



**СибАК**  
www.sibac.info

ISSN 2310-4082

## СХХХІІІ СТУДЕНЧЕСКАЯ МЕЖДУНАРОДНАЯ НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ

№1(133)



# НАУЧНОЕ СООБЩЕСТВО СТУДЕНТОВ ХХІ СТОЛЕТИЯ. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ

г. НОВОСИБИРСК, 2024



# НАУЧНОЕ СООБЩЕСТВО СТУДЕНТОВ XXI СТОЛЕТИЯ. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ

*Электронный сборник статей по материалам СXXXIII студенческой  
международной научно-практической конференции*

№ 1 (133)  
Январь 2024 г.

Издается с октября 2012 года

Новосибирск  
2024

УДК 33.07  
ББК 65.050  
Н34

Председатель редколлегии:

*Дмитриева Наталья Витальевна* – д-р психол. наук, канд. мед. наук, проф., академик Международной академии наук педагогического образования, врач-психотерапевт, член профессиональной психотерапевтической лиги.

Редакционная коллегия:

*Елисеев Дмитрий Викторович* – канд. техн. наук, доцент, бизнес-консультант Академии менеджмента и рынка, ведущий консультант по стратегии и бизнес-процессам, «Консалтинговая фирма «Партнеры и Боровков»;

*Ковнер Владимир Леонидович* – канд. экон. наук, консультант бизнес проектов по экономике, планированию, рискам и менеджменту;

*Сальникова Кристина Владимировна* – канд. экон. наук, доц. кафедры Менеджмента Ижевского Государственного Технического Университета им. М.Т. Калашникова.

#### **Н34 «Научное сообщество студентов XXI столетия. Экономические науки»:**

Электронный сборник статей по материалам СXXXIII студенческой международной научно-практической конференции. – Новосибирск: Изд. ООО «СибАК». – 2024. – № 1 (133) / [Электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: [https://sibac.info/archive/economy/1\(133\).pdf](https://sibac.info/archive/economy/1(133).pdf).

Электронный сборник статей по материалам СXXXIII студенческой международной научно-практической конференции «Научное сообщество студентов XXI столетия. Экономические науки» отражает результаты научных исследований, проведенных представителями различных школ и направлений современной науки.

Данное издание будет полезно магистрам, студентам, исследователям и всем интересующимся актуальным состоянием и тенденциями развития современной науки.

Статьи сборника «Научное сообщество студентов. Экономические науки»: размещаются на сайте научной электронной библиотеки eLIBRARY.RU.

ББК 65.050

ISSN 2310-4082

© ООО «СибАК», 2024 г.

## **Оглавление**

<b>Секция «Маркетинг»</b>	<b>7</b>
ЯРМАРКА-ПРЕЗЕНТАЦИЯ КАК СПОСОБ ПРОДВИЖЕНИЯ БАНКОВСКИХ УСЛУГ	7
Головко Дарья Андреевна Астафьев Виктор Александрович	
СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ГОСТИНИЧНОЙ СФЕРЫ	12
Уваровская Айсена Сергеевна Винокурова Марфа Александровна	
<b>Секция «Менеджмент»</b>	<b>16</b>
ПОКАЗАТЕЛИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ ООО ПК «ФАБРИКА ПТИЦЫ»	16
Докукина Юлия Олеговна Сухарникова Мария Анатольевна	
СИСТЕМА СТИМУЛИРОВАНИЯ ТРУДА РАБОТНИКОВ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ СЕРВИСА	24
Татарина Валерия Федоровна Винокурова Марфа Александровна	
ОРГАНИЗАЦИЯ СКЛАДСКОЙ РАБОТЫ В КРУПНОМ СЕТЕВОМ СТРОИТЕЛЬНОМ МАГАЗИНЕ «ЛЕРУА МЕРЛЕН»	34
Федоренко Дарья Дмитриевна Паршина Валентина Сергеевна	
ИННОВАЦИИ В СФЕРЕ ТРАНСПОРТНЫХ УСЛУГ	41
Цитцер Александра Дмитриевна Ременьщикова Дарья Александровна Паршукова Ксения Алексеевна Усталова Арина Сергеевна Гашкова Людмила Вячеславовна	
<b>Секция «Реклама и PR»</b>	<b>48</b>
ВЛИЯНИЕ РЕКЛАМЫ НА ПОКУПАТЕЛЬСКОЕ ПОВЕДЕНИЕ: СОСТОЯНИЕ, ПРОБЛЕМЫ, НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ (НА ПРИМЕРЕ РАДИОРЕКЛАМЫ)	48
Перемыкина Анастасия Сергеевна Шадрина Любовь Юрьевна	
EVENT-МАРКЕТИНГ КАК ЭФФЕКТИВНЫЙ ИНСТРУМЕНТ ПРОДВИЖЕНИЯ ТУРОПЕРАТОРСКИХ КОМПАНИЙ	59
Умунц Анна Мурадовна	

