и управление финансами предприятия. К тому же, задачи оптимизации решаются в рамках графических методов нахождения оптимального решения в рамках линейного программирования.

Анализ процесса продаж, так же широко представлен графическими методами, включающими традиционные графики вертикального и горизонтального анализа, определение трендов и прогнозирования. Также, в анализе продаж используются графические методы маркетингового анализа, что отмечено выше. В последнее время, приобретает популярность принцип «воронки продаж» - графического метода анализа этапов процесса продаж предприятия, характеризующегося выявлением основных участков потерь или нерациональных затрат ресурсов³.

Управление основными бизнес-процессами, также обладает достаточным графическим инструментарием, разработанным, в том числе, в рамках теории ограничений Э. Голдратта.

Анализ внешней среды включает в себя почти весь графический инструментарий стратегического анализа, но может быть дополнен методами бизнес-анализа, отражающими взаимодействия со стейкхолдерами: построение матрицы интереса и власти стейкхолдеров, кривой влияния стейкхолдеров, а также метод MoSCoW, необходимый для определения приоритетов их требований.

Методы позиционирования предприятия, т.е. формирование объективного, свободного от субъективных деталей представления о деятельности компании, ее сильных и слабых сторонах, а также перспективах. В частности, основным графическим методом является построение кривой жизненного цикла предприятия.

Сценарное прогнозирование, т.е. проработка нескольких вариантов развития событий в зависимости от вариации какого-либо фактора, либо реакции какого-либо хозяйствующего субъекта. Графически данные задачи решаются с помощью инструментария построения деревьев решений и теории игр.

Анализ рисков бизнеса, где большое распространение получили такие инструменты графического анализа как: метод «светофора» и модель галстук-бабочка.

Отдельный научный интерес представляют так называемые «матрицы»⁴ - пространственный подход к описанию и классификаций экономических явлений: матрица Бостонской консалтинговой группы, матрица SWOT-анализа, матрица интереса и власти стейкхолдеров. Однако, более правильным термином, на наш взгляд, было бы матричное представление экономических процессов, так как преимущественно, данные методы используются для описания качественных, а не количественных параметров, что сильно их отличает от математического понимания матрицы.

Более того, многие методики графического анализа выходят за рамки двухмерного пространственного представления описываемых явлений⁵.

Таким образом, статья содержит лишь малую часть базовых, наиболее распространенных графических методов анализа. Тем не менее, весьма наглядно и убедительно проиллюстрирован достаточно широкий спектр применения графических методов в анализе и управлении предприятием.

* * * *

¹ Дахова З.И., Понтер И.Н., Серова Е.Г. Графический метод технического анализа прогнозирования цен на рынках // Вестник Белгородского университета кооперации, экономики и права. № 4 (89). 2021. С. 138-147.

² Казарьян А.А., Абдуллаев З.И. Статистические методы анализа рынка ценных бумаг (индексный, динамический, графический) // Хроноэкономика. №3 (24). 2020. С. 136-139.

³ Татаровский Ю.А. Анализ и управление ключевыми бизнес-процессами на основе концепции воронки продаж // Экономика и предпринимательство. № 2 (127). 2021. С. 832-835.

⁴ Фомин В.П. Матрично-вариативный подход в аналитическом обеспечении управления экономической безопасностью // Экономика и управление: проблемы, решения. № 12. 2015. С. 187-189.

⁵ Фомин В.П., Фомин П.В. Матричный подход в раскрытии практических возможностей экономического анализа // Проблемы развития предприятий: теория и практика. 2015. С. 89.

METHODS OF GRAPHICAL ANALYSIS IN MODERN MANAGEMENT DECISION-MAKING PRACTICE

© 2022 Tatarovsky Yury Alekseevich

PhD in Economics

Samara State University of Economics

E-mail: tatarovsky.yury@yandex.ru

Analytical tools should develop in proportion to the object of their research, taking into account the changing requirements and specific features of their subjects. Thus, the modern business environment, the level of education and competencies of analysts and management, social, cultural and communication factors make their own adjustments to the procedures of analysis and display of its results. That is why graphical methods of analysis are becoming increasingly relevant today, constantly becoming more complex and improving.

Keywords: economic analysis, strategic analysis, graphical analysis, business analysis, financial analysis.

РОЛЬ БАНКА РОССИИ В РЕГУЛИРОВАНИИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СТРАХОВЫХ КОМПАНИЙ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

© 2022 Тершукова Марина Борисовна

кандидат экономических наук, доцент

Самарский государственный экономический университет

E-mail: marinatershukova@yandex.ru

© 2022 Нагорнова Анастасия Игоревна

магистрант

Самарский государственный экономический университет

E-mail: myasnikova99@bk.ru

В представленной статье отражены основные направления регулирования Банком России деятельности страховых организаций. Проанализированы основные институциональные характеристики страхового рынка России, показатели минимального размера уставного капитала страховых организаций, соотношения капитала и страховых обязательств. Раскрыто назначение показателей достаточности капитала страховых организаций для поддержания их финансовой устойчивости и минимизации различных рисков. Рассмотрены основные меры поддержки со стороны Банка России деятельности страховых организаций в условиях внешних вызовов в настоящий период.

Ключевые слова: Банк России, страховые организации, показатель достаточности капитала, финансовые организации, минимальный размер уставного капитала, регуляторные послабления Банка России, обязательные нормативы, структура активов страховых компаний.

В нашей стране Центральный банк РФ по аналогии с мировой практикой, на протяжении многих лет выступает в роли единого эмиссионного центра страны, регулятора денежно-кредитной сферы, органа надзора за деятельностью кредитных организаций, проводника государственной денежно-кредитной политики.

Последнее десятилетие с 2013 года, в соответствии с Федеральным Законом №251 от 23.07.2013 года, Банк России функционирует как мега регулятор финансового рынка нашей страны.

Данный статус предполагает расширение целей деятельности главного банка страны, получение дополнительных функций, связанных с регулированием и надзором не только за деятельностью кредитных организаций, как было на протяжении длительного промежутка времени, но и за деятельностью иных финансовых организаций, в частности, страховых компаний.

Последнее выразилось в наделении Банка России такими функциями:

- принятия решений о государственной регистрации и лицензирование страховых организаций;
- надзор за деятельностью данных участников финансового рынка;

– установление стандартов и правил бухгалтерского учета и отчетности страховых организаций;

– регистрация эмиссии ценных бумаг¹.

Важнейшими направлениями регулирования деятельности страховых организаций Банком России являются: лицензирование страховых организаций; установление требований по величине уставного капитала; разработка методики определения величины капитала (собственных средств) страховых организаций; установление перечня разрешенных для инвестирования активов; определение порядка расчета соотношения капитала и принятых страховой организацией обязательств страховой организацией и др.

По состоянию на 1.01.2022 года в России функционирует 222 субъекта страхования, в том числе, 147 страховых организаций, 59 страховых брокеров и 16 обществ взаимного страхования. По сравнению с предыдущим 2020 годом наблюдалось снижение общего количества субъектов страховой деятельности на 4,3%, в том числе, страховых организаций – на 8,1%².

Данная тенденция снижения институциональных показателей страхового рынка России характерна и для других финансовых организаций, например, для банков. Она обусловлена универсализацией деятельности финансовых организаций, универсализацией самих финансовых продуктов, повышением регуляторных требований Банка России в целях минимизации рисков, процессами реорганизации страховых компаний – слияния, присоединения мелких страховых компаний к более крупным.

Не случайно, на ранке страхования в России преобладают крупные страховые компании, так, 97% активов принадлежит 69 % страховых организаций.

Центральный банк РФ для повышения финансовой устойчивости страховых организаций, снижения риска неисполнения страховых обязательств, в соответствии с международной практикой страхового дела, устанавливает показатель минимального размера уставного капитала страховой организации. Это стартовый, обязательный запас капитала, необходимый для поддержания стабильного функционирования страховой организации, своеобразная гарантия сохранности мобилизованных средств клиентов.

В соответствии с ФЗ « Об организации страхового дела в Российской Федерации» № 4015-1 от 27.11.1992 года в редакции от 1.04.2022 года действуют показатели минимального размера уставного капитала страховых организаций, значения которых дифференцированы в зависимости от видов страхования:

– 300 млн. руб. – при осуществлении добровольного личного страхования, за исключением страхования жизни, и /или добровольного имущественного страхования; осуществления иных видов страхования, предусмотренных Федеральными Законами о конкретных видах обязательного страхования.

– 450 млн. руб. – при осуществлении добровольного страхования жизни; добровольного страхования жизни и добровольного личного страхования.

– 600 млн. руб. – при осуществлении перестрахования, а так же страхования в сочетании с перестрахованием³.

Эти критерии установлены с учетом показателя минимального размера уставного капитала в размере 300 млн. рублей и специальных корректирующих коэффициентов на уровне 1; 1,5 и 2.

Один из выше названных показателей минимального размера уставного капитала страховых компаний на уровне 300 млн. руб. соответствует аналогичному показателю минимального размера уставного капитала для банков с базовой лицензией.

Совокупный уставный капитал действующих страховых организаций за 2021 год увеличился на 6,9% и составил 235, 1 млрд. рублей⁴.

Другим важным показателем, с помощью которого Банк России осуществляет регулирование деятельности страховой организации, о чем было сказано выше, является соотношение собственных средств (капитала) и принятых страховых обязательств. Данный показатель по своему характеру, как и минимальный размер уставного капитала, отражает достаточность собственных средств, благодаря которой страховая организация способна противостоять различным неблагоприятным факторам внутреннего и внешнего характера и сохранить свою платежеспособность и финансовую устойчивость.

Достаточность капитала является важным индикатором стабильности страхового рынка страны, поскольку он отражает минимальный запас капитала, необходимый для покрытия рисков основной и инвестиционной деятельности.

В настоящее время нормативное значение показателя соотношение капитала и страховых обязательств установлено на минимальном уровне -1 и пороговое значение – на уровне 1,05.

По оценке Банка России на начало 2022 года, страховые организации имеют достаточный запас капитала, объем их собственных средств составляет, в целом 465 млрд. рублей, показатель соотношения капитала (собственных средств) и страховых обязательств достиг 1,64, что превышает минимальное и пороговое нормативные значения⁵.

Страховые организации по законодательству, вправе направлять часть своих страховых резервов, временно свободных средств во вложения в наиболее ликвидные, низко рискованные активы. В перечень разрешенных для инвестирования активов входят государственные ценные бумаги РФ, долговые обязательства субъектов РФ, банковские депозиты, акции и облигации финансово устойчивых компаний. Названные виды активов представляют качественные и надежные вложения с низкой вероятностью их обесценения, потери и высокой ликвидностью.

В начале 2022 года в структуре активов страховых организаций РФ значительную долю занимают вложения в государственные и муниципальные долговые обязательства – 20%, вложения в корпоративные облигации и акции финансово устойчивых компаний – 25 %, размещенные средства в банковские депозиты - 13%⁶.

Такая структура активов участников страхового рынка страны, безусловно, помогает им обеспечить сохранность средств клиентов, поддержать стабильность деятельности и финансовую устойчивость.

С конца февраля 2022 года внешние условия для российской экономики, финансового рынка значительно ухудшились. Это было вызвано влиянием геополитических факторов, усилением санкционного давления со стороны стран Евро Союза и США.

Все это отразилось и на функционировании такого сегмента финансового рынка, как страховой рынок страны. Увеличение процентных ставок по банковским депозитам, как следствие повышение ключевой ставки Банка России, повысило привлекатель-

ность депозитов и привело к некоторому сокращению поступлений страховых взносов по отдельным видам страхования, например, инвестиционному страхованию жизни, страхованию, связанному с кредитованием физических лиц.

Последний названный вид страхования стал менее востребованным из-за снижения объемов выдачи кредитов в условиях повышенной ключевой ставки Банка России в первом квартале 2022 года.

В рассматриваемый период наблюдалось снижение объема прибыли и уменьшение показателя рентабельности страховых компаний.

В целях поддержания страховых организаций, укрепления их финансовой устойчивости, Банк России вводит для них регуляторные послабления. Прежде всего, эти послабления выразились в смягчении требований к расчету капитала страховщиков, обязательных нормативов. Так, при расчете обязательных нормативов страховые организации, банки, иные финансовые компании до конца 2022 года получают возможность оценивать справедливую стоимость купленных основных и производных ценных бумаг по состоянию на 18 февраля 2022 года, то есть до начала ухудшения ситуации на финансовом рынке.

Эта мера поддержки страховых и иных финансовых организаций, предусмотренная Банком России в условиях повышенной волатильности рыночных цен финансовых активов, приводящей к усилению кредитных рисков, своевременна и оправданна, как временная антикризисная мера.

Таким образом, роль регулирующей деятельности Банка России в неблагоприятной ситуации на финансовом рынке страны повышается, что направлено на создание условий, в которых страховые и иные финансовые организации могли бы гибко подстроиться под сложившуюся непростую обстановку в связи с глобальными внешними вызовами и продолжить стабильное функционирование.

* * * *

¹ Федеральный закон «О Центральном банке РФ (Банке России)» от 10.07. 2002г. №86-ФЗ, ст.4.

² Годовой отчет Банка России за 2021 год. Электронная версия. Официальный сайт Банка России. [www. cbr. ru.](http://www.cbr.ru) С. 59.

³ Федеральный Закон « Об организации страхового дела в Российской Федерации» от 27.11.1992 № 4015-1, ст.25.

⁴ Обзор финансовой стабильности в период 4 квартал 2021 года по 1 квартал 2022 года. Электронная версия. Официальный сайт Банка России. [www. cbr.ru.](http://www. cbr.ru) С.28.

⁵ Обзор ключевых показателей деятельности страховщиков. 1 квартал 2022 года. Электронная версия. Информационно - аналитический материал. Официальный сайт Банка России. [www. cbr.ru.](http://www. cbr.ru) С. 2-6.

THE ROLE OF THE BANK OF RUSSIA IN REGULATING THE ACTIVITIES OF INSURANCE COMPANIES IN MODERN CONDITIONS

© 2022 **Tershukova Marina Borisovna**

Candidate of Economics, Associate Professor
Samara State University of Economics
E-mail: marinatershukova@yandex.ru

© 2022 **Nagornova Anastasia Igorevna**

Undergraduate
Samara State University of Economics
E-mail: myasnikova99@bk.ru

The presented article reflects the main directions of regulation by the Bank of Russia of the activities of insurance organizations. The main institutional characteristics of the insurance market of Russia, indicators of the minimum size of the authorized capital of insurance organizations, the ratio of capital and insurance obligations are analyzed. The purpose of capital adequacy indicators of insurance organizations to maintain their financial stability and minimize various risks is disclosed. The main measures of support from the Bank of Russia for the activities of insurance organizations in the conditions of external challenges in the current period are considered.

Keywords: Bank of Russia, insurance organizations, capital adequacy index, financial organizations, minimum authorized capital, regulatory easing of the Bank of Russia, mandatory standards, asset structure of insurance companies.

ВЛИЯНИЕ ФАКТОРОВ ВНЕШНЕЙ СРЕДЫ НА УРОВЕНЬ АРЕНДНОЙ ПЛАТЫ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

© 2022 Туктарова Лилия Равильевна

кандидат экономических наук, доцент

Самарский государственный экономический университет

E-mail: tuktarovalr@rambler.ru

© 2022 Лунева Софья Дмитриевна

магистрант

Самарский государственный экономический университет

E-mail: krasnova-sofya@mail.ru

Коммерческая недвижимость постоянно претерпевает изменения в уровне арендной платы в зависимости от экономической ситуации в стране и в соответствии со спросом на определенный вид коммерческой недвижимости. В статье рассмотрено влияние пандемии коронавирусной инфекции, а также специальной военной операции на динамику уровня арендной платы складской недвижимости.

Ключевые слова: рынок коммерческой недвижимости, складская недвижимость, стоимость аренды, арендная ставка.

Рынок коммерческой недвижимости подразделяется на несколько секций, в которых складская недвижимость является одной из самых популярных направлений. Этот сегмент развивается крайне быстро, появляя все больше компаний, предлагающие свои логистические услуги, предприятия уже существующие на рынке улучшают свой функционал и качество обслуживания. Нет такой организации, которая будет бесперебойно и полноценно функционировать, если не будет грамотно настроена работа складских комплексов. Производство продукции, ее доставка клиенту, хранение в течение нужного времени также зависит от полноценной работоспособности складов. Складская недвижимость на территории г.о. Самара представлена более 300 объектами. Преимущества именно аренды складской недвижимости заключаются в низких текущих затратах, мобильности, отсутствии необходимости в обслуживании здания. В статье представлены результаты анализа стоимости аренды складской недвижимости, расположенной на территории г.о. Самара, за три предшествующих года.¹

Склад – это территория, помещение (также их комплекс), предназначенное для хранения материальных ценностей и оказания складских услуг. Склады используются производителями, импортерами, экспортерами, оптовыми торговцами, транспортными предприятиями, таможней и т. д.

В логистике склад необходим для выполнения функций накопления резервов материальных ценностей, необходимых для уменьшения изменений объемов поставок и спроса, синхронизации скоростей потоков товаров в системах доставки от изготовите-

лей к потребителям или потоков материалов в технологических производственных системах.

Склады делятся по типу выполняемых функций²:

- накопительные;
- сортировочные;
- транзитные;
- распределительные;
- перевалочные.

Наиболее распространенными являются склады сортировочно-распределительные, которые позволяют принимать товар от производителя и отсортировать его по партиям.

Накопительные складские помещения ориентированы только на хранение товара. Такие склады часто оснащаются оборудованием для отслеживания контроля качества товара³.

Что касается транзитных складов, то они лишь переправляют продукцию с производства на пункты потребления.

Таким образом о складских помещениях нельзя говорить только как о месте хранения товаров, склады являются куда более разносторонним коммерческим объектом.

Также склады можно распределить по типам товаров, которые на них могут храниться. Складские помещения бывают универсальными, специализированными, узкоспециализированными, комбинированными, смешанного хранения и т. д. На универсальных складах можно хранить продукцию любых категорий, в то время как на специализированных – лишь одной. Узкоспециализированный склад подразумевает хранение одной группы товаров, но при соблюдении определенных условий⁴.

На рисунке 1 представлена динамика стоимости аренды объектов складской недвижимости 2019-2022 гг., находящейся на территории г.о. Самара. Для анализа динамики цен были использованы данные стоимости аренды на начало каждого квартала, начиная с 01.10.2019 года⁵.

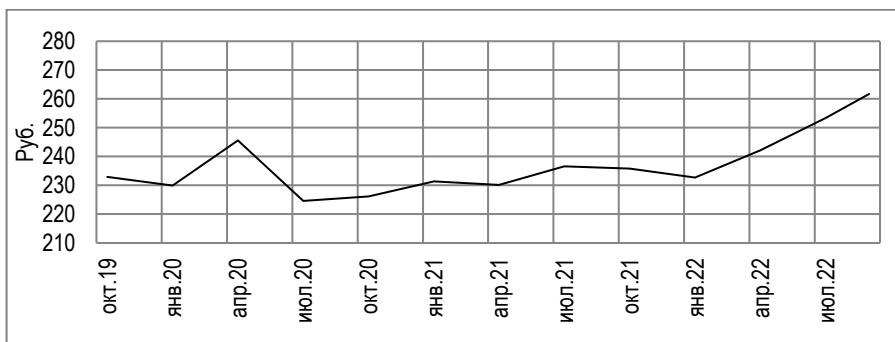


Рис. 1. Динамика средней цены аренды 1 кв. м складской недвижимости на территории г.о. Самара*

* 2004–2022 Restate.ru, <https://samara.restate.ru>.

Кривая графика показывает незначительный скачек стоимости аренды одного квадратного метра складской недвижимости к началу второго квартала 2020 года (рис. 1). Это обосновано с введением по Самарской области ограничительных мер из-за пандемии коронавирусной инфекции: введение нерабочих дней. Именно во втором квартале 2020 года владельцы любой коммерческой, в том числе и складской недвижимости пересмотрели условия аренды. Необходимость в использовании складов владельцами бизнеса возросла, соответственно стоимость аренды временно увеличилась. Однако к третьему кварталу 2020 года бизнес приспособился к новым условиям и стоимость аренды одного квадратного метра складской недвижимости опустился ниже уровня первого квартала 2020 года. Начиная со второго квартала 2022 года стоимость аренды одного квадратного метра складской недвижимости начинает расти. Данная ситуация связана с началом специальной военной операции, введением санкций западными странам в сторону России, отказом многих иностранных компаний от работы в Российской Федерации, в следствие чего у зарубежных организаций повысилась необходимость в хранении своей продукции до транспортировки в страну-производитель. Санкции вводились несколькими пакетами, ужесточая условия. Все больше компаний начали уходить с российского рынка, значительно усложнились условия транспортировки между странами, все это повышает спрос на складские помещения и соответственно стоимость аренды квадратного метра с каждым кварталом растет. Скорее всего в дальнейшем рост стоимости аренды будет продолжать увеличиваться до разрешения ситуации в конфликте России и Украины, окончании специальной военной операции, и хотя бы частичном снятии санкций с Российской Федерации.

Продолжая изучать то, каким образом влияют ограничительные меры и санкции на формирование стоимости аренды складских помещений, автор статьи произвел сравнение ставок аренды одного квадратного метра складской и офисной недвижимости. Результаты сравнительного анализа коммерческой недвижимости по видам представлены в табл. 1.

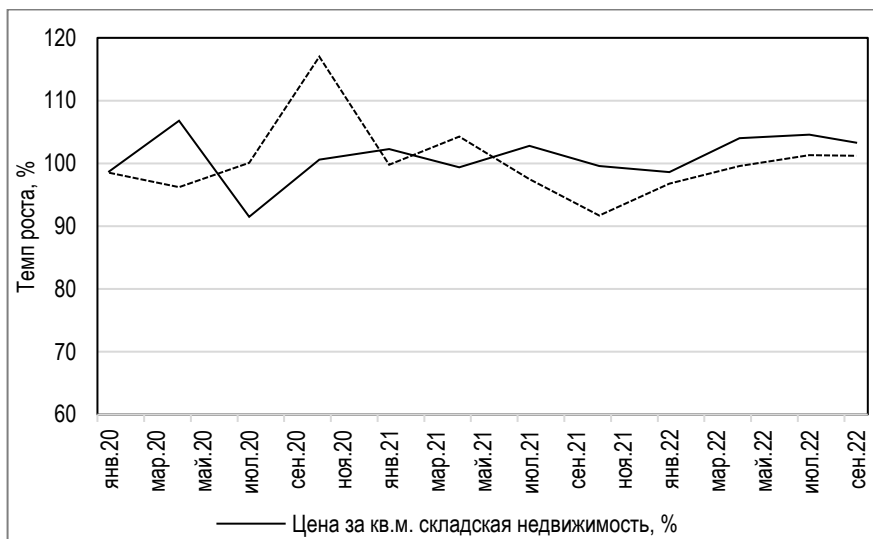
Данные табл. 1 и кривые изменения арендных ставок (рис. 2) говорят о различной тенденции влияния антиковидных мер в 2020 году на уровень средней цены аренды складской и офисной недвижимости. Однако санкции со стороны западных стран в сторону России в 2022 году влияют на стоимость аренды коммерческой недвижимости практически равнозначно.

Динамика цены аренды складской недвижимости различается с динамикой стоимости офисной недвижимости. В отличие от офисной недвижимости популярность складской недвижимости возросла с принятием ограничительных мер. Однако к третьему кварталу 2022 стоимость аренды складов резко падает, офисная же недвижимость приобретает большую популярность, а соответственно и стоимость аренды. Далее в 2021 году, когда бизнес приспособился к изменившимся условиям существования, графики выравниваются. С февраля 2022 года уровень цен на аренду рассматриваемых коммерческих помещений, в связи с началом специальной военной операции и введения санкций в сторону России, постепенно растет. Вероятно, что рост продолжится и в дальнейшем. В целом динамика уровня стоимости арендной платы складской недвижимости более плавная нежели у офисной недвижимости, что говорит о постоянной востребованности данного вида коммерческой недвижимости.

**Динамика стоимости аренды одного квадратного метра
складской и офисной недвижимости в г.о. Самара***

Дата (месяц, год)	Цена аренды 1 кв. м			
	складской недвижимости		офисной недвижимости	
	руб.	Изм., %	руб.	Изм., %
01.10.2019	232,9	-	538,6	-
01.01.2020	229,9	98,7	530,8	98,5
01.04.2020	245,6	106,8	510,1	96,2
01.07.2020	224,6	91,5	510,7	100,1
01.10.2020	226,1	100,6	598	117
01.01.2021	231,4	102,3	596,9	99,8
01.04.2021	230,1	99,4	622,8	104,3
01.07.2021	236,6	102,8	607,8	97,5
01.10.2021	235,8	99,6	557,4	91,7
01.01.2022	232,7	98,6	540	96,8
01.04.2022	242,1	104	555,5	99,6
01.07.2022	253,4	104,6	562,8	101,3
01.10.2022	261,7	103,3	596,6	101,2

* 2004–2022 Restate.ru, <https://samara.restate.ru>.



**Рис. 2. Динамика цены одного квадратного метра аренды
складской и офисной недвижимости***

* 2004–2022 Restate.ru, <https://samara.restate.ru>.

Анализ динамики изменения ставок аренды складской недвижимости предполагает исследование их зависимости от курса доллара США. При этом следует отметить,

что курс доллара не является главным фактором ценообразования на рынке недвижимости, в том числе и коммерческой. Для России уровень курса доллара означает в первую очередь стоимость российской нефти за рубежом, а уровень стоимости нефти оказывает влияние на общую макроэкономическую ситуацию в стране, таким образом косвенно оказывая влияние на рынок недвижимости как один из секторов экономики, стимулируя потребительский спрос (см. табл. 2).

Таблица 2

Динамика средней цены аренды одного квадратного метра складской недвижимости и стоимости одного доллара США*

Дата (месяц, год)	Цена 1 кв.м складской недвижимости		Стоимость одного доллара США	
	руб.	Изм., %	руб.	Изм., %
01.10.2019	232,9	-	65,43	-
01.01.2020	229,9	98,7	61,9	94,6
01.04.2020	245,6	106,8	74,6	120,5
01.07.2020	224,6	91,5	70,5	94,5
01.10.2020	226,1	100,6	77,9	110,5
01.01.2021	231,4	102,3	73,8	94,7
01.04.2021	230,1	99,4	77,1	104,4
01.07.2021	236,6	102,8	72,9	94,5
01.10.2021	235,8	99,6	72,2	99
01.01.2021	232,7	98,6	74,5	103,1
01.04.2022	242,1	104	74,8	100,4
01.07.2022	253,4	104,6	54,8	73,3
01.10.2022	261,7	103,3	59,9	109,3

* 2004–2022 Restate.ru, <https://samara.restate.ru>.

На основе данных таблицы построены графики изменения цены аренды складской недвижимости и одного доллара США (см. рис. 3).

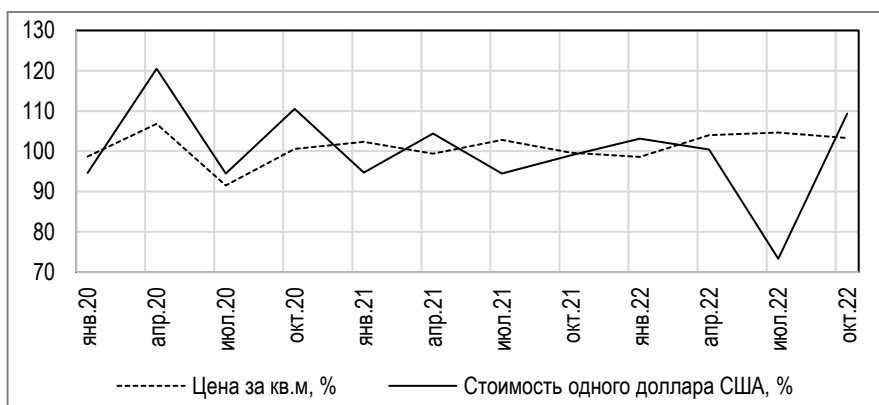


Рис. 3. Динамика цены аренды складской недвижимости и одного доллара США*

* 2004–2022 Restate.ru, <https://samara.restate.ru>.

Изменение уровня курса доллара США только отчасти повторяет динамику стоимости аренды складской недвижимости, а именно с января 2020 года по октябрь 2020 года. Далее графики имеют разную динамику изменений. Падение курса доллара связано с ситуацией, связанной с Украиной, введением санкций в сторону России. Эта же ситуация повлияла на рынок складской недвижимости иначе, уровень стоимости аренды складов растет.

* * * *

¹ СМИ, теле- и радиовещание 2005-2022 Россия Центральный ФО РФ Москва, <https://www.tadviser.ru>

² Семенистая Татьяна. Все о недвижимости. Покупка, продажа, налоги, аренда, наследование, дарение. 2015 г.

³ Организация хранения в складских помещениях, <https://www.vekosystems.ru>

⁴ 2022 kf.expert единственная международная консалтинговая компания в России, которая является лидером на двух основных рынках: коммерческой и элитной жилой недвижимости. Компания оказывает полный цикл услуг: от исследования рынка и создания концепции проекта, до инвестиционной продажи объектов, <https://www.knightfrank.ru/>

⁵ Интернет агрегатор по недвижимости России Restate.ru (ООО «Интернет проекты») 2004-2022, <https://samara.restate.ru/>

⁶ Независимый, нефтегазовый онлайн-журнал. Все последние новости топливно-энергетического комплекса в России и мире сегодня в одном месте, <https://teknoblog>

INFLUENCE OF ENVIRONMENTAL FACTORS ON THE LEVEL OF RENT COMMERCIAL REAL ESTATE MARKET

© 2022 Tuktarova Liliya Ravilievna

Candidate of Economics, Associate Professor

Samara State University of Economics

E-mail: tuktaroval@rambler.ru

© 2022 Luneva Sofya Dmitrievna

Undergraduate

Samara State University of Economics

E-mail: krasnova-sofya@mail.ru

Commercial real estate is constantly undergoing changes in the level of rent depending on the economic situation in the country, and in accordance with the demand for a certain type of commercial real estate. The article considers the impact of the coronavirus pandemic, as well as a special military operation on the dynamics of the level of rent of warehouse real estate.

Keywords: commercial real estate market, warehouse real estate, rental cost, rental rate.

СУЩНОСТЬ И ВЗАИМОСВЯЗЬ БАНКРОТСТВА И НЕПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

© 2022 Усеинов Дмитрий Вадимович

аспирант

Самарский государственный экономический университет

E-mail: 6514951@mail.ru

© 2022 Пименова Елена Михайловна

кандидат экономических наук, доцент

Самарский государственный экономический университет

E-mail: pimenova-elena@rambler.ru

В статье исследована сущность терминов «банкротство» и «неплатежеспособность». Рассмотрены случаи ликвидации неплатежеспособного предприятия и проблемы, вызываемые его банкротством.

Ключевые слова: банкротство, несостоятельность, неплатежеспособность, ликвидация, анализ, прогнозирование.

Нестабильность и кризисное состояние экономики негативно сказывается на всех сферах общественной и экономической жизни страны. Этот период характеризуется значительным спадом производства, обесцениванием национальной валюты и снижением спроса на продукцию. Все вышеперечисленное негативно сказывается на деятельности отдельных предприятий, большинство из них становятся неплатежеспособными и впадают в глубокий кризис. Такая ситуация требует решения проблем отдельных предприятий на государственном уровне с использованием института банкротства.

Банкротство предприятий является макроэкономической проблемой, которая приводит к множеству негативных последствий не только для предприятия и его сотрудников, но и для других предприятий, государства, общества¹.

Банкротство – это установленная хозяйственным судом неспособность должника восстановить свою платежеспособность и удовлетворить требования кредиторов, признанные судом, только путем применения ликвидационной процедуры². Некоторые авторы рассматривают банкротство предприятий как неизбежное явление свободного и конкурентного рынка³. От термина «банкротство» следует отличать термин «несостоятельность». Несостоятельность предприятия означает состояние предприятия, когда оно не выполняет свои обязательства (т.е. не погашает задолженность, не выполняет работы по предоплате и т.д.), а просроченные обязательства (долги, невыполненные работы и т.д.) превышают более половины стоимости активов на балансе предприятия⁴.

Если предприятию угрожает банкротство, то оно может по собственной инициативе объявить о реорганизации (оздоровлении, антикризисном управлении). Таким образом оно сможет избежать необоснованного банкротства.

Банкротство – это следствие глубокого финансового кризиса, системы управленческих мер, которые не привели к положительным результатам. Компания ликвидируется в случаях, указанных на рис. 1. Для выявления признаков кризиса на предприятии следует провести оценку вероятности банкротства на основе экспресс-диагностики. Экспресс-диагностика банкротства представляет собой систему регулярной оценки кризисных параметров финансового развития компании и проводится на основе ее финансовой отчетности с использованием стандартных алгоритмов анализа. Наиболее простой является двухфакторная модель оценки вероятности банкротства предприятия (организации) Э. Альтмана.

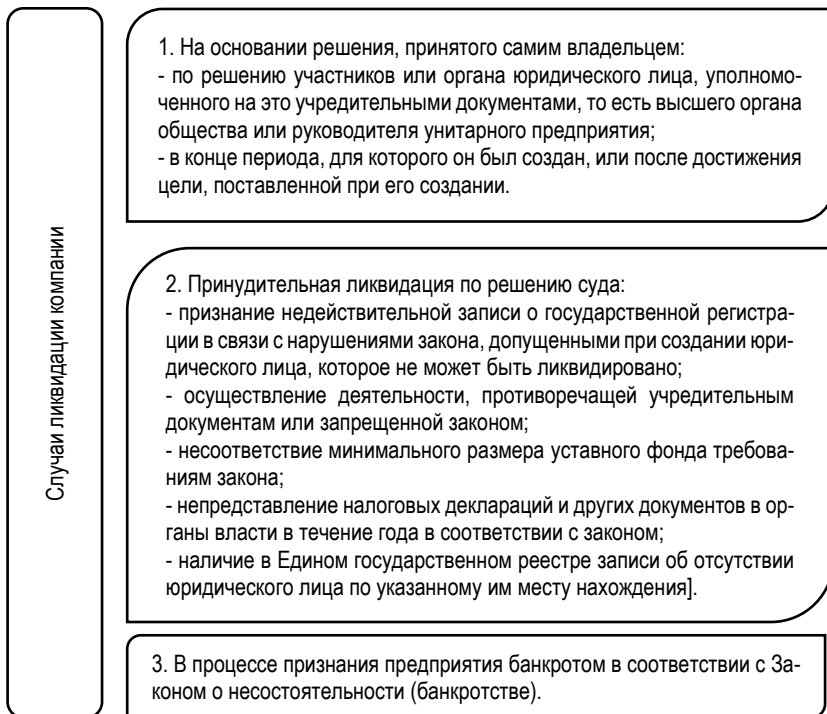


Рис. 1. Случаи ликвидации неплатежеспособного предприятия

Банкротства предприятий вызывают множество экономических и социальных проблем⁵ (рис. 2).

Одним из первых сигналов банкротства является неплатежеспособность, которая означает, что компания поглощает ресурсы кредиторов и заемщиков и создает задолженность по обязательным платежам.

В условиях экономической, финансовой и политической нестабильности работа организаций сопровождается кризисными ситуациями, которые в свою очередь могут привести к неплатежеспособности. Причиной неплатежеспособности чаще всего вы-

ступают неточности (а иногда даже ошибки) в стратегическом плане, а также в комплексе тактических мер. Эти ошибки не позволяют компании в полной мере найти успешный выход из кризисной ситуации.

Экономические проблемы

- потеря производственных мощностей;
- ослабление общей конкурентоспособности национальной экономики;
- неуплаченные налоги в государственный бюджет;
- неудовлетворенные требования кредиторов и т.д.

Социальные проблемы

- повышение уровня безработицы;
- снижение общего национального уровня жизни;
- неудовлетворенность граждан слабой национальной экономикой;
- неуверенность в будущем и т.д.

Рис. 2. Проблемы, вызываемые банкротством предприятий

Обычно под причиной конкретной ситуации кризисной ситуации на предприятии понимается какое-то условие, которое вызывало напряженность. В качестве источниками такой напряженности можно отметить деятельность самого предприятия; отсутствие информации о состоянии окружающей среды, влияющей на конечный результат; непосредственно саму экономическую деятельность. Поиск путей улучшения состояния неплатежеспособных предприятий занимает одно из ведущих мест в современной экономической практике.

Подтвержденные суммы кредиторской задолженности за период до трех лет должны быть погашены денежными средствами, а при их отсутствии – товарно-материальными запасами по согласованию с кредиторами (что приведет к валовому доходу, валовым расходам и налоговым обязательствам по НДС). При подтвержденной дебиторской задолженности необходимо направить претензии должникам, а в случае отказа в погашении – претензии в арбитражный суд. непогашенные долги на дату составления ликвидационного баланса списываются таким же образом, как и просроченные.

Согласно расчетам с подотчетными лицами, суммы кредиторской задолженности могут быть представлены денежными средствами. При отсутствии денег возможны различные варианты. Если подотчетные лица согласны, то можно погасить долг акциями. В бухгалтерском учете эта операция отражается как продажи для целей налогообложения – как продажи (что приведет к валовому доходу, валовым расходам и налоговым обязательствам по НДС). Дебиторская задолженность сегодня маловероятна, поскольку выдача денег для отчета допускается только в том случае, если указаны ранее выданные суммы. Однако, если суммы, выданные в соответствии с отчетом, не возвращаются, они могут быть удержаны или внесены в кассовый регистр компании.

Задолженность по заработной плате должна быть выплачена денежными средствами, если их нет в наличии – товарно-материальными запасами по требованию сотрудников (что приведет к валовому доходу, валовым расходам и налоговым обязательствам по НДС).

Действующее законодательство предусматривает погашение задолженности по заработной плате только в том случае, если предприятие признано банкротом в соответствии с законом. Однако, по нашему мнению, даже если компания ликвидируется по причинам, не связанным с банкротством, задолженность вкладчика и задолженность по заработной плате, которые не могут быть выданы, также должны быть отнесены к доходам от списания кредиторской задолженности. Таким же образом отчисления на социальное и пенсионное страхование, начисленные на суммы списанной заработной платы, должны быть вычтены из дохода.

Менеджеры должны постоянно искать пути и средства для предотвращения банкротства и обеспечения успешной деятельности предприятия. Наиболее эффективный способ диагностики и предотвращения банкротства – финансовый анализ деятельности предприятия. Без своевременного и тщательно проведенного анализа невозможно правильно управлять ресурсами предприятия, определять эффективные способы их использования, принимать оптимальные инвестиционные и финансовые решения, готовить прогнозы развития организации на перспективу. Только те предприятия, на которых организовано постоянное проведение финансового анализа и прогнозирования работы компании, могут определить надвигающийся кризис на начальном этапе, быстро отреагировать на него и снизить вероятность банкротства.

* * * *

¹ Олейник М.А., Колисниченко А.Б. Сущность, основные аспекты и признаки банкротства в российской федерации // Международный журнал «Естественно-гуманитарные исследования». – 2019. - №23(1). – с. 36-38.

² Dyczkowska, J. 2009. Sprawozdawczość finansowa jako źródło informacji wspomagającej wykrywanie kryzysu w przedsiębiorstwie [Financial accountability as a source of information facilitating exposure of a company crisis]. Zeszyty Teoretyczne Rachunkowości [Theoretical Journal of Accounting], 51 (107): 5–14.

³ Mackevičius J., Šneidere R., Tamulevičienė . The waves of enterprises bankruptcy and the factors that determine them: the case of Latvia and Lithuania. Entrepreneurship and Sustainability Issues, Entrepreneurship and Sustainability Center, 2018, 6 (1), pp.100-114. ff10.9770/jesi.2018.6.1(8)ff.fhal-02121037f.

⁴ Каримова Е.О. Понятие и сущность банкротства // Перо науки. – 2021. - №32. – с. 7-11.

⁵ Bivainis, J.; Garškaitė, K. 2010. Įmonių bankroto grėsmės diagnostikos sistema [The system of diagnostics of bankruptcy threat to the enterprises]. Verslas: teorija ir praktika [Business: Theory and Practice], 11(3): 204-212.

THE ESSENCE AND RELATIONSHIP OF BANKRUPTCY AND INSOLVENCY OF THE ENTERPRISE

© 2022 Useinov Dmitriy Vadimovich

Postgraduate Student

Samara State University of Economics

E-mail: 6514951@mail.ru

© 2022 Pimenova Elena Mikhailovna

Candidate of Economics, Associate Professor

Samara State University of Economics

E-mail: pimenova-elena@rambler.ru

The article examines the essence of the terms «bankruptcy» and «insolvency». The cases of liquidation of an insolvent enterprise and the problems caused by its bankruptcy are considered.

Keywords: bankruptcy, insolvency, insolvency, liquidation, analysis, forecasting.

ТРИ СТОРОНЫ ЭФФЕКТИВНОСТИ КАК СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ КАТЕГОРИИ

© 2022 Усеинов Евгений Вадимович

аспирант

Самарский государственный экономический университет

E-mail: useinovev@mail.ru

© 2022 Пименова Елена Михайловна

кандидат экономических наук, доцент

Самарский государственный экономический университет

E-mail: pimenova-elena@rambler.ru

Статья посвящена вопросам исследования сущности экономической эффективности. Рассмотрены три основные стороны эффективности. На основе изучения и обобщения существующих в экономической литературе определений представлена авторская трактовка данного термина. Особое внимание уделено важности регулярной оценки эффективности работы российских предприятий в современных условиях хозяйствования.

Ключевые слова: эффективность, производительность, результативность, финансовые показатели, нефинансовые критерии.