<b>Секция «Экономика»</b>	<b>64</b>
ВЛИЯНИЕ БАРЬЕРОВ НА ВЗАИМНУЮ ТОРГОВЛЮ В ЕАЭС Агабекян Анаит Кареновна	64
ПОНЯТИЕ И РОЛЬ ФИНАНСОВОЙ ПОЛИТИКИ В ОБЕСПЕЧЕНИИ ЭФФЕКТИВНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ Алибекова Лейла Алимовна Мамаева Умукусюм Зайнутдиновна	70
АУДИТ В СФЕРЕ ЗАКУПОК В МУНИЦИПАЛЬНОМ ОБРАЗОВАНИИ: ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ Важенина Марина Владимировна	78
ЭФФЕКТИВНОСТЬ ПРИМЕНЕНИЯ ИСКУССТВЕННОГО ИНТЕЛЛЕКТА В БУХГАЛТЕРСКОМ УЧЕТЕ Ведерникова Ирина Алексеевна Ардашева Галина Николаевна	91
ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ КАПИТАЛЬНЫХ ВЛОЖЕНИЙ ОРГАНИЗАЦИИ Волк Светлана Алексеевна Сулейманова Динара Абдулбасировна	95
ИНВЕСТИЦИИ В ТЕХНОЛОГИИ И АВТОМАТИЗАЦИЮ Гасанбеков Гашим Назимович	100
ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ОБОСНОВАНИЕ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ БИЗНЕСА Гильмутдинова Гульшат Фарисовна Салимова Фларида Нугумановна	104
ЕДИНЫЙ СЕРВИС ПО РОССИИ ПО ДОПОЛНИТЕЛЬНОМУ ОБРАЗОВАНИЮ ДЛЯ ШКОЛЬНИКОВ Дегтев Егор	110
ИНВЕСТИЦИОННОЕ И НАКОПИТЕЛЬНОЕ И СТРАХОВАНИЕ ЖИЗНИ Дякина Полина Александровна	118
КОРРУПЦИЯ В ТАМОЖЕННЫХ ОРГАНАХ: ПРИЧИНЫ ПОЯВЛЕНИЯ И МЕТОДЫ БОРЬБЫ С НЕЙ Ефременко Яна Александровна	122
РАССМОТРЕНИЕ РОССИЙСКО-ИНДИЙСКИХ ОТНОШЕНИЙ В ИНВЕСТИЦИЯХ Захарова Анастасия Сергеевна	126