Предприятие – это самостоятельный субъект хозяйствования, образованный в порядке, установленном законом, который является основным звеном экономики и может создаваться для осуществления различных видов деятельности (производство продукции, оказание услуг, выполнение работ). Предприятия играют важную роль в социально-экономическом развитии страны: от эффективности их деятельности во многом зависит социальная и политическая стабильность в обществе.

Эффективность – достаточно сложная экономическая категория, служащая не только для формирования численных критериев важности и принятия решений, но и для отражения процесса закономерного измерения производительных сил в тесной взаимосвязи с производственными отношениями. Область применения термина «эффективность» распространяется от обычного бытового разговора (где она выражает порой всего лишь хорошее состояние), до измерения сложных воспроизводственных процессов многоотраслевых комплексов и функционирования деятельности правительства¹. Достаточно широкое применение термину «эффективность» можно найти в различных областях науки и практики.

Проблема эффективности занимает одно из ведущих мест в совокупности проблем, стоящих перед современным обществом. Актуальность ее оценки возрастает на современном этапе развития экономики из-за глобализации бизнеса, нехватки сырьевых ресурсов, усиления предпринимательских рисков, ужесточения конкуренции.

Для разработки эффективной стратегии развития предприятия необходимо определить: на какой стадии развития и с какой эффективностью в настоящее время оно

работает, имеет ли четкие цели своей деятельности. На основании этого будут разрабатываться и осуществляться необходимые меры для достижения необходимого результата. Именно поэтому и требуется проведение своевременной и оперативной оценки эффективности деятельности предприятия².

Конечная цель деятельности любого предприятия – повышение эффективности своей работы за счет получения прибыли в целях обеспечения устойчивости бизнеса в условиях рыночной экономики. Достигнутый уровень эффективности позволяет решить различные задачи экономического и социального характера³: снизить инфляцию; достичь быстрого экономического роста; повысить уровень жизни населения; улучшить условия труда и отдыха населения. Поэтому в настоящее время для экономистов и бизнесменов исследование вопроса сущности экономической эффективности деятельности предприятия является одним из ключевых. Ввиду своей актуальности, данная тема широко освещается во многих работах отечественных и зарубежных исследователей.

Для того, чтобы наиболее точно приблизиться к содержанию понятия «экономическая эффективность», определим, какие основные аспекты понятие «эффективность» выделяют. Для этого рассмотрим ее с трех сторон (см. рисунок).



Рис. Три стороны эффективности

Начнем с определения эффективности как категории производительности. Принято считать, что в научной литературе термин «эффективность» впервые был использован одним из представителей школы научного управления, американским исследователем, теоретиком бизнеса Гаррингтоном Эмерсоном (Harrington Emerson). Он использовал данное понятие в своей книге «Двенадцать принципов производительности», которая вышла в свет в 1911 г. Автор считал, что только производительность позволяет получать максимально выгодный результат при минимуме сил и средств. Согласно Эмерсону, эффективность – это максимально выгодное соотношение между полученным экономическим результатом и совокупными затратами⁴. Понятием, абсолютно противоположным эффективности, Г. Эмерсон считал термин «напряжение», оно характеризует получение ощутимого результата при ненормально высоких затратах. Также, ученым были разработаны и представлены 12 взаимосвязанных принципов, которыми должно руководствоваться правление организации, для того чтобы обеспечить эту самую эффективность.

В современном мире все больше руководителей заинтересованы вопросами финансовой устойчивости предприятия и анализом его финансового состояния. Поэтому все больше трудов ученых-экономистов направлены на изучение способов улучшения финансовых показателей организации, а следовательно, и эффективности ее деятельности. При этом, согласно главному принципу экономики об удовлетворении неограниченных потребностей в мире ограниченных ресурсов, подразумевается снижение использования средств и ресурсов. Поэтому стоит обратиться к следующей стороне понятия «эффективность» – результативности.

Экономисты Долан Э.Д. и Линдсей Д.Е. в 1992 году выпустили книгу «Рынок: микроэкономическая модель». В ней авторы дали свою трактовку понятию эффективность. Ученые, говоря о производственной эффективности (понятие более узкое, чем эффективность экономической) имеют в виду такую обстановку, в которой достигнут максимальный объем производства при имеющихся ресурсах, а его увеличение возможно только за счет уменьшения производства какой-либо ассортиментной группы⁵. Таким образом, эффективность означает некую границу, достигнув которую, предприятие не может продолжать увеличивать эффективность, не пожертвовав при этом потенциальным объемом производства одного из производимых товаров.

Некоторые российские и зарубежные ученые связывают термин «экономическая эффективность» с потребностями, которые имеются у людей. Например, американские экономисты Брю С.Л. и Макконнелл К.Р. в 1960 году издали совместную работу под названием «Экономикс». В данном учебном пособии дают следующее определение понятию экономическая эффективность: это такой объем выпуска, при производстве которого потребуется затратить минимальное количество ресурсов⁶. Заметим, что авторы при этом связывают экономическую эффективность и эффективность распределения таким образом, что целью предприятия становится не просто максимизация прибыли при минимальных издержках, но и максимально эффективное распределение произведенных благ среди потребителей для удовлетворения их потребностей.

Обобщая приведенные выше определения, авторы данной статьи могут сделать следующий промежуточный итог: экономическая эффективность – это такое состояние развития предприятия, которое можно достигнуть лишь в случае одновременного удовлетворения объектом хозяйствования своей главной цели (получение прибыли) и потребности рынка. В этом случае, чтобы достигнуть максимума, необходимо сбалансировать используемые в производстве ресурсы (сырье, денежные средства, человеческий капитал и предпринимательские способности руководства).

Исследование экономической литературы, изданной по исследуемой тематике за последние годы, позволил авторам данной статьи сделать вывод: при оценке эффективности многие специалисты исходят из того, что эффективность – это показатель, характеризующий финансовые результаты деятельности предприятия. Однако собственный опыт аналитической работы позволяет авторам сделать вывод, что данный подход не совсем верен в новых экономических реалиях и использование только финансовых индикаторов не всегда позволяют максимально точно охарактеризовать деятельность предприятия. Таким образом, переходим к третьей стороне понятия «эффективность» – нефинансовая характеристика результатов.

Максимально полно сущность эффективности деятельности предприятия раскрывается в части оценки деловой активности, т.к. именно она позволяет с нефинансовой точки зрения оценить эффективность. Связано это с тем, что сама по себе деловая активность (в данном случае ее еще называют оборачиваемость) рассматривается в краткосрочном разрезе, а в долгосрочном – модифицируется в категорию «деловая репутация». Деловая репутация – это важнейший качественный (т.е. нефинансовый) показатель, высокий уровень которого стремится заполучить любая компания, но в практической жизнедеятельности достаточно трудно встретить организацию, которая целенаправленно разрабатывала бы комплекс мероприятий в виде программы по защите и совершенствованию своей репутации в рамках стратегического управления. Безукоризненная деловая репутация предприятия способствует большому количеству положительных моментов в своей работе: преимущество перед другими компаниями в плане доступа к различным ресурсам, в том числе и к информационным; более доверительные отношения с партнерами; получение кредитов на большие суммы под маленькие проценты годовых и иное.

Итак, рассмотрев сущность термина «эффективность» с трех сторон, авторы данной статьи могут дать следующее определение: эффективность есть результативность финансово-хозяйственной деятельности предприятия, программ его развития и социально-экономических мероприятий. Характеризуется эффективность соотношением полученного экономического эффекта (результата) к произведенным затратам ресурсов, которые обусловили получение этого результата. Эффективность следует рассматривать именно как социально-экономическую категорию, экономический и социальный аспекты которой неразрывно связаны между собой. Поэтому среди показателей оценки эффективности хозяйственной деятельности предприятия должны быть такие, которые позволяют оценивать социальный аспект эффективности – удовлетворенность персонала, потребителей и т.п.

* * * *

¹ Подрядчиков И. А. Эффективность: признаки, принципы, понятия и показатели // Вестник ТвГУ. Экономика и управление. 2015. Т. 1, № 1. С. 75–82.

² Шибина М.А., Морозко Н.И. Оценка эффективности деятельности предприятия // Интернет-журнал «НАУКОВЕДЕНИЕ» Том 7, №2 (2015). <http://naukovedenie.ru/PDF/118EVN215.pdf>.

³ Егорова, О.А. Понятие и сущность эффективности деятельности предприятия // Вестник магистратуры. 2017. № 12-3(75). – С. 26-27.

⁴ Эмерсон Г. Двенадцать принципов производительности / Г. Эмерсон. пер. с англ. А.И. Ромм. – М.: Ленанд, 2019. – 224 с.

⁵ Долан, Э. Дж. Рынок: микроэкономическая модель / Э. Дж. Долан, Д.Е. Линдсей; общ. ред. Лисовика Б., Лукашевича В.; пер. с англ. В. Лукашевича. – М.: ИНФРА-М, 2018. – 496 с.

⁶ Макконнелл, К.Р. Экономикс: учебник / К.Р. Макконнелл, С.Л. Брю, Ш.М. Флинн. – М.: ИНФРА-М, 2021. - 1184 с.

THREE SIDES OF EFFICIENCY AS A SOCIO-ECONOMIC CATEGORY

© 2022 Useinov Evgeniy Vadimovich
Postgraduate Student
Samara State University of Economics
E-mail: useinovev@mail.ru

© 2022 Pimenova Elena Mikhailovna
Candidate of Economics, Associate Professor
Samara State University of Economics
E-mail: pimenova-elena@rambler.ru

The article discusses the issues of the study of the essence of economic efficiency. Three main aspects of efficiency are considered. Based on the consideration and generalization of definitions existing in the economic literature, the author's interpretation of this term is presented. Special attention is paid to the importance of regular assessment of the efficiency of Russian enterprises in modern economic conditions.

Keywords: efficiency, productivity, efficiency, financial indicators, non-financial criteria.

АСПЕКТЫ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО ВОЗДЕЙСТВИЯ ПРИ ИЗМЕНЕНИЯХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ФИНАНСОВЫХ КОЭФФИЦИЕНТОВ

© 2022 Фатенков Дмитрий Олегович

магистрант

Самарский государственный экономический университет

E-mail: kdmc.do@mail.ru

© 2022 Заступов Андрей Владимирович

кандидат экономических наук, доцент

Самарский государственный экономический университет

E-mail: oiler79@mail.ru

В статье подробно описаны виды и методы анализа финансовой отчетности предприятия. Рассмотрены основные группы финансовых коэффициентов. Представлен вывод, что все показатели коэффициентов необходимо сравнивать в динамике с результатами предыдущих периодов, а также со среднеотраслевыми значениями и показателями конкурентов предприятия.

Ключевые слова: финансовая отчетность, анализ, финансовый коэффициент, ликвидность, рентабельность.

Каждое предприятие ставит перед собой определенные оперативные, тактические и стратегические цели, для достижения которых организация должна совершить определенную последовательность шагов. Однако, под влиянием, как внешних, так и внутренних факторов, зачастую, руководителям приходится изменять последовательность этих шагов и их направление. В таком случае в качестве ориентира может выступать анализ финансовой отчетности предприятия.

Существуют следующие виды финансового анализа¹:

- Горизонтальный;
- Вертикальный;
- Трендовый;
- Сравнительный;
- Анализ финансовых коэффициентов;
- Факторный.

1) Горизонтальный анализ представляет собой сравнительный анализ изменений по каждой статье баланса по сравнению с предыдущим финансовым периодом.

2) Вертикальный анализ – это определение доли каждого элемента баланса в валюте баланса и динамики этих изменений.

3) Трендовый анализ представляет собой определение общей динамики изменений каждой статьи за прошедшие периоды с учетом коррекции экстремальных значений и обобщение их в виде тренда.

4) Сравнительный анализ подразумевает сравнение значений основных финансовых показателей с аналогичными показателями конкурентов.

5) С помощью анализа финансовых коэффициентов рассматриваются различные взаимосвязи результатов деятельности предприятия за счет вычисления соотношений между показателями, влияние которых требуется оценить и сравнения этих соотношений с аналогичными у конкурентов и среднеотраслевыми.

6) И наконец, факторный анализ представляет собой построение моделей, определяющих степень влияния отдельных факторов деятельности предприятия на конечный результат.

При всем многообразии методов финансового анализа, наибольшую популярность получил метод анализа финансовых коэффициентов. Это связано с простотой его применения, возможностью сравнения компании как с результатами предыдущих периодов, так и с конкурентами и среднеотраслевыми значениями, нивелированием влияния инфляции.

Выделяют четыре основные группы финансовых коэффициентов²:

1) Ликвидности – показывают отношение текущих активов к краткосрочным обязательствам, т.е. отношение тех частей активов, которые быстрее всего можно перевести в денежные средства к частям пассивов, требующим наиболее срочного погашения.

2) Платежеспособности (или финансовой устойчивости) – похожая на ликвидность группа, отражает наличие возможности компании расплачиваться по внешним обязательствам за счет всех активов.

3) Прибыли и рентабельности. Данная группа показателей используется для оценки эффективности операционной, инвестиционной и финансовой деятельности предприятия.

4) Деловой активности (эффективности использования фондов). С помощью данных показателей определяется эффективность использования конкретных групп активов в виде скорости оборачиваемости этих активов в денежные средства.

В каждой группе существует большое количество показателей. В данной статье, в качестве примеров, мы рассмотрим несколько коэффициентов каждой группы и варианты их интерпретации.

1. Показатели ликвидности

А) Коэффициент общей ликвидности (current ratio) рассчитывается как отношение всех текущих активов ко всем текущим пассивам.

Показывает сколько денежных единиц текущих активов приходится на одну денежную единицу текущих пассивов. Низкое значение может свидетельствовать о высоком уровне финансового риска. В таком случае необходимо искать причину. Например, это может быть следствием сложностей, связанных со сбытом продукции или неэффективная работа отдела закупок, следовательно в данных двух случаях необходимо пересмотреть маркетинговую стратегию и политику формирования товарно-материальных запасов соответственно.

В то же время, высокий уровень данного показателя, хотя и служит благоприятной почвой для ведения переговоров с потенциальными кредиторами, т.к. снижает их риски, а следовательно, и процентную ставку по кредиту. Тем не менее, это также может свидетельствовать о неэффективном использовании финансовых ресурсов, «зависших» в оборотных активах. В таком случае необходимо проанализировать структуру

источников финансирования деятельности предприятия, т.к. привлекаемые дополнительные заемные средства требуют увеличения выплат процентов³.

Данный принцип анализа также можно применить и к нижеприведенным коэффициентам ликвидности.

Б) Коэффициент быстрой ликвидности (quick ratio) может рассчитываться как отношение разницы текущих активов и товарных запасов к текущим пассивам либо как отношение суммы денежных средств и краткосрочных активов к текущим пассивам

Так как, в состав текущих активов могут входить, например, товарно-материальные запасы (которые относительно медленно превращаются в деньги), а также безнадежная кредиторская задолженность, их следует исключить из расчета для получения более наглядной и достоверной информации о финансовом состоянии организации.

В) Коэффициент абсолютной ликвидности (absolute liquidity ratio) рассчитывается как отношение денежных средств к текущим пассивам.

Показывает часть текущих пассивов, которая может быть погашена немедленно.

2. Показатели платежеспособности

А) Коэффициент общей платежеспособности (equity to assets ratio) рассчитывается как отношение собственного капитала компании к общему количеству активов (валюте баланса).

Данный показатель наглядно демонстрирует уровень зависимости предприятия от внешних источников финансирования. В общем случае, считается, что значение коэффициента должно быть более 0,5, т.к. в таком случае доля собственных средств превышает долю заемных, что делает финансовое состояние предприятия более стабильным. Коэффициент, как правило, изменяется при расширении или сокращении производства, что можно проследить, в частности, по изменениям величины основных средств.

Б) Коэффициент возврата долгосрочных обязательств (times interested earned ratio) – рассчитывается, как отношение операционной прибыли к сумме процентов по заемным средствам. В числителе данного коэффициента используется именно операционная прибыль, а не валовая или выручка, т.к. именно за счет результатов операционной деятельности компании осуществляется выплата процентов по заемным средствам. Значительное снижение коэффициента может сигнализировать о проблемах в текущей деятельности предприятия, поэтому необходимо разобраться, на каком именно этапе появились трудности.

3. Показатели рентабельности

Данная группа показателей используется для того, чтобы получить представление о том, насколько эффективно реализуется различная деятельность и используются средства компании. В связи с этим, существует три вида показателей рентабельности, представляющие собой: а) отношение разных видов прибылей к выручке; б) отношение разных видов прибыли к соответствующим активами; в) отношение разных видов прибыли к соответствующим пассивам.

А) К первой подгруппе можно отнести такие показатели, как:

Валовая рентабельность (gross margin) рассчитывается как отношение валовой прибыли к выручке и характеризует долю прибыли компании, которая остается после вычета себестоимости продукции.

В случае изменения данного показателя необходимо проанализировать динамику закупочных цен на сырье, материалы и иные виды расходов, входящие в себестоимость продукции.

Рентабельность продаж (return on sales) – показатель, в числителе которого находится валовая прибыль за вычетом коммерческих и управленческих расходов, а в знаменателе – также выручка⁴.

Динамику данного показателя особенно удобно анализировать в совокупности с валовой рентабельностью, т.к. таким образом можно определить, является ли его изменение следствием изменения валовой рентабельности или расходов на коммерческие и управленческие расходы.

Б) В качестве примера следующей подгруппы показателей рентабельности можно привести рентабельность всех активов (return on assets). Данный показатель является отношением чистой или операционной прибыли к средним общим активам. Показывает, сколько денег генерирует единица активов. Данный показатель имеет смысл сравнивать с процентной ставкой по займам, обеспечивающим финансирование соответствующих активов. В случае, если процентная ставка превышает уровень рентабельности активов, ситуация должна рассматриваться, как тревожная и требующая поиска возможностей для рефинансирования заемных обязательств.

В) К последней подгруппе коэффициентов ликвидности относятся показатели, характеризующие уровень отдачи средств, вложенных в компанию. К ним относятся:

Прибыль на общие инвестиции (return on investment) – отношение операционной прибыли к сумме инвестированных средств.

Данный коэффициент показывает денежную сумму, которую компания получает на единицу вложенных средств и может интерпретироваться, как показатель эффективности управления денежными средствами, инвестированными в компанию, т.е. уровень профессионализма ее руководящего звена⁵. При снижении данного показателя, для начала необходимо выявить основной источник (снижении EBIT при неизменном размере инвестированного капитала или же увеличение инвестированных средств при неизменном размере прибыли). После чего можно более детально разобраться в изменениях соответствующих показателей.

Прибыль на собственный капитал (return on equity) является отношением чистой прибыли к собственному капиталу. Данный показатель показывает уровень эффективности использования средств акционеров.

4. Показатели деловой активности

Эта группа показателей характеризует эффективность использования различных видов активов и рассчитывается как скорость их превращения в денежную форму.

Оборачиваемость товарно-материальных запасов (inventory turnover ratio) показывает какое количество оборотов совершают запасы за 1 год. Высокое значение данного показателя говорит об эффективном осуществлении деятельности, т.к. это означает что не происходит затоваривание склада низколиквидными активами. Однако, при значительном превышении среднеотраслевых норм показателя, необходимо более углубленно проанализировать состояние спроса и предложения на продукцию, т.к. в таком случае возможно недополучение предприятием потенциальной прибыли в следствие нехватки запасов⁶.

Также следует отдельно подчеркнуть, что возможно использование значения стоимости продукции в числителе формулы вместо выручки, т.к. данное значение не включает в себя наценку и, следовательно, может более объективно отражать эффективность использования товарных запасов.

Коэффициент общей оборачиваемости активов (*total assets turnover*) показывает количество выручки, приходящееся на единицу активов компании. Данный показатель особенно полезен в использовании при изменении величины активов компании, поскольку позволяет осуществлять мониторинг эффективности инвестиций.

Очень важно понимать, что все показатели коэффициентов необходимо сравнивать в динамике с результатами предыдущих периодов, а также со среднеотраслевыми значениями и показателями конкурентов, т.к. в зависимости от сферы деятельности и этапа жизненного цикла компании, нормальные значения могут сильно варьироваться.

* * * *

¹ Васильева Л.С. Анализ хозяйственной деятельности: Учебник / Л.С. Васильева, М.В. Петровская. – М.: КноРус, 2018. – 248 с.

² Лысенко Д.В. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: Учебник. – М.: Инфра-М, 2019. – 320 с.

³ Заступов А.В. Тенденции состояния и перспективы развития российского нефтегазового сервиса в современных рыночных условиях // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2013. № 2 (100). С. 41–47.

⁴ Чернышева Ю.Г. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия (организации): Учебник. – М.: Инфра-М, 2016. – 236 с.

⁵ Заступов А.В. Повышение эффективности управления финансово-экономической устойчивостью организации // Экономика и предпринимательство. 2021. № 12 (137). С. 1450–1455.

⁶ Хруцкий В.Е. Внутрифирменное бюджетирование: настольная книга по постановке финансового планирования / В.Е. Хруцкий, В.В. Гамаюнов. - М.: Финансы и статистика, 2019. 464 с.