РОЛЬ И УПРАВЛЕНИЕ ТРАНСПОРТНО-ЛОГИСТИЧЕСКОГО СЕРВИСА В КОМПАНИЯХ Ковальчук Алиса Владимировна	129
РАЗВИТИЕ «ЗЕЛЁНОЙ» ЭКОНОМИКИ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ Концедалова Ульяна Константиновна Трахимчик София Дмитриевна Макарецкая Татьяна Дмитриевна	135
ПРОБЛЕМЫ БАНКОВСКОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ В КИТАЙСКОЙ НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКЕ Лабазанов Расул Патаалиевич	143
РОЛЬ И ЗНАЧЕНИЕ АВТОМАТИЗИРОВАННОГО ТЕСТИРОВАНИЯ В ПРОЦЕССЕ РАЗРАБОТКИ ПРОГРАММНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ Левусенков Никита Дмитриевич Ардашева Галина Николаевна	146
ОСОБЕННОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ СИСТЕМЫ «БИТРИКС24» НА ПОТРЕБИТЕЛЬСКОМ РЫНКЕ РОССИИ Мерзляков Владислав Сергеевич Ардашева Галина Николаевна	152
БЛОКЧЕЙН В ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ Миннахметов Руслан Сергеевич Ардашева Галина Николаевна	157
ОБЛАЧНЫЕ РЕШЕНИЯ ДЛЯ БУХГАЛТЕРИИ: ПРЕИМУЩЕСТВА И НЕДОСТАТКИ Петров Михаил Владимирович Ардашева Галина Николаевна	162
ПРОБЛЕМЫ ПРАВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ БЛОГЕРОВ Бобровникова Александра Евгеньевна Подстрахова Алина Александровна	167
РМТ: ВЛИЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ ЛЕГАЛИЗАЦИИ Соковиков Дмитрий Олегович Ардашева Галина Николаевна	171
ОЦЕНКА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНВЕСТИЦИЙ В ЭНЕРГЕТИКИ Сунгатуллин Камиль Ильгизарович Гузаиров Карим Рафаилович Нигматзянова Лейсан Ринатовна	175

РОЛЬ И ВЛИЯНИЕ СИСТЕМЫ БЮДЖЕТИРОВАНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИИ ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЙ НАПРАВЛЕННОСТИ Терещенко Анастасия Сергеевна	181
ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ИТ-ТЕХНОЛОГИЙ В АВТОМАТИЗАЦИИ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЁТА Хайрутдинова Алина Ильдаровна Ардашева Галина Николаевна	186
ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ИНСТРУМЕНТОВ НЕЙРОСЕТЕВОГО МОДЕЛИРОВАНИЯ ФАКТОРОВ, ВЛИЯЮЩИХ НА ВОЛАТИЛЬНОСТЬ ЦЕННЫХ БУМАГ Шутов Дмитрий Александрович Ардашева Галина Николаевна	191
КИТАЙСКИЕ АВТОКОНЦЕРНЫ В СФЕРЕ ПРОИЗВОДСТВА ЭЛЕКТРОМОБИЛЕЙ В РЕСПУБЛИКЕ УЗБЕКИСТАН (НА ПРИМЕРЕ BYD) Юсупов Муслимбек Шухратбек Угли	197
ВНЕШНИЕ И ВНУТРЕННИЕ ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА ВЕЛИЧИНУ СКОРОСТЬ ОБОРОТНЫХ АКТИВОВ ОРГАНИЗАЦИИ Якимова Анна Сергеевна Либерман Татьяна Ивановна	202

## СЕКЦИЯ «МАРКЕТИНГ»

### ЯРМАРКА-ПРЕЗЕНТАЦИЯ КАК СПОСОБ ПРОДВИЖЕНИЯ БАНКОВСКИХ УСЛУГ

*Головки Дарья Андреевна*

*студент,  
Ставропольский многопрофильный колледж,  
РФ, г. Ставрополь  
E-mail: [vic.ast@mail.ru](mailto:vic.ast@mail.ru)*

*Астафьев Виктор Александрович*

*научный руководитель, преподаватель,  
Ставропольский многопрофильный колледж,  
РФ, г. Ставрополь*

Во всем мире ярмарки, выставки, презентации и сопровождающие их мероприятия (семинары, симпозиумы) фактически играют роль двигателя экономики, катализатора технического и коммерческого прогресса.

В условиях нестабильности финансовой сферы, внедрения новых технических и экономических процессов, банк стремится привлечь клиентов, повысить конкурентоспособность, увеличить спрос на продукты и услуги.