MANAGEMENT IMPACT ASPECTS OF CHANGES IN FINANCIAL RATIOS

© 2022 **Fatenkov Dmitriy Olegovich**

Undergraduate

Samara State University of Economics

E-mail: kdmc.do@mail.ru

© 2022 **Zastupov Andrey Vladimirovich**

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor

Samara State University of Economics

E-mail: oiler79@mail.ru

The article details the types and methods of analysis of the financial statements of the enterprise. The main groups of financial ratios are considered. The conclusion is presented that all indicators of the coefficients should be compared over time with the results of previous periods, as well as with the average industry values and indicators of competitors of the enterprise.

Keywords: financial statements, analysis, financial ratio, liquidity, profitability.

ПРОБЛЕМАТИКА РАЗВИТИЯ ОТРАСЛИ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В РФ**© 2022 Федоров Дмитрий Станиславович**

аспирант

Самарский государственный экономический университет

E-mail: dmitry.sseu@yandex.ru

© 2022 Тарасова Татьяна Михайловна

кандидат экономических наук, доцент

Самарский государственный экономический университет

E-mail: tarasova2004@inbox.ru

В статье рассмотрены основные проблемы развития отрасли информационных технологий, их причины и возможные пути выхода из сложившейся ситуации.

Ключевые слова: информационные технологии, экономические санкции, импортозамещение.

Сейчас, как никогда остро стоит проблема импортозамещения, и несмотря на многочисленные упоминания и дискуссии по данному поводу, не был в должной мере рассмотрен главный вопрос, который определяет целостное развитие экономической системы на основе информационных технологий – возможно ли развитие России в данном направлении на фоне высокого уровня политической напряженности со странами, которые и задали моду на цифровизацию? Какие шаги следует предпринять, чтобы не останавливаться на достигнутом? Ответить на данные вопросы становится тем более сложно, если учитывать комплексность необходимых мероприятий и их неоднозначность. Стремительно развивающиеся события на геополитическом поле вносят свою лепту в возможность прогнозирования дальнейших действий, и автор не претендует на высокую точность предлагаемых тезисов, однако общие тенденции, описываемые в данной статье, помогут придать более четкое очертание существующей проблеме, выдвинуть ряд гипотез, которые станут основой для дальнейших исследований.

Первая, и особо щепетильная тема – вопросы собственного производства высокотехнологического оборудования, которое имеет свойство быстро устаревать как морально, так и физически. Развитие таких приоритетных направлений ИТ, как работа с большими данными требует все более мощной вычислительной мощности устройств. По состоянию на 2022 год производство микрочипов в России не достигло должного уровня – производимые по 65-нм технологии процессоры не покрывают всех потребностей, что создает преграду на пути к пресловутой цифровизации российской экономики.

Причем все это сопровождается ярко выраженной диспропорцией - по уровню разрабатываемых прикладных информационных решений РФ занимает довольно высокие позиции в мире, в тот время как обеспеченность оборудованием и его производство стремительно падает. Для наглядности ниже приведена статистика по матери-

ально-техническому обеспечению промышленных производств Российской Федерации в разрезе производства компьютерной техники и аппаратуры, предоставляемую Росстатом за период с 2017 по 2020 год (см. таблицу).

**Показатели материально-технического обеспечения производства компьютеров
за период с 2017 по 2020 год***

Показатель	2017	2018	2019	2020
Коэффициент обновления основных фондов	11,3	11,5	7,9	7,6
Коэффициент износа основных фондов	45,3	47,0	47,3	52,8
Доля оборудования со стопроцентным уровнем износа	14,8	15,3	15,4	18,6

Основная причина такого спада уходит корнями в прошлое: разрушение экономической системы в 90-х годах 20 века привело к тому, что на российский рынок хлынули зарубежные компании, производящие промышленное оборудование, и которые постепенно вытеснили отечественные производства. Проблема высокой степени износа основных средств касается не только IT-сферы – это структурная проблема всей российской промышленности. Следует сказать, что такое утверждение может вызвать много прений в научном обществе, однако факт остается фактом – развитие промышленности в технологическом плане практически остановилось с того времени, т.к. предлагаемые иностранные товары целиком покрыли потребности государства, а в сочетании с низкими, по сравнению с отечественным аналогом, ценами, предрешило судьбу многих российских предприятий, унаследованных от СССР. Последствия же этого упущения мы ощутили на себе только сейчас, когда буквально были отрезаны от глобального «свободного» рынка – несколько крупных монополий в лице Microsoft, Intel, Oracle в нарушение всех договоренностей закрыли свои филиалы на территории РФ.

Вторая, не менее важная проблема – это отток интеллектуальных ресурсов, или проще говоря, «утечка мозгов». Массовый выезд IT-специалистов с территории РФ на фоне геополитической напряженности привел к тому, что уже сейчас можно говорить о «интеллектуальном провале» по аналогии с демографической ямой – в следующие 3-4 года отрасль информационных технологий будет испытывать острую нехватку в высококвалифицированных кадрах. Вкупе с первой проблемой это создаст технологическую стагнацию в экономике, что закономерно снизит темпы роста ВВП. К сожалению, масштабы данной проблемы настолько велики, что в любом случае РФ не избежать отката на предыдущие позиции – вопрос лишь в том, насколько глубоким может быть спад.

Третья проблема – это уровень развития базовой промышленности в России. Автор придерживается модели Вебера в его теории общественных надстроек, и рассматривает IT-отрасль, как наиболее высокий этап развития индустриального общества (так называемое постиндустриальное общество). По отношению к российской экономике можно следующий вывод: планомерное развитие производства микрочипов и сопутствующих комплектующих возможно только в случае развития субпроизводств, обеспечивающих такое производство необходимым сырьем и оборудованием. И как раз тут и стоит основная проблема - производство высокоскоростных чипов, выполнялось для нужд РФ на корейском заводе TSMC, который также прекратил сотрудничество. По

сути, решена только одна половина пазла – производство обеспечено полупроводниками, однако требуется модернизация производственной линии. И этот путь Россия будет проходить уже самостоятельно, т.к. если удастся полностью выстроить такой процесс, то можно говорить о конкурировании с мировыми лидерами такого производства.

Сама технология создания микрочипов не является устоявшейся, а потому требует постоянного улучшения и данный рынок совершенно не терпит отстающих.

Однако даже в сложившейся ситуации можно найти свои плюсы. И первый из них – экономика РФ может стать более независимой от иностранного влияния, чем раньше. Первые шаги будут довольно сложными, придется осваивать все то, что раньше за нас делали иностранные партнеры, но постепенно наращивая собственное производство, мы сможем достичь определенных результатов. Автор выдвигает предположение, что отрасль информационных технологий имеет все шансы стать отраслью, которая станет своего рода «строительством дорог и мостов» для экономики РФ, по аналогии с мерами, принятыми для выхода из Великой Депрессии в США. И первое, что нужно сделать – направить все силы на обучение и исследования, сформировать государственный запрос на данный вид специалистов, и соответствующую ему господдержку. Только так возможно переломить текущую ситуацию в данной отрасли и перейти на новый уровень экономического развития.

* * * *

¹ Авалиани, Г. В. Использование информационных технологий в машиностроительном комплексе РФ / Г. В. Авалиани, К. И. Дженко // Научные исследования. – 2018. – № 6(25). – С. 42-46. – EDN YMQTYL.

² Аверченков, А. В. Основные трудности и направления освоения информационных технологий в РФ на средне- и долгосрочную перспективу / А. В. Аверченков, Е. Э. Аверченкова, Ф. Ю. Лозбинец // Автоматизация и моделирование в проектировании и управлении. – 2019. – № 3(5). – С. 25-29. – DOI 10.30987/article_5d8d113db17c32.68186730. – EDN LEKTFL.

³ Селеева, Е. С. Роль информации и информационных технологий в современной экономике РФ / Е. С. Селеева // Журнал У. Экономика. Управление. Финансы. – 2020. – № 4(22). – С. 370-377. – EDN GXPADI.

PROBLEMS OF DEVELOPMENT OF THE INFORMATION TECHNOLOGY INDUSTRY IN THE RUSSIAN FEDERATION

© 2022 **Fedorov Dmitrii Stanislavovich**

Graduate Student

Samara State University of Economics

E-mail: dmitry.sseu@yandex.ru

© 2022 **Tarasova Tatiana Mihailovna**

Candidate of Economics, Associate Professor

Samara State University of Economics

E-mail: tarasova2004@inbox.ru

The article discusses the main problems of the development of the information technology industry, their causes and possible ways out of the current situation.

Keywords: information technologies, economic sanctions, import substitution.

ПРОБЛЕМНЫЕ ВОПРОСЫ ОЦЕНКИ АКТИВОВ ПО СПРАВЕДЛИВОЙ СТОИМОСТИ В РОССИЙСКОЙ И МЕЖДУНАРОДНОЙ ПРАКТИКЕ

© 2022 **Филенко Алёна Евгеньевна**

студент

Самарский государственный экономический университет

E-mail: alenaf0699@gmai.com

© 2022 **Корнеева Татьяна Анатольевна**

доктор экономических наук, профессор

Самарский государственный экономический университет

E-mail: alenaf0699@gmai.com

Особую актуальность вопрос изучения справедливой стоимости активов получил в российской практике после введения в действие на территории России Международных стандартов финансовой отчетности, что определило новую область изучения для российских бухгалтеров: справедливая стоимость и ценность использования. В статье рассматриваются проблемные вопросы оценки активов по справедливой стоимости в российском учете, а также раскрываются механизмы отражения и оценки активов согласно Международным стандартам финансовой отчетности.

Ключевые слова: справедливая стоимость, оценка активов, международные стандарты финансовой отчетности.

Начиная с вступления в действие в Россия 1 января 2018 года Концептуальных основ бухгалтерского учета и отчетности организаций государственного сектора, в российскую теорию бухгалтерского учета вошло понятие справедливой стоимости. Документ впервые определил понятие справедливой стоимости для российских бухгалтеров, а также представил регламент определения ее величины. В последствии в принимаемых федеральных стандартах бухгалтерского учета стал вводится термин справедливая стоимость для оценки тех или иных активов и обязательств.

Пока среди ученых и практиков не смолкают дискуссии по поводу данного вида оценки, в практике бухгалтерского учета ввиду отсутствия в России аналога МСФО (IFRS) 13 «Оценка по справедливой стоимости», оценка активов по справедливой стоимости не находит широкого применения. К данному оценке активов прибегают крупнейшие организации, составляющие отчетность по МСФО.

Актуальность внедрения в учет российских компаний оценки активов по справедливой стоимости рассматривается в рамках определения инвестиционного климата России, поскольку вопросы оценки активов непосредственно влияют на принятие инвестиционных решений.

Достоинство оценки активов по справедливой стоимости заключается в том, что активы в финансовой отчетности отражаются по практически рыночной стоимости. Полезность данного отражения проявляется по разному в зависимости от пользователя

отчетности, так в общем, данная оценка позволяет определить до фактического совершения сделки реальную стоимость актива, отдельно для инвестора отражение активов по справедливой стоимости дает представление об имущественном положении бизнеса с учетом действующего рынка, непосредственно организации, составляющие отчетность могут определить способ наиболее эффективного использования актива, а также получить в результате готовую управленческую отчетность для принятия управленческих решений.

Однако возможности применения справедливой стоимости могут повлечь за собой дополнительное манипулирование отчетностью. Так, например, субъективность оценки актива по справедливой стоимости, ввиду разброса значений цен сделок на рынке, может привести к искажению стоимости актива, доходов и расходов.

Также возможно намеренное искажения термина наилучшее использование, а оценка исходя из наилучшего использования при продаже, может отличаться от реального текущего использования актива в деятельности.

Поскольку при использовании справедливой стоимости в учете российских компаний бухгалтеры опираются на Международный стандарт финансовой отчетности, существенные моменты применения данного вида оценки формируются российскими практиками из определений международного стандарта.

Так, отличительной особенностью справедливой стоимости является то, что она представляет собой стоимость в обмене, то есть отражает цену сделки по продаже актива.

Отличия в трактовке определения справедливой стоимости возникают в части формирования справедливой стоимости на рынке или в рамках конкретной сделки.

При применении оценки активов по справедливой стоимости на практике используется один из методов ее определения, позволяющий наиболее достоверно оценить справедливую стоимость объекта. Это метод рыночных цен и метод амортизационной стоимости замещения.

Методом рыночных цен определить справедливую стоимость актива возможно на основе текущих рыночных цен, данных о недавних сделках с аналогичным или схожим активом, документально подтвержденных данных независимых оценщиков или на основе самостоятельного изучения цен на активы на открытом рынке.

Так, введение в практическую деятельность российских бухгалтеров понятия справедливая стоимость и применение оценки активов по справедливой стоимости призвано повысить информативность составляемой российскими организациями финансовой отчетности. Однако в целях минимизации манипулирования отчетностью, отражения субъективной оценки и сохранения контрольной функции целесообразно помимо оценки по справедливой стоимости отражать активы в финансовой отчетности по фактической себестоимости. Формирование финансовой отчетности одновременной по двум видам оценки возможно ввиду высокого уровня развития технологий.

Для формирования теоретической базы при определении справедливой стоимости и применения данной оценки в международной практике в мае 2011 года был выпущен МСФО (IFRS) 13 «Оценка по справедливой стоимости». Стандарт был разработан Советом по Международным стандартам финансовой отчетности в рамках проекта

по конвергенции стандартов Совета по МСФО и Совета по стандартам финансового учета США.

Концепция справедливой стоимости в МСФО основана на ряде ключевых понятий, а именно единице учета, цене выхода, оценочной предпосылке, наилучшем или наиболее эффективном использовании, основном рынке, допущении участников рынка и иерархии источников справедливой стоимости. Хотя содержание стандарта МСФО (IFRS) 13 направлено на отражение теоретической базы и моделей оценки, главной целью является представление порядка применения справедливой стоимости для целей составления финансовой отчетности.

Активы по справедливой стоимости, которые организация отражает в своей финансовой отчетности, отражаются по цене сделки по продаже актива между участниками рынка в текущих рыночных условиях, при совершении такой сделки на дату оценки актива.

Факторы необходимые для проведения оценки определяются организацией самостоятельно. К ним относится определение конкретного актива, оценку которого необходимо произвести, в случае если актив нефинансовый, организация определяет оценочную предпосылку, подходящую в данном случае оценки. Также необходимо определить основной или наиболее выгодный рынок по предлагаемому к оценке активу, и модель оценки.

Практическое применение МСФО (IFRS) 13 требует проводить оценку актива по справедливой стоимости с учетом характеристик оцениваемого актива, к ним относятся, например:

- срок эксплуатации актива;
- место нахождения актива;
- ограничения на продажу.

При этом перечень характеристик может быть расширен с учетом характеристик, принимаемых во внимание участниками рынка для оценки актива во время совершения гипотетической сделки. Например, в случае оценки отдельных акций организации, которая не зарегистрирована на бирже, участники рынка могут принимать во внимание такие факторы, как характер деятельности компании; показатели ее деятельности на момент оценки и прогнозируемые будущие показатели; источники финансирования ее бизнеса, включая такой фактор, как высокая доля заемного капитала.

Однако, в положениях международного стандарта по оценке справедливой стоимости нет требований к определению конкретных участников рынка. Теоретический участник рынка должен быть наделен характеристиками, достаточными для осуществления операций с оцениваемым активом на рынке.

Факторы, необходимые для определения характеристик участника рынка, включают в себя:

- характеристики актива;
- вид рынка (основной или наиболее выгодный);
- непосредственно участников рынка.

При этом, определяя вид рынка отчитывающаяся организация рассматривает его со своей точки зрения, следственно, участниками рынка представляются как другие ор-

ганизации той же отрасли хозяйствования, так и организации, находящиеся вне отрасли хозяйствования отчитывающейся организации.

При оценке актива по справедливой стоимости важен статус сделки по продаже актива как гипотетической, поскольку при ситуации фактической продажи актива на дату оценки, считается, что актив, подлежащий оценке отсутствует. При этом такая сделка должна:

- происходить на основном или наиболее выгодном рынке,
- представлять собой обычную операцию, происходящую между независимыми участниками рынка;
- опираться на текущие рыночные условия на дату оценки.

Данные условия необходимо выполнять, поскольку важное значение в такой оценке имеет соответствие ее цели и расчетной цены продажи актива в рамках гипотетической сделки.

При практическом определении справедливой стоимости актива используют одну из трех моделей оценки:

- рыночный подход: основывается на рыночных операциях по идентичным или схожим активам;
- доходный подход: основывается на будущих суммах (например, денежных потоках или доходах и расходах), которые конвертируются (дисконтируются) в одно значение приведенной стоимости;
- затратный подход: основа подхода - текущая стоимость замещения, то есть сумма, способная заменить рабочие показатели актива.

Для того, чтобы определить модель оценки, подходящую для конкретного актива или организации, необходимо иметь:

- достаточный объем профессиональных суждений;
- достаточный объем сведений о активе, подлежащем оценке;
- достаточный объем теоретических знаний о моделях оценки активов.

В рамках применения определенного подхода может иметь место целый ряд возможных моделей оценки. Например, в рамках доходного подхода существует несколько различных способов оценки нематериальных активов (таких как метод избыточного дохода и метод освобождения от роялти) в зависимости от характера актива.

Также МСФО (IFRS) 13 определяет критерии для отражения информации об активах, оцененных по справедливой стоимости в финансовой отчетности. Дополнительную прозрачность отчетности обеспечивает отражение:

- степени, в которой справедливая стоимость используется для оценки активов;
- моделей оценки, исходных данных и допущений, используемых для оценки по справедливой стоимости;
- влияния оценок по справедливой стоимости на прибыль или убыток (или прочих совокупный доход).

Полнота раскрытия информации об активах, а также соответствие данной информации требованиям к раскрытию призвана позволить пользователям финансовой отчетности понять модель оценки и исходные данные, использовавшиеся для получения оценок по справедливой стоимости, а также помочь пользователям финансовой отчет-

ности понять влияние оценок по справедливой стоимости на прибыль или убыток и прочий совокупный доход за период, если справедливая стоимость основывается на ненаблюдаемых исходных данных.

Таким образом, справедливая стоимость является одним из наиболее применяемых методов оценки активов в международной практике. При этом, поскольку проведение такой оценки является ограниченным по причине сложности и дороговизны, компании прибегают к использованию альтернативных методов оценки.

В российской практике оценка активов по справедливой стоимости применяется в учете крупных корпораций, составляющих консолидированную отчетность, при том, что малые предприятия стараются избегать данного вида оценки ввиду недостаточности теоретической и практической базы в учете, а также ресурсов для проведения оценки.

* * * *

¹ Heilmann C. Values in Time Discounting. Science and Engineering Ethics, 2017, no. 23, pp. 1333 - 1349.

² Дружиловская Т.Ю. Проблемы практического применения справедливой стоимости для оценки объектов учета // Международный бухгалтерский учет. 2018. Т. 21. Вып. 9. С. 1086 - 1099.

³ Сорокина Е.М., Макаренко С.А. Справедливая стоимость в российской практике бухгалтерского учета: необходимость и возможность определения // Международный бухгалтерский учет. 2019. Т. 22. Вып. 7. С. 766 - 778.

⁴ Elgabali W. The Possibility of Using Fair Value Accounting to Improve the Quality of Accounting Information in Egyptian Banks: An Applied Study. Administrative and Financial Sciences Review, 2020, vol. 4, no. 1, pp. 37 - 53.

⁵ Шуленбаева Г.Р., Джондельбаева А.С. Концепция справедливой стоимости: литературный обзор зарубежных исследований // Статистика, учет и аудит. 2020. N 3. С. 54 - 58.

⁶ Лещун А.К. Применение справедливой стоимости для оценки основных средств в рамках концепции МСФО // Теория и практика финансово-хозяйственной деятельности предприятий различных отраслей: Сборник трудов I Национальной научно-практической конференции, Керчь, 7 - 8 ноября 2019 года. Керчь: Керченский государственный морской технологический университет, 2019. С. 624 - 63.

PROBLEM ISSUES OF ASSET VALUATION AT FAIR VALUE IN RUSSIAN AND INTERNATIONAL PRACTICE

© 2022 **Filenko Alena Evgenievna**

Student

Samara State University of Economics

E-mail: alenaf0699@gmail.com

© 2022 **Korneeva Tatyana Anatolyevna**

Doctor of Economics, Professor

Samara State University of Economics

E-mail: alenaf0699@gmail.com

The issue of studying the fair value of assets received particular relevance in Russian practice after the introduction of International Financial Reporting Standards in Russia, which defined a new area of study for Russian accountants: fair value and value in use. The article deals with the problematic issues of assessing assets at fair value in Russian accounting, and also reveals the mechanisms for reflecting and assessing assets in accordance with International Financial Reporting Standards.

Keywords: fair value, asset valuation, international financial reporting standards.

ОБЕСЦЕНЕНИЕ АКТИВОВ, ОТРАЖЕННОЕ В КОНСОЛИДИРОВАННОЙ ОТЧЕТНОСТИ КРЕДИТНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

© 2022 Шарифьянова Ирина Ирековна

студент

Самарский государственный экономический университет

E-mail: accona99@gmail.com

© 2022 Корнеева Татьяна Анатольевна

доктор экономических наук, профессор

Самарский государственный экономический университет

E-mail: korneeva2004@bk.ru

В статье анализируются принципы и методики, применяемые ПАО Сбербанк России при отражении обесценения активов в консолидированной отчетности, соответствующей требованиям МСФО.

Ключевые слова: обесценение активов, убыток от обесценения, международные стандарты финансовой отчетности, консолидированная финансовая отчетность, кредитная организация.

Используемая для отображения будущей полезности актива справедливая стоимость подвержена изменениям. Причиной для этого могут стать как внутренние, так и внешние факторы хозяйственной деятельности. Некоторые активы могут дорожать со временем под влиянием текущей макроэкономической обстановки, но чаще всего наблюдается обесценение – утрата активом своего финансово-экономического потенциала. Обесценение активов фиксируется в случаях, когда балансовая стоимость превышает справедливую стоимость или сумму возмещения, которую организация может получить, используя данный актив.

Отражение обесценения активов позволяет избежать завышения их балансовой стоимости и сопутствующего искажения информации. Так как ключевыми пользователями отчетности, составленной согласно международным стандартам, являются инвесторы, в первую очередь отчетность должна отражать фактическое положение дел в организации или группе компаний (в случае КФО), действительную возможную выгоду для инвесторов.

Порядок, применяемый организациями при учете активов для предотвращения превышения их балансовой стоимости над возмещаемой суммой, определен МСФО IAS 36 «Обесценение активов»¹. Согласно международному стандарту, организация или группа компаний должна на каждую отчетную дату проверять, существуют ли индикаторы обесценения. Обнаружив любой такой признак, организация оценивает справедливую стоимость актива. Так как в статье рассматривается кредитная организация, также необходимо учесть, что финансовые активы не попадают под действие IAS 36.

Учет, оценка и обесценение финансовых инструментов производятся согласно МСФО IFRS 9 «Финансовые инструменты»².

Рассмотрим на примере консолидированной отчетности ПАО Сбербанк России и дочерних организаций (далее – Группы). Для финансовых организаций представляет важность оценка кредитного риска, отслеживание состояния финансовых активов, а особенно обязательств заемщиков по уплате долга по предоставленным кредитам; кроме того, Группа использует модель ожидаемых кредитных убытков для прогнозирования обесценения, относя долговые финансовые инструменты к трем стадиям (см. таблицу).

Модель ожидаемых кредитных убытков

Стадия	Название	Характеристика
1	12-месячные ожидаемые кредитные убытки	Долговые финансовые инструменты, по которым не наблюдалось существенного увеличения кредитного риска и по которым рассчитываются 12-месячные ожидаемые кредитные убытки
2	Ожидаемые кредитные убытки за весь срок жизни – необесцененные активы	Долговые финансовые инструменты, по которым произошло существенное увеличение кредитного риска, но не являющиеся обесцененными; по таким инструментам ожидаемые кредитные убытки рассчитываются в течение всего срока жизни
3	Ожидаемые кредитные убытки за весь срок жизни – обесцененные активы	Долговые финансовые инструменты, по которым отражено обесценение

Ожидаемые кредитные убытки, формируемые на основании изменений кредитного качества финансовых активов, находят отражение в консолидированном отчете о прибылях и убытках Группы как чистый расход от создания резерва под кредитные убытки по долговым финансовым активам.

Факторы, свидетельствующие о существенном увеличении кредитного риска и являющиеся стимулом для оценки на обесценение³:

- 1) наличие просроченной задолженности перед банком сроком от 31 до 90 дней;
- 2) значительные изменения внутреннего и внешнего кредитного рейтинга;
- 3) ухудшение внутреннего кредитного рейтинга до уровня, при котором принимается решение об отказе в предоставлении сделки;
- 4) идентификация событий, способных повлиять на платежеспособность (существенные иски, нарушение условий кредитного договора, отзыв лицензии и т.д.).

В случае выявления любого из факторов производится переоценка. При обнаружении обесценения в учете признается убыток от обесценения, отражаемый в консолидированной отчетности о совокупном доходе.

Помимо долговых финансовых инструментов, на балансе Группы учитываются другие финансовые активы. Однако не все из них тестируются на обесценение, например, согласно учетной политике Группы, инвестиции в долевые ценные бумаги относятся к категории оцениваемых по справедливой стоимости через совокупный доход, когда эти инвестиции удерживаются для целей, отличных от получения инвестицион-

ного дохода. В таком случае прибыль или убытки от переоценки отражаются в составе прочего совокупного дохода, а убыток от обесценения не оценивается отдельно⁴.

Изменение балансовой стоимости инвестиций от вложений в ассоциированные компании представлено в примечании 11 к консолидированной отчетности. Обесценение в 2021 году составило 3 млрд. рублей.

Основные средства Группы также подвержены обесценению. В конце каждого отчетного периода определяются признаки наличия обесценения и при выявлении проводится оценка возмещаемой суммы. Балансовая стоимость уменьшается до возмещаемой суммы, а убыток на обесценение относится на счета прибылей и убытков в сумме превышения величины обесценения над накопленной положительной переоценкой, если таковая была отражена ранее.

Оборудование и здания за исключением офисной недвижимости учитываются по стоимости приобретения за вычетом накопленной амортизации. Снижение балансовой стоимости отражается в составе прочего совокупного дохода; обособленно обесценение можно увидеть в примечании 12 к консолидированной финансовой отчетности. Таким образом, обесценение ОС в 2021 году составило 2 млрд. рублей, из них 1,2 млрд. – обесценение офисного оборудования, признанное в ОПиУ по прекращенной деятельности. Отдельной таблицей раскрывается изменение стоимости активов в форме права пользования (арендованная офисная недвижимость и земля). Обесценение АПП, отнесенное к прекращенной деятельности, составило 2,1 млрд. рублей.

Офисная недвижимость отражается по переоцененной стоимости до справедливой, переоценка проводится регулярно, в 2021 году не выявлено существенного отклонения возмещаемой стоимости от балансовой.

Нематериальные активы (кроме деловой репутации) признаются в учете по стоимости приобретения за вычетом амортизации и убыток от обесценения и проверяются на обесценение при выявлении индикаторов обесценения по аналогии с основными средствами. Индикатором обесценения нематериальных активов может послужить изменение процентной ставки, колебания рыночной стоимости, ухудшение полезной эффективности от использования нематериального актива и другие факторы⁵ Отдельно расшифрованы суммы обесценения НМА в примечании 14 к консолидированной отчетности; в 2021 году сумма составила 12 млрд. рублей, из них 6,1 млрд. рублей – обесценение вложений в создание и приобретение НМА. Для сравнения, в 2020 году НМА обесценились на 23,9 млрд. рублей (величина обесценения с 2020 по 2021 сократилась в два раза).

Тест на обесценение деловой репутации, отражаемой по стоимости приобретения за вычетом накопленных убытков на обесценение, проводится не реже чем раз в год, а также при идентификации признаков обесценения. Анализ изменения деловой репутации представлен в примечании 14 к консолидированной отчетности; обесценение в 2021 году выявлено в сумме 4,4 млрд. рублей, возникло в результате приобретения дочерних компаний за год.

В консолидированной отчетности Группы статья «Запасы» не выделяется отдельно, запасы учитываются в составе прочих активов. В примечании 14 представлена расшифровка прочих активов с категоризацией на финансовые и нефинансовые активы; запасы относятся к последней и составляют 122,8 млрд. рублей (менее 1% от

общей суммы активов). Обесценение не фиксируется. IAS 36 не регулирует переоценку запасов, в отношении данного вида активов действует стандарт IAS 2 «Запасы», согласно которому разница между балансовой стоимостью запасов и чистой возможной ценой продажи запасов списывается на расходы периода⁶.

По итогам соотношения убытков от обесценения активов к финансовому результату Группы, доля убытков составила меньше 1% общего изменения за 2021.

Таким образом, кредитные организации, в частности Сбербанк России, при составлении консолидированной отчетности в соответствии с МСФО опираются в основном на отображение обесценения и резервов по обесценению по активам, наиболее значимым для деятельности банка и его дочерних компаний, а именно долговым финансовым инструментам. Обесценение иных активов не оказывает существенного влияния на финансовый результат, раскрывается в примечаниях к КФО.

* * * *

¹ Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 36 «Обесценение активов» (введен в действие на территории Российской Федерации Приказом Минфина России от 28.12.2015 N 217н) (ред. от 14.12.2020) http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_193674/

² Международный стандарт финансовой отчетности (IFRS) 9 «Финансовые инструменты» (введен в действие на территории Российской Федерации в редакции 2014 года Приказом Минфина России от 27.06.2016 N 98н) (ред. от 17.02.2021) http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_202060/

³ Консолидированная финансовая отчетность Публичного акционерного общества «Сбербанк России» и его дочерних организаций за 2021 год с аудиторским заключением независимого аудитора. 2022. Март <https://tradergroup.ru/wp-content/uploads/sberbank-finansovyy-otchet-2021.pdf>

⁴ Попова, Л. А. Новая модель признания кредитных убытков от обесценения финансовых активов / Л. А. Попова // Труды университета. – 2020. – № 1(78). – С. 123-127. – EDN NAQENQ.

⁵ Баханова Е.А. Особенности переоценки и обесценения нематериальных активов // Актуальные вопросы экономических наук. 2010. №16-2.

⁶ Корнеева, Т. А. Бухгалтерский учет запасов в соответствии с российскими и международными стандартами / Т. А. Корнеева // Наука XXI века: актуальные направления развития. – 2020. – № 1-1. – С. 410-414. – EDN FYCDEW.

IMPAIRMENT OF ASSETS IN CONSOLIDATED FINANCIAL STATEMENTS OF BANKS

© 2022 Sharifyanova Irina Irekovna

Student

Samara State University of Economics

E-mail: acona99@gmail.com

© 2022 Korneeva Tatyana Anatolyevna

Doctor of Economics, Professor

Samara State University of Economics

E-mail: korneeva2004@bk.ru

The article examines the principles and methods used by Sberbank of Russia in reflecting the impairment of assets in consolidated financial statements.

Keywords: impairment of assets, impairment loss, international financial reporting standards, consolidated financial statements, banks.

КОНЦЕПЦИЯ РЕИНЖИНИРИНГА БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ ТОРГОВЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

© 2022 Шарохина Светлана Владимировна

кандидат экономических наук, доцент

Сызранский филиал

Самарского государственного экономического университета

E-mail: sharokhinatv@gmail.com

В статье разработаны этапы проведения реинжиниринга и алгоритм его практического внедрения по трем отдельным сценариям в зависимости от уровня будущих преобразований.

Ключевые слова: реинжиниринг, бизнес-процесс, менеджмент, концепция, оптимизация.

Процесс внедрения прогрессивной технологии ведения бизнеса, реинжиниринг бизнес-процессов, происходит очень медленно в торговой отрасли. Торговые предприятия не имеют практического опыта и методологических основ для проведения реинжиниринговых преобразований. Проблемой, требующей своевременного решения, является потребность в обосновании теоретико-методических основ по внедрению реинжиниринга бизнес-процессов в торговой отрасли как действующего инструмента повышения эффективности деятельности торговых предприятий в рыночных условиях¹.

Цель статьи - определить основные элементы концепции реинжиниринга бизнес-процессов торговых предприятий и разработать общие этапы и конкретные сценарии его практического внедрения.

Классическое определение реинжиниринга бизнес-процессов дано М. Хаммером и Дж. Чампи: «Реинжиниринг является фундаментальным переосмыслением и радикальным перепроектированием бизнес – процессов с целью достижения существенных улучшений в таких ключевых для современного бизнеса показателях результативности, как затраты, качество, уровень обслуживания и оперативность»². Именно это определение стало основой для раскрытия сущности и идеологии нового подхода к ведению бизнеса.

Объектом реинжиниринга являются основные, дополнительные и вспомогательные бизнес-процессы торгового предприятия. Предмет ориентирован на эффективную организацию менеджмента на торговом предприятии. Сущность реинжиниринга заключается в его фундаментальности (переосмыслении самих основ существования предприятия), радикальности построения новых отношений, новой структуры организации), существенности изменений (направленность на значительный рост эффективности), ориентации на процессный подход (трансформация традиционного функционального менеджмента в менеджмент бизнес-процессов)³.

В обобщенном виде практическое внедрение концепции реинжиниринга бизнес-процессов торговых предприятий состоит из трех этапов.

Первый этап - подготовительный. На этом этапе формируется будущий образ торгового предприятия. Эффективность конечного результата в значительной степени зависит от грамотно определенной стратегии развития торгового предприятия, потому что именно ее нужно брать за основу будущих изменений. Оптимальное проведение реинжиниринга бизнес - процессов торговых предприятий возможно с учетом целей предприятия, исходя из его стратегии, потребностей потребителей, оценки конкурентов, общего уровня бизнеса в торговой отрасли и текущего состояния торгового предприятия.

Поэтому предлагается применять в каждом отдельном случае наиболее оптимальный сценарий внедрения реинжиниринга бизнес-процессов в соответствии с разработанной методикой. Это позволит сэкономить время и средства и избежать неоправданных ожиданий от результатов осуществления проекта по реинжинирингу.

Второй этап - основной. Он предусматривает построение новой бизнес - модели торгового предприятия. На втором этапе строится новая организационно - штатная структура торгового предприятия, осуществляется перепроектирование бизнес - процессов, соответствующее формирование новых функций персонала, определение и разработка информационной среды.

Третий этап – дополнительный - слеппроектный реинжиниринг. Реинжиниринг бизнес-процессов - это постоянный процесс качественных улучшений системы менеджмента, поэтому он не заканчивается после выполнения проекта. Третий этап включает мониторинг результатов проекта по реинжинирингу, текущий реинжиниринг бизнес-процессов торгового предприятия, повышение квалификации персонала, обновление и модернизацию информационной среды.

Предложенные этапы свидетельствуют о том, что реинжиниринг является современной технологией управления, ориентированной на осуществление постоянных изменений в деятельности предприятия в соответствии с условиями деятельности на основе информационных моделей предприятия, то есть организационно-функциональной структуры, бизнес-процессов, жизненного цикла продукта, а также моделей внешней среды.

Основываясь на теоретической базе концепции реинжиниринга бизнес - процессов торговых предприятий, с учетом практического опыта разработаны и предлагаются следующие варианты сценария основного второго этапа внедрения реинжиниринга бизнес-процессов:

- диагностика и оптимизация бизнес-процессов;
- оптимизация бизнес-процессов с внедрением информационных технологий;
- кардинальное перепроектирование бизнес-процессов с внедрением информационных технологий и созданием интернет – бизнес – пространства.

Каждый из предложенных сценариев ориентирован на решение ряда задач, которые должны решить торговые предприятия в сфере организации производства, кадровой политики, взаимоотношения с потребителями и поставщиками, оптимизации технологических процессов и маркетинговой деятельности.

Диагностика и оптимизация бизнес-процессов - это наименее затратный вариант, который предусматривает переход на процессно-ориентированную организацию менеджмента торгового предприятия с соответствующими изменениями в кадровый по-

литике, определенной оптимизацией взаимоотношений с потребителями и поставщиками, реорганизацией бизнес-процессов, более полным использованием ресурсных возможностей предприятия.

Диагностика и оптимизация бизнес-процессов проводятся на основании учета определенных принципов⁴: Оптимизация должна строиться на четко, точно и максимально полно определенных бизнес-процессах. Работники предприятия не в состоянии сразу же доброжелательно воспринять оптимизацию бизнес-процессов. Изменения в должностных обязанностях, более высокая ответственность могут вызвать даже неосознаваемое людьми сопротивление. Для устранения этих проблем необходима заранее четко продуманная система поощрения. Этот сценарий целесообразно применять, если в деятельности торгового предприятия существуют незначительные недостатки: товар поступает от поставщиков с опозданием, медленное прохождение заявок по службам, лишь часть переговоров заканчивается подписанием договора о продаже и тому подобное. То есть оптимизация бизнес - процессов по этому сценарию предполагает определенное совершенствование форм фиксации, сохранения и первичной обработки данных, используемых при выполнении конкретной процедуры. Для оптимизации бизнес – процессов с внедрением информационных технологий должна быть создана система компьютерной информационной поддержки отдельных функций деятельности предприятия.

Как аналитическую подсистему целесообразно использовать готовые программные продукты. Для внедрения информационного продукта готовится техническое задание (ТЗ), формируются электронные базы данных по товарам, поставщикам, потребителям (если это возможно). Формируется внутреннее информационное поле торгового предприятия с первой степенью доступа для отдельных видов пользователей.

Это соответствующим образом отражается и на профессиональных требованиях к кадровому составу предприятия: необходимо уметь работать с электронной документацией, усиливается ответственность за принятие решений и т.д.

Понятно, что этот сценарий требует значительно больших средств и времени на его внедрение, но это оправдывается более широкой степенью гибкости, созданием базы для внедрения дальнейших инноваций. Поэтому его внедрение является целесообразным в случае несвоевременного обновления ассортимента товаров, снижения конкурентоспособности предприятия вследствие увеличения затрат на энергоресурсы, заработную плату, социальные выплаты, повышения арендной платы и др.

Кардинальное перепроектирование бизнес – процессов с внедрением информационных технологий и созданием интернет - бизнес – пространства – это новый этап в жизненном цикле предприятия, ориентация на работу в условиях современного информационного общества, выход в мировое бизнес – пространство, создание условий для интеграции с экономикой других стран⁵.

Это очень важная стадия развития торгового предприятия, которая предусматривает кардинальное изменение кадровой политики, существенную степень открытости информации, степень доверия к партнерам и др. Только такое переустройство дает возможность для развития полноценных внешнеэкономических взаимоотношений.

Этот сценарий дополнительно предусматривает создание проекта системы интеграции внутреннего информационного поля и внешнего информационного поля пред-

приятия: формальное проектирование исполнительных уровней системы, структур и баз данных, протоколов обмена; формирование интернет бизнес – пространства деятельности предприятия; реализацию проекта с внедрением этой системы. Его внедрение является целесообразным во время выхода на зарубежные рынки, работы с зарубежными поставщиками и пр.

Таким образом, в результате внедрения реинжиниринга бизнес – процессов зарождается новая философия управления, ориентированная на процессы, осуществляется внесение радикальных и необратимых изменений в деятельности предприятия, что позволяет сделать его более эффективным и более приспособленным к выживанию в условиях изменяющейся внешней среды.

На основе теоретической базы концепции реинжиниринга бизнес – процессов торгового предприятия, учитывая мировую и отечественный практический опыт, разработаны и предлагаются такие варианты сценария внедрения реинжиниринга бизнес – процессов торгового предприятия: диагностика и оптимизация бизнес – процессов; оптимизация бизнес – процессов с внедрением информационных технологий; кардинальное перепроектирование бизнес – процессов с внедрением информационных технологий и созданием интернет - бизнес – среды. Разница между сценариями заключается в скорости получения результатов и его глубины, объеме работ и сущности изменений. Каждый сценарий предусматривает определенный уровень затрат времени и средств на подготовительном этапе и определенные структурные преобразования на этапе внедрения реинжиниринга бизнес – процессов. Предложенная концепция реинжиниринга бизнес – процессов является теоретико-методологической базой для разработки методических рекомендаций по практическому внедрению реинжиниринга бизнес – процессов деятельности торговых предприятий.

Дальнейшее исследование составляющих концепции целесообразно проводить в направлении формирования конкретных предложений для предприятий торговой отрасли России.

* * * *

¹ Амирова А.С. Реинжиниринг бизнес-процессов // Актуальные исследования. 2021. № 8(35). С.48 – 50.

² Хаммер М., Чампи Дж.Х Реинжиниринг корпорации: Манифест революции бизнесе. Пер. с англ. – СПб.: Издательство С.-Петербургского университета, 1997. – 332 с.

³ Шарохина С.В., Гороховицкая Ю.О., Братухина Е.А. Влияние структуры организации на особенности реинжиниринга бизнес-процессов предприятий торговли // Вестник Евразийской науки, 2018. No1. – URL: <https://esj.today/PDF/26ECVN118.pdf>

⁴ Гучжэни Хэ. Реинжиниринг бизнес-процессов предприятия / Гучжэни Хэ. – Текст : непосредственный // Молодой ученый. – 2022. – № 17 (412). – С. 124-127. – URL: <https://moluch.ru/archive/412/90770/>

⁵ Чаадаев К.В. Методология реинжиниринга бизнес-процессов // Экономика, предпринимательство и право. – 2020. – Том 10. – № 3. – С. 587-600.

THE CONCEPT OF REENGINEERING BUSINESS PROCESSES OF TRADING ENTERPRISES

© 2022 **Sharokhina Svetlana Vladimirovna**
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor
Syzran branch of Samara State University of Economics
E-mail: sharokhinatv@gmail.com

The article developed the stages of reengineering and the algorithm for its practical implementation in three separate scenarios, depending on the level of future transformations.

Keywords: reengineering, business process, management, concept, optimization.

ТЕНДЕНЦИИ ПРИМЕНЕНИЯ ИНСТРУМЕНТОВ МАРКЕТИНГА НА ПРЕДПРИЯТИЯХ ИТ-ИНДУСТРИИ

© 2022 Шевырев Иван Ильич

магистрант

Самарский государственный экономический университет

E-mail: Shvrv@yandex.ru

© 2022 Крючкова Наталья Александровна

кандидат экономических наук, доцент

Самарский государственный экономический университет

E-mail: Kryuchkova_n.a@mail.ru

Рассматриваются эффективные маркетинговые инструменты, применяемые ИТ-предприятиями в зависимости от сегмента рынка, и определяются тенденции их использования.

Ключевые слова: ИТ-индустрия, маркетинговая деятельность, маркетинговые инструменты, продвижение ИТ-продукции.

Деятельность ИТ-предприятий направлена на разработку, техническую поддержку и оптимизацию информационных систем. Главными задачами рассматриваемых предприятий является решение проблем корпоративных потребителей связанных с цифровизацией бизнес-процессов предприятия.

ИТ-продукт - комплекс программных, программно-аппаратных и/или аппаратных средств информационных технологий, который предоставляет определенные функциональные возможности и предназначен для применения или включения в различные ИТ-системы.¹

При проектировании маркетинговой деятельности рассматриваемых предприятий необходимо учитывать направленность функционирования потребителя: B2C, B2B и/или B2G. Данный фактор в значительной степени определяет особенность маркетинговой деятельности ИТ-предприятий.

ИТ-продукты для потребителя на рынке B2C имеет следующие каналы продаж:

– специализированные торговые точки или офлайн продажи;

– продажи онлайн, когда программный продукт доступен для пользования и/или скачивания удаленно.

Помимо перечисленных каналов сегмента рынка B2C, для продажи остальным выше приведенным типам потребителей применяются расширенные каналы дистрибуции, т.к. для установки и начала эксплуатации программных продуктов требуется консультирование и обучение ИТ-специалистов предприятия-разработчика. В процессе реализации между разработчиком (вендором) программного продукта и компанией-потребителем, представлены два типа посредников: дистрибутор и системный интегратор.

Применение сетевого маркетинга не характерно для предприятий IT-индустрии и использование реселлеров в силу специфики продукции достаточно ограничен.

Бесспорно, что для продвижения IT-продукции используются онлайн-ресурсы. В продвижении на рынок применяются различные инструменты интернет-маркетинга: сайт (продуктовый/корпоративный), мобильное приложение, SMM, SEO-оптимизация, баннерная и/или контекстная реклама и т.п. Стоит помнить, что необходимо использовать доступный для целевой аудитории контент и иметь оптимально отлаженные прямые каналы коммуникации.

Стоит отметить использование следующих синтетических инструментов продвижения в IT-индустрии: фирменный стиль, участие в форумах и выставках, скрытая реклама, экспертные заключения и благодарственные письма ведущих предприятий отрасли. Необходимо иметь различный набор рекламных материалов для всех уровней целевой аудиторий. Максимальная персонализация является важнейшим требованием к маркетинговым коммуникациям в IT-бизнесе, в которой поможет применение CRM-системы при работе с клиентской базой.³

Структура использования инструментов интернет-маркетинга российскими предприятиями IT индустрии представлена на рисунке 1.

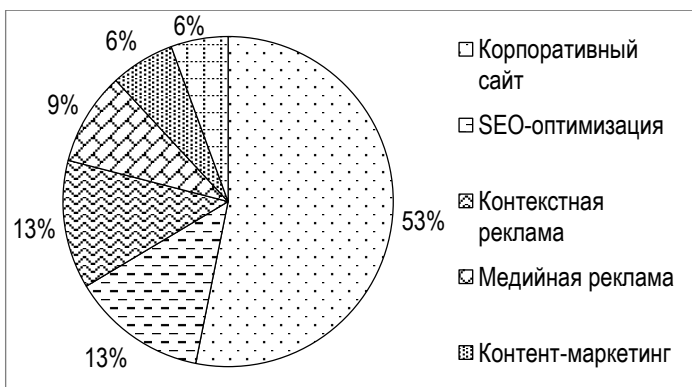


Рис. 1. Структура основных инструментов интернет-маркетинга рынка B2B*

* Составлено авторами исследования.

Наибольшей популярностью в сегменте рынка B2B такие интернет-инструменты как создание корпоративного сайта предприятия и также SEO-оптимизация. Отметим, что линкбилдинг – одна из популярных практик SEO. Методы линкбилдинга:

1. Создание ссылочной массы обуславливается написанием качественного контента.

2. Технический вид линкбилдинга обуславливается следующими ситуациями:

- изменения адресов web-страниц;
- удаления их содержимого;
- реализации любых изменений в пределах площадки.

3. Разработка контент-хабов. Под ними принято считать блоки на ресурсе, в которых детально освещается определенная тема.

4. Оптимизация эффективного контента - пошаговые руководства, лонгриды, «популярные» информационные статьи. За счет добавления свежих данных такие публикации всегда можно расширить или обновить. Цель этой тактики заключается в создании «вечнозеленого» контента, который будет приносить отдачу на протяжении длительного периода времени.

Инструменты интернет-маркетинга по-разному влияют на увеличение дохода IT-предприятия (рисунок 2).

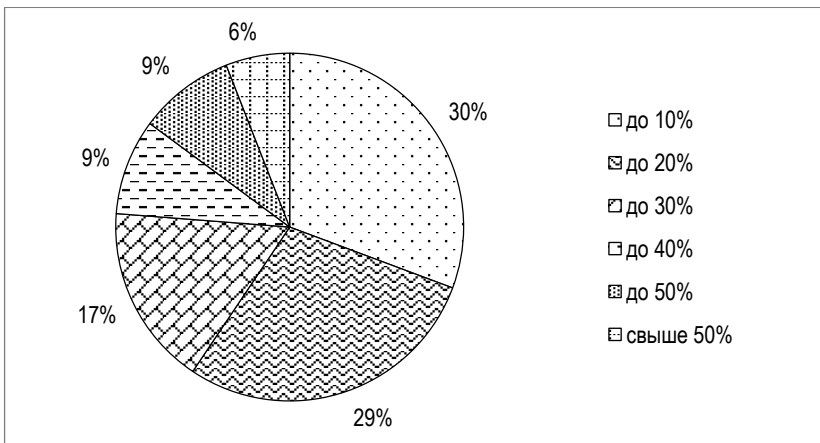


Рис. 2. Рост доходности при использовании инструментов интернет-маркетинга²

Отметим, что особенно для поколения хоумлендеров эффективно использование геймификации в целях продвижения продукта. Создание условий для изменения поведения потенциальных клиентов является главной задачей геймификации, позволяя избежать негатива и наладить «нерекламный» контакт с аудиторией. Ее главное преимущество - потенциальная виральность.

Отметим, что в IT-индустрии применение Digital-технологии, SMP, рекламы для клиентов B2B в большинстве случаев не увеличивают объем продаж, но формируют имидж предприятия.

Тестовый режим эксплуатации является еще одним специфическим маркетинговым инструментом, показывающий функции продукта по сравнению с конкурирующими аналогами. Потребители могут бесплатно или по минимальной цене опробовать продукт, что действительно сказывается на объеме продаж.

Рассматриваемые предприятия могут объединяться в консорциум, примером служит интеграция усилий по разработке искусственного интеллекта компаниями Google, Facebook, IBM, Microsoft и Amazon.

Инструменты, применяемые предприятиями IT сгруппированы в таблице.

Актуальный комплекс инструментов маркетинга предприятий IT-сферы

Наименование инструмента	Характеристика	Коммуникационные цели
SEO	Поисковая оптимизация, комплекс мер для поднятия сайта в поисковой выдаче. Внутренняя оптимизация – совершенствование заголовков, текста, тегов, устранение повторяющегося контента. Внешняя оптимизация – ссылки, краудмаркетинг, витальный маркетинг, рассылки в соцсетях, e-mail. Поведение пользователей на сайте-кликабельность.	Повышение узнаваемости продукции, стимулирование приобретения товара
Контент-маркетинг	Формирование полезного контента с целью повышения доверия к продукции.	Продвижение бренд, помощь покупателю с выбором. Демонстрация опыта и профессионализма продавца.
Email маркетинг	Коммуникация с клиентами или подписчиками посредством email-рассылок.	Конвертирование посетителей в покупателей, стимулирование повторных покупок, поддержание связи с клиентами.
Таргетинг	Создание рекламного сообщения для целевой аудитории и повышение его эффективности.	Объединение целевых пользователей, которым интересны рекламируемые продукты. Донесение до целевой аудитории информации о предлагаемых товарах и услугах, бренде, проводимых акциях и т.д. Побуждение посетителя к совершению какого-либо действия: заказать услугу, купить товар, подписаться, получить информацию и т.п.
SMM	Продвижение в социальных сетях при помощи лонгридов, цифровых инфлюенсеров, рассылки в сообщества социальных сетей, геймификация контента, стриминга, активного участия владельцев бизнеса в ведении социальных сетей компаний	Формирование потребности в товаре, формирование отношения к бренду, повышение узнаваемости продукции, стимулирование приобретения товара

Таким образом, правильное определение оптимальных маркетинговых инструментов способствует оптимизации бюджета на продвижение и реализацию IT-продукта.

* * * *

¹ Калимуллин К. Вопрос: как определить цену ИТ-продукта. URL: <https://vc.ru/ask/44450-vo-pros-kak-opredelit-cenu-it>

² ИТ-услуги (рынок России) (2019). TADVISER. Государство. Бизнес. ИТ. [сайт]. URL: <http://www.tadviser.ru/index.php>

³ Просто о корпоративном IaaS: что это, для кого, и как оплачивается. Habr. // Ресурс для ИТ-специалистов: [сайт]. URL: <https://habr.com/ru/company/it-grad/blog/257295/>

TRENDS OF THE USE OF MARKETING TOOLS AT IT INDUSTRY COMPANIES

© 2022 Shevyrev Ivan Ilyich

Graduate Student

Samara State University of Economics

E-mail: Shvrv@yandex.ru

© 2022 Kryuchkova Natalia Alexandrovna

Candidate of Economics, Associate Professor

Samara State University of Economics

E-mail: Kryuchkova_n.a@mail.ru

Effective marketing tools used by IT enterprises depending on the market segment are considered and trends in their use are determined.

Keywords: IT industry, marketing activities, marketing tools, promotion of IT products.

СТИМУЛИРОВАНИЕ ПЕРСОНАЛА КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ТРУДА

© 2022 Шишулина Виктория Вячеславовна

магистрант

Самарский государственный экономический университет

© 2022 Заступов Андрей Владимирович

кандидат экономических наук, доцент

Самарский государственный экономический университет

E-mail: oiler79@mail.ru

В России с каждым годом становится все сложнее нанимать и удерживать хороших специалистов. Если раньше работник боялся потерять свое место в компании, то теперь это больше задача работодателя – удержать талантливого профессионала. Данную задачу часто помогает решить грамотная система стимулирования персонала. В статье рассмотрены понятие, сущность и содержание стимулирования персонала.

Ключевые слова: стимулирование, персонал, производительность труда.

Стимулирование персонала определяет важнейшую роль в управлении деятельностью предприятия и повышения ее эффективности. Стоит отметить, определяющая роль менеджмента предприятия заключается в способности мотивировать персонал и создавать соответствующие условия как для личного карьерного роста сотрудников компании, так и для обеспечения более высоких финансово-экономических показателей деятельности предприятия согласно целям и стратегиям развития. При этом именно система нематериальной мотивации является важнейшим элементом, которое делает организацию привлекательным местом работы и стимулирует персонал к высокой производительности и результативности. В этой связи возникает задача, связанная с исследованием сущности стимулирования персонала, а также факторов, способствующих повышению эффективности труда работников предприятия.

В последнее время все более актуальными становятся потребности персонала к условиям труда, учитывается в большей степени роль личности сотрудника и появляются новые внешние рычаги воздействия на работодателей. Далеко не все организации способны и хотят своевременно отвечать на новые требования со стороны персонала, в результате чего во многих организациях так или иначе происходит устаревание принятых на них систем стимулирования персонала, что ведет в свою очередь к снижению эффективности деятельности не только работников, но и самой организации. Поэтому в настоящее время как никогда важными становятся вопросы создания в организациях современной и своевременной системы стимулирования персонала, которая должна быть не только направлена как на достижение максимальных экономических результатов и развитие потенциальных возможностей каждого сотрудника, но и

соответствовать современным реалиям и постоянно меняющимся требованиям в связи с внедрением новых технологий.

Стимулирование труда также относится к способности компании удерживать свой персонал и предотвращать текучесть кадров, то есть количество людей, увольняющихся с работы в течение определенного периода времени добровольно или вынужденно. Эффективная система стимулирования сотрудников напрямую влияет на эффективность и успех бизнеса¹. Это помогает предотвратить добровольную текучесть кадров, создавая благоприятную рабочую среду для поощрения вовлеченности и предлагая конкурентоспособную компенсацию и льготы, а также здоровый баланс между работой и личной жизнью.

Высокий уровень текучести кадров может поставить под угрозу способность компании достичь своих бизнес-целей и задач. Высокая текучесть кадров вызывает множество проблем, в том числе увеличение расходов, потерю знаний и снижение производительности. Некоторые из проблем, связанных с низким уровнем удержания сотрудников, включают:

1. Потеря ценных навыков.
2. Высокие затраты на замену увольняющихся сотрудников.
3. Потеря институциональных знаний и опыта.
4. Риск повредить отношениям с клиентами.
5. Снижение производительности.
6. Негативное влияние на моральный дух сотрудников².

Сотрудники несут повышенные расходы, когда в бизнесе наблюдается высокая текучесть кадров. Они тратят много ресурсов на привлечение и найм лучших специалистов, а затем на их адаптацию и обучение. Этот процесс также отнимает у компании важное время и делает ее менее эффективной.

Когда сотрудники какое-то время работают в компании, они расширяют свой набор навыков и приобретают соответствующий опыт. Кроме того, они получают полное представление о целях организации, бизнес-процедурах и клиентской базе и впишутся в корпоративную культуру. Внедрение эффективной системы стимулирования сотрудников гарантирует наличие в организации квалифицированной рабочей силы с необходимыми способностями.

В результате компании, которые уделяют приоритетное внимание разработке грамотной системы стимулирования персонала, имеют высоко вовлеченных сотрудников³.

В настоящее время имеется большое разнообразие терминов и отсутствие единой и общепринятой терминологии понятия «стимулирование». Однако все определения в большинстве своем опираются на такие важные понятия как «потребность», «мотив», «стимул» и «цель».

Под «потребностью» понимается состояние человека, при котором он испытывает нужду в необходимом для его жизнедеятельности благе. Можно сказать, что именно потребности определяют то, насколько активным будет человек, т. е. служат причиной его целенаправленной деятельности или, другими словами, выступают в качестве его мотива к действию.

Под «мотивом» понимается внутреннее побуждение человека к активности, направленное на удовлетворение определенных потребностей или вызванное воздей-

ствием ряда психологических факторов, которые являются следствием сложного психологического процесса. На основании данного определения можно отдельно выделить трудовой мотив, который будет представлять из себя внутреннее побуждение работника к трудовой деятельности с целью удовлетворения его потребностей. Формирование данного мотива будет происходить только в том случае, если трудовая деятельность является основным условием получения необходимого блага, при этом важную роль в данном процессе играет оценка вероятности достижения поставленной цели. Если от работника требуется слишком много усилий для получения блага или, наоборот, слишком мало, то чаще всего мотив труда формироваться не будет⁴.

Совокупность определяющих поведение работника ведущих мотивов называется мотивационным ядром. Оно имеет свою собственную структуру, которая различается в зависимости от трудовых ситуаций.

Понятия «мотив» и «трудовой мотив» при этом следует четко разграничивать с понятием «стимула». Стимул – это внешнее побуждение человека к действию через воздействие на его интересы.

В свою очередь, под целью понимается желаемый объект или его состояние, к которому человек непосредственно стремится. Иными словами, можно сказать, что цель представляет собой осознанную потребность, которая приобрела какую-либо определенную форму.

Стимул, оказывая внешнее воздействие на мотив, влияет на трудовое поведение работников, формируя у них такие качества как усердие, трудолюбие, результативность, добросовестность и т. д. Однако, несмотря на различную природу происхождения стимула и мотива, иногда стимул может выступать и сам в качестве мотива. Например, в тех ситуациях, когда он находится в зависимости от потребностей сотрудника и является объективно значимым. Сущность стимула такова, что он может одновременно выступать как компенсацией за определенную активность работника, так и служить целью, но в итоге и в том, и в другом случае работник по результатам своей деятельности получит или вознаграждение, или наказание. Сам факт поощрения и будет являться стимулом. Кроме того, следует иметь в виду, что реакция работников на стимулы неодинакова. Здесь вновь можно отследить взаимосвязь вышеназванных определений: реакция сотрудников на стимулы обусловлена различными целями, потребностями и мотивами каждого отдельно взятого сотрудника⁵.

Таким образом, на основании разграничения понятий «мотив», «стимул», «цель» и «потребность», и определения их взаимосвязи можно сделать вывод о том, что под стимулирование труда – это целенаправленное воздействие на мотивы работника посредством внешнего побуждения к активности через различные блага (стимулы), которые способны удовлетворить его потребности.

Содержание ключевых атрибутов системы стимулирования персонала организации:

1. Вход: Потребность в результативности и эффективности компании путем разработки и внедрения комплексной системы стимулирования персонала.
2. Основные этапы преобразования входа в выход:
 - постановка целей и задач, определение четкой миссии предприятия;
 - организация рабочей группы;

- разработка комплексной системы стимулирования персонала;
- работа над планом по внедрению системы стимулирования персонала;
- утверждение плана по внедрению системы стимулирования персонала;
- разработка программ вознаграждения за достижение поставленных целей;
- оценка эффективности системы стимулирования персонала;
- подведение итогов.

3. Выход:

- повышение производительности труда сотрудников;
- рост прибыли организации;

Стимулирование сотрудников в организации должно основываться на индивидуально-личностных методах, учитывающих особенности сотрудников и их карьерные ожидания. Эффективное стимулирование сотрудников не является тривиальной задачей, и при решении этой задачи следует учитывать множество факторов: фактическое количество работы, мероприятие с целевым рабочим временем и нецелевым использованием, пребывание на должности в соответствии с ожиданиями человека. Вооружившись современными системами мониторинга времени, можно оценить реальный вклад в бизнес-благополучие каждого сотрудника, выбрав индивидуальный подход, который приведет к значительному повышению производительности⁶.

Стимулирование сотрудников, работающих в компании, является важнейшим способом повышения общей производительности их работы, это главное управление кадровой политики успешных организаций. Секрет не в том, чтобы привлечь больше сотрудников, а в том, чтобы тратить меньше усилий. При хорошо выстроенной системе стимулирования даже самый «ленивый» работник способен показывать хорошие показатели.

Эффективная система стимулирования должна быть направлена на:

1. Повышение стремления сотрудников к выполнению ответственных служебных обязанностей.
2. Побуждение сотрудников к активности и инициативности в своей повседневной деятельности.
3. Помощь в достижении цели – стремление к постановке и постановке целей.
4. Способна пробудить потребность в самосовершенствовании и повышении личного профессионального уровня.
5. Способна изменить общий обзор, внутренние ценности, негативное отношение сотрудников и отношение потребителей к работе в направлении идеи командной работы.

Особое значение создание грамотной системы стимулирования персонала приобретает в условиях усиления кризисных явлений в экономике. Изоляция Российской Федерации от США и Европы, колебания курса отечественной валюты, уход многих зарубежных компаний с российского рынка, проведение частичной мобилизации в рамках усиления военного кризиса на Украине – все эти причины способны привести к падению доходов многих отечественных организаций.

Очень важно стремиться к тому, чтобы в условиях кризиса не пострадал уровень заработной платы сотрудников и их численность.

Таким образом, роль стимулирования персонала на предприятии заключается в сохранении лучших сотрудников, сведении к минимуму текучести кадров.

* * * *

¹ Заступов А.В. Формирование и реализация стратегии инвестиционного развития компании // Экономика и предпринимательство. 2022. № 4 (141). С. 1163-1167.

² Лобанова Т.Н. Мотивация и стимулирование трудовой деятельности: учебник академического бакалавриата. М.: Издательство Юрайт, 2021. 482 с.

³ Миляева Л.Г. Теоретико-методические аспекты мотивации и стимулирования труда персонала организации: Монография. М.: Аналитика-Родис, 2022. 180 с.

⁴ Солощенко Е.А. Эффективная система мотивации: желаемый результат и возможные ошибки // Вестник томского государственного университета. 2021. Выпуск №1. С. 90-95.

⁵ Султанова А.А. Развитие системы мотивации и стимулирования трудовой деятельности персонала // European Science of the Future: сборник трудов V Международной научно-практической конференции. Смоленск, 2020. С. 99-102.

⁶ Заступов А.В. Цифровое развитие промышленных кластерных платформ в условиях пандемии коронавируса // Бизнес. Образование. Право. 2022. № 1 (58). С. 52-58.

EMPLOYEE INCENTIVES AS A FACTOR IN PRODUCTIVITY IMPROVEMENT

© 2022 Shishulina Victoria Vyacheslavovna

Undergraduate

Samara State University of Economics

© 2022 Zastupov Andrey Vladimirovich

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor

Samara State University of Economics

E-mail: oiler79@mail.ru

In Russia, every year it becomes more and more difficult to hire and retain good specialists. If earlier an employee was afraid of losing his place in the company, now it is more the task of the employer to retain a talented professional. A competent system of staff incentives often helps to solve this problem. In this regard, the article discusses the concept, essence and content of personnel incentives.

Keywords: stimulation, personnel, labor productivity.

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В ПИЩЕВОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ РФ

© 2022 Щуцкая Александра Викторовна
кандидат экономических наук, доцент
Самарский государственный экономический университет
E-mail: avs2020@yandex.ru

Инновационная деятельность является важнейшим индикатором качества экономического роста. В статье рассмотрена динамика показателей, характеризующих состояние и результативность инновационной деятельности предприятий пищевой промышленности РФ. Выделены перспективные направления инноваций.

Ключевые слова: пищевая промышленность, развитие, инновации, технологии.

В рыночной экономике каждая отрасль, каждое предприятие нуждается в укреплении своих конкурентных позиций, в росте и развитии. Общеизвестно, что эти задачи возможно решить лишь используя инновации. В РФ инновациям отводится главная роль при переходе экономики на более высокий уровень развития, в укреплении конкурентных преимуществ отечественных производителей на внутреннем и внешнем рынке.

Пищевая промышленность является одной из динамично развивающихся отраслей промышленности. Как часть агропромышленного комплекса, она относится к системообразующей сфере экономики России, формирующей продовольственную и экономическую безопасность страны. От состояния и развития пищевой промышленности зависит стоимость, количество и качество наполнения потребительской корзины, а следовательно, и уровень жизни населения. Современный потребитель становится все более требовательным и избирательным к выбору продуктов питания. В ответ на данные запросы предприятия пищевой промышленности вынуждены использовать различные новшества как при производстве, так и при сбыте продукции, а также периодически обновлять и совершенствовать выпускаемые продукты. Именно пищевая промышленность отличается более высоким уровнем инновационной активности среди других отраслей АПК.¹

Анализируя современное состояние инновационной деятельности предприятий, производящих продукты питания, можно прийти к выводу о неустойчивой динамике показателей уровня инновационной активности и интенсивности затрат на инновационную деятельность (табл. 1).

Уровень инновационной активности предприятий (процентное отношение количества организаций, осуществлявших инновационную деятельность, к общему количеству обследованных организаций в отрасли) за период с 2017г. по 2021г. вырос лишь на 0,3 процентных пункта, при этом для 2018г. и 2019г. было характерно снижение показателя и лишь пандемия COVID-19 стала «активатором» внедрения инноваций. Важно отметить, что пищевая промышленность относится к низкотехнологичным от-

раслям обрабатывающей промышленности и уровень инновационной активности здесь традиционно ниже, чем в среднем по обрабатывающим производствам и в целом по промышленности, где в 2021г. данные показатели составляли 23,1% и 17,4% соответственно.

Таблица 1

Показатели инновационной деятельности предприятий, производящих пищевую продукцию*

	2017г.	2018г.	2019г.	2020г.	2021г.
Уровень инновационной активности, %	16,6	14,2	12,0	13,4	16,9
Затраты на инновационную деятельность: - млн. руб.	43 879,2	40 790,2	57 910,3	28 510,1	35 901,4
- в % к предыдущему году	191,3	93,0	142,0	49,2	125,9
Удельный вес затрат на инновационную деятельность в общем объеме отгруженных товаров, выполненных работ, услуг, %	1,1	1,0	1,3	0,6	0,6

* Составлено автором по данным Росстата².



Рис. Структура затрат на инновационную деятельность на предприятиях, производящих пищевую продукцию в 2021 г., %²

Согласно официальным данным Росстата, предприятия пищевой промышленности стали меньше направлять средств на инновации, так в 2020-2021гг. показатели затрат на инновационную деятельность были минимальными за 5-летний период: в стоимостном выражении 28,5 млрд. руб. и 35,9 млрд. руб. соответственно, а их удельный вес в общем объеме отгруженной продукции составил мизерную величину – 0,6%. Наиболее масштабно внедрение инноваций происходит на крупных предприятиях, хол-

дингах, транснациональных корпорациях ввиду их лучшей обеспеченности финансовыми ресурсами и возможности иметь в своей структуре подразделения, осуществляющие НИОКР.

Инновационная деятельность в предприятиях пищевой промышленности реализуется преимущественно посредством приобретения машин и оборудования: в 2021г. на данное направление приходилось 59,6% общих затрат на инновации. На втором месте затраты на исследования и разработки новых продуктов и методов их производства, новых производственных процессов – 8,8%.

В целом в предприятиях пищевой промышленности, ведущих инновационную деятельность в 2021г., в структуре затрат преобладали продуктовые инновации – 69,4%. Их особенностью является направленность на разработку и внедрение новых или усовершенствованных продуктов, что отвечает специфике конкуренции на современном рынке продуктов питания.

Динамика интенсивности инновационной деятельности отразилась на ее результатах.

Таблица 2

Результаты инновационной деятельности предприятий, производящих пищевую продукцию*

	2017г.	2018г.	2019г.	2020г.	2021г.
Объем инновационных товаров: - млн. руб.	291 811,8	272 304,3	258 561,5	245 560,2	322 511,1
- в % к предыдущему году	127,5	93,3	95,0	95,0	131,3
Удельный вес инновационных товаров, работ, услуг в общем объеме отгруженных товаров, выполненных работ, услуг, %	7,6	6,6	5,7	5,0	5,3
Инновационные товары, вновь введенные или подвергавшиеся значительным технологическим изменениям в последние 3 года, млн. руб.	240 423,8	223 993,3	203 739,0	190 758,9	220 406,3
Число разработанных передовых производственных технологий, ед.	16	24	25	52	65
Число разработанных передовых производственных технологий новых для России	16	22	23	50	55
Число принципиально новых разработанных передовых производственных технологий	-	2	2	2	10

* Составлено автором по данным Росстата ²

Данные таблицы 2 свидетельствуют о том, что объем выпуска инновационных товаров имел тенденцию к снижению вплоть до 2021 года. Рост инновационной активности предприятий и увеличение затрат на инновационную деятельность в 2021г. вызвали повышение объема продаж инновационных товаров на 31,3%. Однако их доля в общем объеме товаров, отгруженных предприятиями пищевой промышленности, по-

прежнему составляет крайне малую величину – 5,3% (по обрабатывающим производствам в среднем данный показатель равен 7,1%, а в целом по промышленности – 5,5%).

Положительным моментом является то, что за период 2017-2021гг. в пищевой промышленности значительно повысилось число разработанных передовых производственных технологий, причем наибольший прирост наблюдается в период пандемии. В 2021г. количество передовых технологий достигло значения 65 единиц и 10 из них отнеслось к принципиально новым технологиям.

Трендом новых технологий является их направленность на увеличение сроков хранения пищевой продукции за счет применения инновационных способов обработки продуктов, а также специальной упаковки.³ Важным направлением является сокращение отходов и охрана окружающей среды.

Ввиду снижения платежеспособности населения особую актуальность приобретают технологии, позволяющие снижать издержки на производство, хранение и сбыт продукции. Пандемия ускорила внедрение технологий Индустрии 4,0 на всей цепочке создания продуктов питания: от производства до электронной коммерции. Анализ больших данных и искусственный интеллект, а также мониторинг всех производственно-сбытовых процессов в режиме реального времени позволяет управлять продуктами питания в цифровом формате «от фермы до вилки».⁴

Среди продуктовых инноваций все большую популярность в РФ набирают продукты для здорового питания: улучшенные (с уменьшенным содержанием жира, сахара и т.п.), функциональные (обогащенные витаминами, пребиотиками, протеином), «продукты без...» (в их составе отсутствует какой-либо ингредиент, например лактоза или глютен) и органические (экологически чистые) продукты питания.⁵

Сегодня можно с уверенностью утверждать, что у предприятий пищевой промышленности РФ есть огромное разнообразие в выборе инноваций и данная отрасль имеет значительный потенциал роста за счет активизации инновационной деятельности.

* * * *

¹ Gusakova, E.P., Shchutskaya, A.V., & Afanaseva, E.P. (2020). Innovative Development Management In Agribusiness. In & V. V. Mantulenko (Ed.), Problems of Enterprise Development: Theory and Practice, vol 82. European Proceedings of Social and Behavioural Sciences (pp. 861-868). European Publisher. <https://doi.org/10.15405/epsbs.2020.04.109>

² Наука, инновации и технологии // Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики (Росстат) - URL: <https://rosstat.gov.ru/statistics/science>

³ Мамедова, С.С. Инновационные технологии в пищевой промышленности / С.С. Мамедова // Приоритетные направления инновационной деятельности в промышленности : Сборник научных статей VI международной научной конференции. – Казань, 2021. – С. 138-139. – URL: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=46334546>

⁴ 10 тенденций в пищевых технологиях 2021. – URL: <https://foodandsuccess.com/ru/insights/tpost/2ylig4kzd1-10-tendentsii-v-pischevih-tehnologiyah-2>

⁵ Апалькова, Г.Д. Подходы к формированию рынка пищевых продуктов нового формата / Г.Д. Апалькова, Н.В. Попова, А.Д. Ликсунова // Вестник Южно-Уральского государственного университета. Серия: Пищевые и биотехнологии. – 2020. – Т. 8. – № 4. – С. 5-12. – DOI 10.14529/food200401.

CURRENT STATE AND PROSPECTS FOR THE DEVELOPMENT OF INNOVATIVE ACTIVITIES IN THE FOOD INDUSTRY OF THE RUSSIAN FEDERATION

© 2022 Shchutskaya Alexandra Viktorovna
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor
Samara State University of Economics
E-mail: avs2020@yandex.ru

Innovation activity is the most important indicator of the quality of economic growth. The article considers the dynamics of indicators characterizing the state and effectiveness of innovative activities of food industry enterprises in the Russian Federation. Prospective directions of innovations are emphasized.

Keywords: food industry, development, innovation, technology.

РЕЗЕРВЫ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОМЫШЛЕННОЙ ПОЛИТИКИ РОССИИ

© 2022 Яковлев Геннадий Иванович

доктор экономических наук, профессор
Самарский государственный экономический университет
E-mail: dmms7@rambler.ru

© 2022 Стрельцова Дарья Алексеевна

специалист отдела продаж государственным заказчиком
Самарский филиал ПАО «Ростелеком»
E-mail: strelcova.dasha@inbox.ru

В промышленном развитии страны требуется осуществить переход от модели преимущественно экспортной сырьевой ориентации к целенаправленной промышленной политике по инновационному обновлению производственного потенциала в обрабатывающих отраслях. Должны выделяться приоритетные отрасли и предприятия, их бюджетная поддержка, защитные меры в рамках протекционизма.

Ключевые слова: промышленная политика, протекционизм, экспортно ориентированная модель, потенциал, импортозамещение.

Радикальные изменения в мировой экономической системе хозяйствования, широкое использование в экономической практике разного рода нерыночных ограничений и санкций, сохраняющаяся в средне- и долгосрочной перспективе неопределенность во внешнеэкономической деятельности практически всех стран мира требуют переосмысления и трансформации сложившейся российской модели экономики. Становится крайне ненадежной ориентация в качестве ее основы на экспорт сырьевых товаров и энергоносителей. Стала очевидной необходимость воссоздания дифференцированного промышленного комплекса, способного к саморазвитию в условиях противодействия ведущих конкурентов с учетом современных инновационных принципов. Последние определяют требования радикального обновления производственного потенциала промышленных предприятий, повышения их инновационной активности, развития цифровизации производства.

Все более становится очевидным, что решить данную проблему возможно только путем формирования и реализации комплекса целенаправленных определенных действий для стимулирования развития промышленности, то есть на основе промышленной политики. Определенные шаги по ее разработке делались неоднократно: сформирована законодательная база, в различных документах ставились цели по отдельным аспектам промышленной политики. Однако говорить о системности и последовательности шагов, об эффективном ее осуществлении до сих пор нельзя.

Во многом поэтому уже длительное время развитие российской экономики не отличалось стабильностью, ее ведущие отрасли показывают не очень высокие темпы ро-

ста, чередуя относительно благополучные периоды с существенным спадом (см. таблицу).

Индексы производства по отдельным видам экономической деятельности*

Виды экономической деятельности	2016	2017	2018	2019	2020
Добыча полезных ископаемых	102,6	101,9	103,8	103,4	93,4
Обрабатывающие производства	101,1	105,7	103,6	103,6	101,4
В т.ч.					
Производство компьютеров, электронных и оптических изделий	102,8	100,2	103,0	110,6	103,4
Производство электрического оборудования	107,0	102,7	105,4	101,3	99,2
Производство машин и оборудования, не включенных в другие группировки	97,9	108,3	102,4	113,5	110,0
Производство автотранспортных средств, прицепов и полуприцепов	97,9	120,1	111,5	96,3	87,8
Производство прочих транспортных средств и оборудования	110,8	115,6	107,7	99,0	106,6
Обеспечение электрической энергией, газом, паром, кондиционирование воздуха	102,0	100,4	102,2	99,2	97,6

* Составлено по материалам: Российский статистический ежегодник 2021. Стат. Сб. М.: Росстат, 2021, с. 360.

За исследуемое пятилетие (2016-2020 гг.) обращает на себя внимание низкие значения показателей 2020 г., по всем видам экономической деятельности, несмотря на отдельные примеры более значимого роста наблюдаются и падение анализируемого показателя по сравнению с предшествующим годом, что существенно ухудшает усредненную динамику. Последующие периоды в значительной степени повторяют эту тенденцию. Так, например, индекс промышленного производства за 1 квартал 2022 г. по сравнению с соответствующим периодом 2021 г. составил 105,1%, за 2 квартал – 97,5%.¹

Такая нестабильная динамика совершенно не соответствует необходимой для решения задач, стоящих перед отечественной промышленностью в современных изменившихся макроусловиях хозяйствования и существующие шаги в рамках промышленной политики не способны радикально изменить экономическую ситуацию.

Во многом это связано с нерешенностью сущностных ее вопросов для высших государственных органов принятия экономических решений: что понимается под промышленной политикой. Либо тот набор мер по развитию рыночных институтов, совершенствование налогового законодательства, развитие антимонопольного регулирования (мягкая промышленная политика), либо выделение приоритетных отраслей и предприятий, их бюджетная политика поддержки, меры в рамках протекционизма. Осуществляемые шаги в настоящее время имеют двойственный характер, в них пытаются объединить обе разновидности промышленной политики. Однако практика показывает, что серьезных прорывов это не обеспечивает.

Современные макроэкономические условия хозяйствования отечественной промышленности, ограничения и разрыв кооперационных связей с ведущими компаниями

из западных промышленно развитых стран определяют необходимость нового отношения к сути промышленной политики. Осознанный переход к жесткому ее варианту становится жизненно необходимым для эффективного развития российской промышленности. Необходимость импортозамещения, развития критически важных отраслей, ранее основанных на импорте, переключения экспортных потоков требуют и реабилитация планирования как ведущего элемента промышленной политики.

К числу базовых элементов, которые должны лежать в основе промышленной политики, следует отнести и необходимость выстраивания нового механизма инновационного развития промышленности. В настоящее время такой механизм отсутствует. Отдельные примеры определенных достижений в инновационном развитии можно выделить только на предприятиях оборонно-промышленного комплекса и в ряде сырьевых компаний. Причем следует отметить, что и в том, и в другом случае весомая роль в этих успехах принадлежит государству либо напрямую, через госзаказ как в случае в предприятиями оборонно-промышленного комплекса, либо через выполнение регулирующих и финансовых функций, как в случае с сырьевыми компаниями. Эти отдельные успехи в инновационном развитии при поддержке государства еще один аргумент в пользу формирования и реализации общегосударственной промышленной политики².

При формировании инновационной составляющей промышленной политики необходимо учитывать и опыт промышленно развитых стран, наиболее преуспевших в инновационной деятельности. В первую очередь, здесь следует выделить специфику их промышленного комплекса. В его основе в любой промышленно развитой стране лежат производства заключительных стадий технологических цепочек. Это либо обрабатывающие, либо перерабатывающие производства. Они выпускают продукцию с высокой добавленной стоимостью и в них же генерируется основной объем инноваций. Продукция начальных стадий технологических цепочек, как правило, закупается у предприятий развивающихся стран. Это предприятия добывающей и частично перерабатывающей промышленности.

Такая специализация отраслей промышленности во многом закрепляет сложившиеся соотношения в темпах экономического роста отдельных стран, в их инновационном развитии. Преобладание в промышленном комплексе финальных стадий технологических цепочек соответствует и месту страны в международном разделении труда – импорт сложных инновационных товаров с высокой добавленной стоимостью. Преобладание начальных стадий технологических цепочек определяет необходимость постоянной закупки готовых изделий и экспорт сырья. Требования конкурентной борьбы для предприятий конечных стадий технологических цепочек диктует необходимость им частичного обновления продукции, внедрения разного рода инноваций. В промышленности, ориентированной на начальные стадии технологических цепочек, как правило, недостаточно развит инновационный потенциал, поскольку в массовом порядке осуществляется импорт готовых инновационных товаров³.

Конечно, до некоторой степени это достаточно упрощенная характеристика взаимосвязи специализации технологического комплекса промышленности и его инновационной деятельности и темпов экономического роста. Тем не менее представляется необходимым при формировании и реализации промышленной политики обратить особое внимание на развитие обрабатывающих и перерабатывающих производств⁴.

При этом необходимо понимать, что для российской промышленности, высших органов ее управления принятие решения о приоритетном развитии в процессе реализации промышленной политики обрабатывающих и перерабатывающих производств является достаточно сложным. Более того, оно может встретить и определенное противодействие. Это определяется тем, что в настоящее время основу отечественной промышленности составляют крупные сырьевые компании: нефтяные, газовые, металлургические и др. Они во многом обеспечивают существующую динамику экономического роста, валютные и налоговые поступления. В условиях ограниченности ресурсов, особенно инвестиционных, приоритетное развитие предприятий обрабатывающих и перерабатывающих производств может до некоторой степени затруднить реализацию крупных капиталоемких проектов в «сырьевых» отраслях – лидерах отечественной промышленности. Выходом из этой ситуации может стать широкое развитие кооперационных связей предприятий обрабатывающих и перерабатывающих производств с предприятиями «сырьевых» отраслей при сохранении в среднесрочной перспективе лидерства последних⁵.

При этом нельзя не отметить, что промышленные комплексы ведущих промышленно развитых стран, при преобладании обрабатывающих и перерабатывающих производств, все-таки являются высокодифференцированными комплексами. Таким же комплексом были и российская промышленность советского периода. Поэтому, когда ставится цель приоритетного развития отдельных производств и видов деятельности в рамках промышленной политики речь идет по сути о восстановлении отраслевой и технологической структуры промышленности до уровня, соответствующего передовым промышленно развитым странам. Важнейшим условием такой модернизации является не просто использование модели догоняющего развития, а применение в ее основе прорывных инноваций, особенно в финальных стадиях технологических цепочек. Современные достижения НТП обеспечивают в этом широкий спектр возможностей.

Следует учитывать, что все вышеназванные положения по совершенствованию формирования и реализации промышленной политики невозможно реализовать без существенного повышения инвестиционной активности. Инвестиции, как известно, являются основой любого экономического роста. Поэтому первоочередной задачей становится мобилизация на реализацию промышленной политики всех возможных инвестиционных источников и резервов, в том числе и за счет сокращения расходов средств в непроизводственных сферах деятельности.

* * * *

¹ Доклад «Социально-экономическое положение России – 2022 г.». Федеральная служба государственной статистики. <https://rosstat.gov.ru/compendium/document/50801>. Дата обращения: 24.10.2022.

² Стрельцов А.В., Яковлев Г.И. Сценарное исследование потоков инвестиционных ресурсов для развития предприятий и предпринимательства//Вестник Самарского государственного экономического университета, 2021, №5 (199), С.: 66-74 DOI:10.46554/1993-0453-2021-5-199-66-74.

³ Путятина Л.М., Арсеньева Н.В. Инновационный потенциал машиностроительного предприятия и методика его оценки//Вопросы инновационной экономики. № 1 / 2020.

⁴ Гарина И.О. Техничко-экономические аспекты разработки и внедрения специализированной онтологии для управления жизненным циклом продукции в машиностроительной отрасли// Вопросы инновационной экономики. № 3 / 2020

⁵ Потенциальные возможности роста российской экономики: анализ и прогноз. Научный доклад / Под ред. члена- корреспондента РАН А.А. Широва. – М.: Артик Принт, 2022. – 296 с. – (Научный доклад ИНП РАН).

RESERVES FOR THE IMPLEMENTATION OF RUSSIA'S INDUSTRIAL POLICY

© 2022 **Yakovlev Gennadyi Ivanovich**

Doctor of Economics, Professor
Samara State University of Economics
E-mail: dmms7@rambler.ru

© 2022 **Streltsova Darya Alekseevna**

Specialist of the Sales Department for Government Customers
Samara branch of Public Joint Stock Company «Rostelecom»
E-mail: strelcova.dasha@inbox.ru

In the industrial development of the country, it is necessary to make a transition from a model of mainly export-oriented raw materials to a purposeful industrial policy for innovative renewal of production potential in the manufacturing industries. Priority industries and enterprises, their budget support, protective measures within the framework of protectionism should be allocated.

Keywords. Industrial policy, protectionism, export-oriented model, potential, import substitution.

ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ФОНД РАЗВИТИЯ ПРОМЫШЛЕННОСТИ САМАРСКОЙ ОБЛАСТИ КАК ИНСТРУМЕНТ ФИНАНСОВОЙ ПОДДЕРЖКИ И РАЗВИТИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ РЕГИОНА

© 2022 Чудаева Александра Александровна

кандидат экономических наук, доцент

Самарский государственный экономический университет

E-mail: chudaeva@inbox.ru

В статье исследуются программы, предоставляемые Государственным фондом развития промышленности Самарской области, и результаты его работы в течение 2020-2021 гг.

Ключевые слова: производственные предприятия Самарской области, Фонд развития промышленности, Государственный фонд развития промышленности Самарской области, финансовая поддержка, проекты, инвестиционные проекты, региональные займы.

Одним из ключевых финансово-организационных инструментов промышленных предприятий Российской Федерации является созданный в 2014 году Фонд развития промышленности.

По данным сайта ФРП¹ на 31 октября 2022 года 561 открытых или увеличивших выпуск производств в 65 регионах РФ, выдано 1195 заём в 74 регионах на общую сумму 323,9 млрд руб..

В Самарской области по инициативе регионального Министерства промышленности и торговли в 2019 году создана некоммерческая организация – фонд «Государственный фонд развития промышленности Самарской области»² (ГФРП СО). В соответствии с п. 2.1. Устава фонда³, утвержденного Решением Наблюдательного совета некоммерческой организации – фонда «Государственный фонд развития промышленности Самарской области» (протокол № 35 от «20» апреля 2022 г.), целями деятельности ГФРП СО являются:

1) финансовая поддержка субъектов деятельности в сфере промышленности в любой соответствующей законодательству РФ форме, в том числе в форме займов, грантов;

2) содействие реализации государственной промышленной политики в Самарской области.

Часть условий предоставления финансовой поддержки промышленным предприятиям Государственным фондом развития промышленности Самарской области отражена в таблице 1.

Помимо приведенных в таблице 1 условий необходимо соответствие отраслевым направлениям, которые финансирует ГФРП СО – это раздел С «Обрабатывающие производства», № класса ОКВЭД: 10,11, 13–17, 20-33, а также Стандартам ГФРП СО по каждой из программ (они размещены в соответствующих разделах официального сайта фонда).

Таблица 1

**Некоторые условия предоставления финансовой поддержки
промышленным предприятиям Самарской области со стороны ГФРП СО ***

Тип поддержки	Сумма займа, млн руб.	Общий бюджет проекта, млн руб.	Срок займа	Процентная ставка
Совместные займы с ФРП				
Проекты развития	20–100	от 40	≤ 5 лет	<ul style="list-style-type: none"> • 3% базовая ставка • 1% базовая ставка в первые 3 года при банковской гарантии и гарантии Корпорации МСП, РГО, ВЭБ.РФ или Эксар • 1% при покупке российского оборудования
Комплекующие изделия		От 25		<ul style="list-style-type: none"> • 1% на весь срок займа при банковской гарантии и гарантии ВЭБ.РФ, Корпорации МСП или РГО • 1% в первые три года при других видах обеспечения • 3% на оставшийся срок займа при других видах обеспечения
Повышение производительности труда				1% годовых
Региональные займы ГФРП СО				
Региональное развитие субъектов деятельности в сфере промышленности	5-20	от 6,5		<ul style="list-style-type: none"> • 3% базовая ставка • 2% при банковской гарантии и гарантии Корпорации МСП, РГО, ВЭБ.РФ или Эксар
Повышение производительности труда		от 10		3% годовых
На пополнение оборотных средств (распространяется только на социально значимые проекты)			≤ 3 лет	1–5 % годовых

В 2020–2021 гг. ГФРП СО на развитие промышленного производства в Самарской области было предоставлено тринадцать займов на общую сумму 218,4 млн. руб. на реализацию инвестиционных проектов (ИП). Распределение этой суммы по проектам, получившим финансовую поддержку со стороны ГФРП СО, наименования предприятий, их реализующих, стоимость ИП, суммы выделенных займов и типы поддержки представлены в таблице 2.

Как показывают данные таблицы 2, три проекта реализовано по 22 группе ОКВЭД⁴ – производство резиновых и пластмассовых изделий, два по 27 группе - производство электрического оборудования и два по 24 группе - производство металлургическое.

Проекты, на реализацию которых были предоставлены займы ГФРП СО в 2020–2021 гг.

№ п/п	Наименование предприятия	Основной вид деятельности ОКВЭД	Проект	Сумма займа, млн. руб.	Стоимость проекта, млн. руб.	Тип поддержки
1	2	3	4	5	6	7
		2020 год		70	123,436	
1	ООО «Волжский светотехнический завод «Луч»	Производство электрических ламп и осветительного оборудования (27.40)	Производство электрических ламп и осветительного оборудования	20	21,995	Противодействие эпидемическим заболеваниям (региональная программа)
2	Фирма «Нектар»	Производство соковой продукции из фруктов и овощей (10.32)	Организация производства соковой продукции формата 1 литр slim	50	101,441	Повышение производительности труда (региональная программа)
		2021 год		148,4	444,9	
3	ООО «Стальсервис – ТП»	Производство прочих стальных изделий первичной обработкой (24.3)	Расширение производства трубных заготовок	43,4, из них: 30,4 предоставлены ФРП, 13 - ГФРП СО в виде льготных займов	64	Комплекующие изделия
4	АО «Алекс»	Производство прочих пластмассовых изделий (22.29)	Организация производства пластмассовых изделий для автомобильной промышленности и других отраслей (электроинструмент)	15	22,018	Региональное развитие субъектов деятельности в сфере промышленности
5	ООО «Росарсенал», переименованное	Производство прочих изделий из пластмасс, не включенных в другие группировки, кроме	Модернизация производства с целью развития направления	9,9	12,4	Региональное развитие субъектов деятельности

1	2	3	4	5	6	7
6	ЗАО «Гипсовый комбинат»	Производство гипса (23.52.2)	Модернизация системы подачи и просева (подготовки) гипсового, вяжущего для производства сухих строительных смесей (ССС) TM FORMAN	10	13,575	Региональное развитие субъектов деятельности в сфере промышленности
7	ООО «Волжская фабрика упаковок»	Производство текстильных тканей (13.2)	Организация производства мультифиламентной нити и модернизация действующего производства мягкой полипропиленовой упаковки	15	18,8	Региональное развитие субъектов деятельности в сфере промышленности
8	ООО «Версаль»	Производство шпона, фанеры, деревянных плит и панелей (16.21)	Организация фабрики по производству серийной мебели	21,2, в том числе: 14,8 предоставлены ФРП, 6,4 - ГФРПО в виде льготных займов	54,017	Проекты развития
9	ООО «СКАДО СтройМонтаж»	Работы по монтажу стальных строительных конструкций (43.99.5)	Организация производства заготовок металлоконструкций	15	18,75	Региональное развитие субъектов деятельности в сфере промышленности
10	ООО «Стальсервис-Пл»	Производство прочих стальных изделий первичной обработкой (24.3)	Модернизация тех.процесса производства поперечин панели приборов	13	16,5	Региональное развитие субъектов деятельности в сфере промышленности
11	АО «Алекс»	Производство прочих пластмассовых изделий (22.29)	Организация производства пластмассовых изделий	15	19,5	Региональное развитие субъектов деятельности

Окончание табл. 2

1	2	3	4	5	6	7
12	АО «Самарский завод электромонтажных изделий»	Производство электроустановочных изделий (27.33)	Приобретение гидравлического штамповочного пресса D-типа с целью увеличения производительности линии профилирования №6 на 30%	6,134	7,668	Региональное развитие субъектов деятельности в сфере промышленности
13	ООО «БТС»	Деятельность автомобильного грузового транспорта (49.41)	Организация производства мелкоштучных бетонных изделий	100, в том числе: 70 предоставлены ФРП, 30 - ФРП СО в виде льготных займов	200,4	Проекты развития

Два предприятия дважды были поддержаны ГФРП СО: АО «Апекс» получило софинансирование своих проектов в рамках регионального займа – «Региональное развитие субъектов деятельности в сфере промышленности», а ООО «Стальсервис-ТЛ» для одного проекта получило софинансирование по программе «Региональное развитие субъектов деятельности в сфере промышленности», а для второго - по программе «Комплекующие изделия», предусматривающей совместный заем ГФРП СО с ФРП.

Из совместных займов с ФРП два было поддержано в рамках программы «Проекты развития» и один по программе «Комплекующие изделия». Совместные займы по программе «Повышение производительности труда» не предоставлялись в период с 2020 по 2021 гг.

Восемь из тринадцати поддержанных проектов получили софинансирование по программе предоставления региональных займов ГФРП СО «Региональное развитие субъектов деятельности в сфере промышленности». На один проект был выделен заем по региональной программе «Повышение производительности труда» и один по региональной программе «Противодействие эпидемическим заболеваниям». Последняя была актуальна в условиях пандемии коронавирусной инфекции 2020 года. По региональной программе «На пополнение оборотных активов» не было профинансировано фондом ни одного проекта.

Следует отметить существенный прирост количества поддержанных ГФРП СО проектов в 2021 году по сравнению с 2020 г. И наблюдаемая положительная динамика – результат работы фонда за весь период его существования, а не только за 2021 г., т.к. подготовка требуемых для получения финансовой поддержки со стороны фонда документов занимает у предприятий немало времени.

16.09.2022 г. решением Наблюдательного совета ГФРП СО был утвержден Стандарт предоставления финансовой поддержки субъектам деятельности в сфере промышленности в форме грантов на компенсации части затрат на уплату процентов по кредитным договорам заключенным субъектами деятельности в сфере промышленности с кредитными организациями в целях пополнения оборотных средств⁵, что расширяет возможности производственных предприятий в привлечении средств на финансирование проектов, в т.ч. на безвозмездной основе.

Существующий три года (запись о создании ГФРП СО в ЕГРЮЛ внесена 23.09.2019 г.) Государственный фонд развития промышленности Самарской области имеет огромный потенциал поддержки и развития производственных предприятий региона

* * * *

¹ Фонд развития промышленности. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://frprf.ru/o-fonde/> (дата обращения: 31.10.2022).

² О Государственном фонде развития промышленности Самарской области [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://frp63.ru/fond/> (дата обращения: 31.10.2022).

³ УСТАВ НЕКОММЕРЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ - ФОНДА «ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ФОНД РАЗВИТИЯ ПРОМЫШЛЕННОСТИ САМАРСКОЙ ОБЛАСТИ» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://frp63.ru/wp-content/uploads/2022/05/Ustav-GFRP_20.04.2022_.pdf (дата обращения: 30.10.2022).

⁴ "ОК 029-2014 (КДЕС Ред. 2). Общероссийский классификатор видов экономической деятельности" (утв. Приказом Росстандарта от 31.01.2014 N 14-ст) (ред. от 26.07.2022).

⁵ Стандарт предоставления финансовой поддержки субъектам деятельности в сфере промышленности в форме грантов на компенсации части затрат на уплату процентов по кредитным договорам заключенным субъектами деятельности в сфере промышленности с кредитными организациями в целях пополнения оборотных средств [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://frp63.ru/wp-content/uploads/2022/10/16.09.2022-STANDART-GFRP-SO-2022-Granty.pdf> (дата обращения: 31.10.2022).

THE STATE INDUSTRIAL DEVELOPMENT FUND OF THE SAMARA REGION AS AN INSTRUMENT OF FINANCIAL SUPPORT AND DEVELOPMENT OF THE REGION'S MANUFACTURING ENTERPRISES

© 2022 Chudaeva Aleksandra Aleksandrovna
Candidate of Economics, Associate Professor
Samara State University of Economics
E-mail: chudaeva@inbox.ru

The article examines the programs provided by the State Industrial Development Fund of the Samara Region and the results of its work during 2020-2021.

Keywords: manufacturing enterprises of the Samara region, Industrial Development Fund, State Industrial Development Fund of the Samara Region, financial support, projects, investment projects, regional loans.

СОДЕРЖАНИЕ

Резервы повышения эффективности деятельности предприятий в условиях новых глобальных вызовов

Агаева Л.К., Антонов М.П., Пилипенко В.А. Инвестиции в обновление основных фондов ПАО «Россети Волга» как основа повышения эффективности производственной деятельности.....	3
Агеев Н.О., Жгутов С.И. Цифровые технологии и анализ применения методов для повышения эффективности производства современных предприятий и отраслей реального сектора экономики	8
Агишева В.А., Солодухина Г.С. Анализ планировании фонда заработной платы как инструмент оптимизации расходов.....	14
Аксенова К.Д., Апян Э.А. Оценка влияния налоговой нагрузки на финансовую устойчивость ПАО «Газпром»	19
Аксинина О.С., Курякина И.П. Анализ нефинансовой отчетности организаций нефтяной отрасли.....	25
Андреева А.А., Заступов А.В. Государственные программы развития малого бизнеса	31
Андреева С.В. Проблемные аспекты учетно-информационной базы оценки эффективности менеджмента организации.....	36
Афанасьева А.М., Заступов А.В. Прибыль предприятия и пути ее максимизации.....	41
Баймишев А.М., Хвостенко О.А. Способность цифровой трансформации повышать организационную и финансовую устойчивость коммерческой организации.....	45
Бакурина М.А., Дорогова М.П., Пименова Е.М. Оценка финансовой устойчивости как механизм повышения экономической эффективности деятельности предприятия	50
Бетанели Ф.Т. Использование платежного календаря в финансово-экономическом управлении предприятием	54
Бойко Е.А., Бойко П.А. Проблемы роста цен на рынке подсолнечного масла в современных условиях	58
Бойко И.А., Иваненко С.В. Оценка финансового состояния предприятия: отечественные и зарубежные подходы	62
Булавко О.А. Цифровая трансформация как перспектива роста промышленных предприятий.....	65
Глухова Е.В. Нефтяная отрасль России: особенности инвестиционной политики	69
Годоба Д.И., Рожнова М.А., Тарасова Т.М. Хеджирование как инструмент минимизации вызовов и угроз в условиях мирового энергетического кризиса.....	73

Грибанова А.В., Чунихина О.В., Тарасова Т.М. Трансформация теневой экономики в условиях пандемии COVID-19	77
Динукова О.А. Оценка персонала как функция управления персоналом.....	81
Докторова К.Н., Дьяченко А.О. Проблемы и перспективы развития газового предприятия	87
Иванов С.В., Пименова Е.М. Об устойчивости функционирования предприятия в современных рыночных реалиях	91
Илюхина Л.А. Анализ внешних и внутренних факторов, определяющих HR-бренд компании «Далимо»	95
Козева Ю.С., Рогова М.С., Тарасова Т.М. Особенности учета хозяйственных операций во внешнеэкономической деятельности.....	101
Колсанов А.А. Тенденции развития малых инновационных предприятий в экономике Российской Федерации	105
Коржова Г.А. Маркетинговые решения в управлении медицинской организацией	112
Котова П.С., Мерзоев Ф.А., Никитина Н.В. Стратегия развития товарной политики предприятий по производству строительных материалов в условиях санкционных ограничений	116
Кузнецова О.В. Анализ развития IT-компаний в Российской Федерации.....	122
Кургаев П.А., Заступов А.В. Рынок коммерческой недвижимости в период пандемии COVID-19.....	127
Лазарева Н.В. Динамика состояния атмосферного воздуха – драйвер устойчивого развития	133
Левченко Н.С. Обзор методик анализа пассивов коммерческого банка.....	138
Летунов Е.А. Классификация методов оценки конкурентоспособности предприятия.....	143
Мартынов К.П., Мартынова Л.Д. Направления развития российского двигателестроения в условиях структурной перестройки экономики	146
Мещерякова К.Д., Краснова Е.Н., Фрицлер М.Е. Инновационные процессы повышения эффективности производства	149
Минин А.А. Прогнозная динамика основных индикаторов развития ТЭК Самарской области	155
Мирзоев Н.С. Роль государственной поддержки в ускорении инвестиций в предпринимательские субъекты Азербайджана	158
Мокроусова М.Н. Роль товарной политики в повышении эффективности деятельности предприятия	163
Наугольнова И.А. Модель проектно-процессного подхода к управлению предприятием.....	167
Носов М.А., Пименова Е.М. Основные методические подходы к оценке эффективности деятельности предприятия.....	171
Павлов И.Б. Ключевые проблемы промышленных предприятий в текущих геополитических условиях	175
Полянскова Н.В., Уланова П.С. Оценка эффективности и пути повышения клиентской удовлетворенности услугами центра занятости населения	179
Попов Д.Е., Попова Е.Е. Актуальные проблемы импортозамещения в нефтеперерабатывающей отрасли: риски и пути решения	185
Просветова А.А. Оптимизация затрат на персонал в страховой организации	190
Пудовкина О.Е., Шабалин С.Э. Цифровая платформа субконтрактации как фактор развития предприятий промышленности региона.....	195
Ралык Д.В. Оценка маркетингового потенциала организации розничной торговли	201

Реброва Т.А. Проблемы и перспективы развития предприятий Оренбургской области в современных условиях хозяйствования	206
Резачкин А.С. Совершенствование методов повышения эффективности деятельности предприятий в цифровой экономике	211
Рудко Н.М., Кудинова С.Д., Тарасова Т.М. Коррупция как экономический феномен	216
Саттаров Р.А. Оборачиваемость фондов как фактор роста эффективности деятельности строительных организаций	220
Снигирь Е.А., Аксенова К.Д. Малое предприятие как субъект современной российской экономики	225
Соцкова С.И., Тимралиева Р.З., Васильева Д.А. Анализ функционирования на результативности деятельности маркетплейса на примере ООО «Вайлдберриз»	229
Стрельцов А.В. Повышение инновационной активности российской промышленности	234
Татаровский Ю.А. Методы графического анализа в современной практике принятия управленческих решений	239
Тершукова М.Б., Нагорнова А.И. Роль Банка России в регулировании деятельности страховых компаний в современных условиях	244
Туктарова Л.Р., Лулева С.Д. Влияние факторов внешней среды на уровень арендной платы рынка коммерческой недвижимости	249
Усеинов Д.В., Пименова Е.М. Сущность и взаимосвязь банкротства и неплатежеспособности предприятия	255
Усеинов Е.В., Пименова Е.М. Три стороны эффективности как социально-экономической категории	260
Фатенков Д.О., Заступов А.В. Аспекты управленческого воздействия при изменениях показателей финансовых коэффициентов	265
Федоров Д.С., Тарасова Т.М. Проблематика развития отрасли информационных технологий в РФ	271
Филенко А.Е., Корнеева Т.А. Проблемные вопросы оценки активов по справедливой стоимости в российской и международной практике	275
Шарифьянова И.И., Корнеева Т.А. Обесценение активов, отраженное в консолидированной отчетности кредитной организации	281
Шарохина С.В. Концепция реинжиниринга бизнес-процессов торговых предприятий	286
Шевырев И.И., Крючкова Н.А. Тенденции применения инструментов маркетинга на предприятиях IT-индустрии	291
Шишулина В.В., Заступов А.В. Стимулирование персонала как фактор повышения производительности труда	296
Шуцкая А.В. Современное состояние и перспективы развития инновационной деятельности в пищевой промышленности РФ	301
Яковлев Г.И., Стрельцова Д.А. Резервы реализации промышленной политики России	306
Чудаева А.А. Государственный фонд развития промышленности Самарской области как инструмент финансовой поддержки и развития производственных предприятий региона	311

Научное издание

**ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ:
ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА**

**Материалы 21-й Международной
научно-практической конференции**

24-25 ноября 2022 года

Часть 1

**Резервы повышения эффективности деятельности предприятий
в условиях новых глобальных вызовов**

*Материалы представлены
в авторской редакции*

Издательская группа: О.В. Егорова, Н.И. Амплеева

Подписано в печать 30.11.2022. Формат 60x84/16.

Бум. офсетная. Гарнитура «Arial Narrow». Печать оперативная.

Усл. печ. л. 18,73 (20,13). Уч.-изд. л. 28,33. Тираж 500 экз. Заказ № 6.

ФГАОУ ВО «Самарский государственный экономический университет».

443090, Самара, ул. Советской Армии, 141.

Отпечатано в типографии ФГАОУ ВО «СГЭУ».