Для достижения поставленных целей банки используют такие инструменты как:

Прямую банковскую рекламу:

- реклама в печатных СМИ;
- реклама на телевидении;
- реклама на радио;
- реклама в сети Интернет;
- наружная (в т.ч. само здание банка);
- сувенирная продукция;

Косвенную рекламу и связь с общественностью:



- стандартный набор PR-мероприятий (участие в выставках, семинарах, организация пресс-конференций, распространение пресс-релизов, заказ освещения деятельности банка в СМИ);

- спонсорство;
- упоминание в рейтингах;
- странички банка в социальных сетях.

Примером использования новых технологий в области сохранения и привлечения клиентов в банковском секторе является возможность проведения ярмарок-презентаций банковских услуг, которая показывает:

- другой подход к обслуживанию и привлечению новых клиентов;
- сохранение сложившейся клиентской базы;
- процентную и тарифную политику;
- статус данного банка среди других банков-конкурентов;
- банковские продукты и услуги;
- активность банка.

Можно вывести математическую зависимость стоимости привлеченных клиентов от маркетинговых усилий банка на проведение подобных акций, получаем следующую формулу:

$$Q = f ( PP, A, O, П, B, N...),$$

где, Q – количество привлеченных клиентов;

PP – рекламные расходы информационное обслуживание и сопровождение проводимых мероприятий;

A- клиентская аудитория;

O – организационные затраты на осуществление запланированных мероприятий; реклама;

П – качество подготовки персонала;

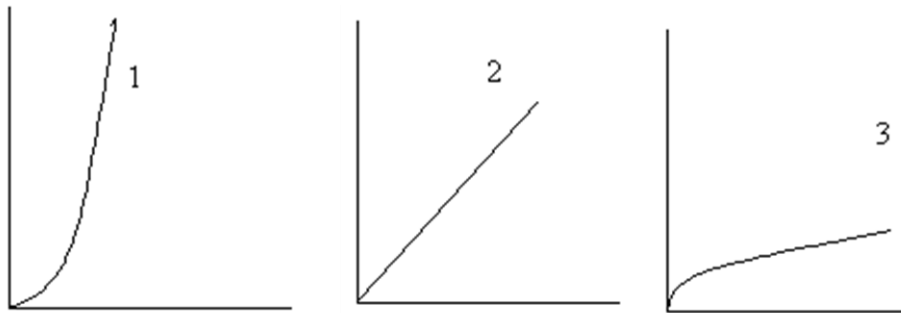
B – степень воздействия на клиента;

N – количество конкурентов.

При прочих равных условиях, получаем зависимость от маркетинговых усилий:

$$Q = f ( PP)$$

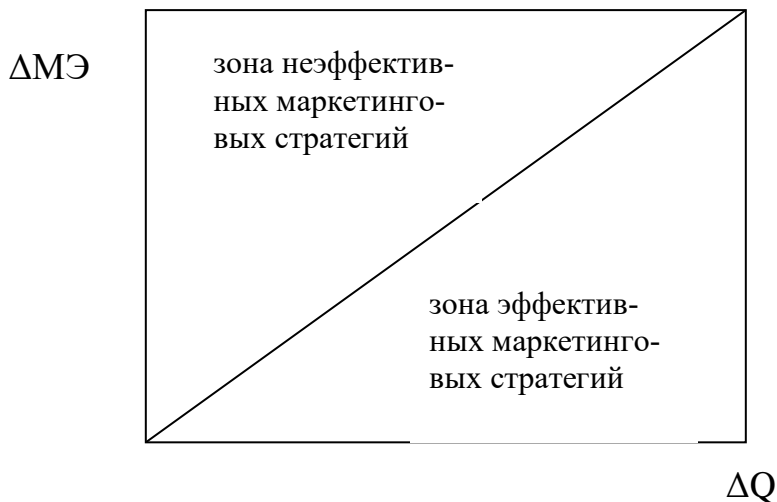
Тогда, с позиции моделирования следует выделить три основные возможные тенденции развития ситуации с позиции маркетинговых затрат (Рисунок 1).



1. Неблагоприятное развитие ситуации для банка, затраты на привлечение клиентов слишком высоки.
2. Количество клиентов напрямую зависит от затрат;
3. Оптимальная ситуация, клиентская база увеличивается.

**Рисунок 1. Влияние затрат на клиентскую базу**

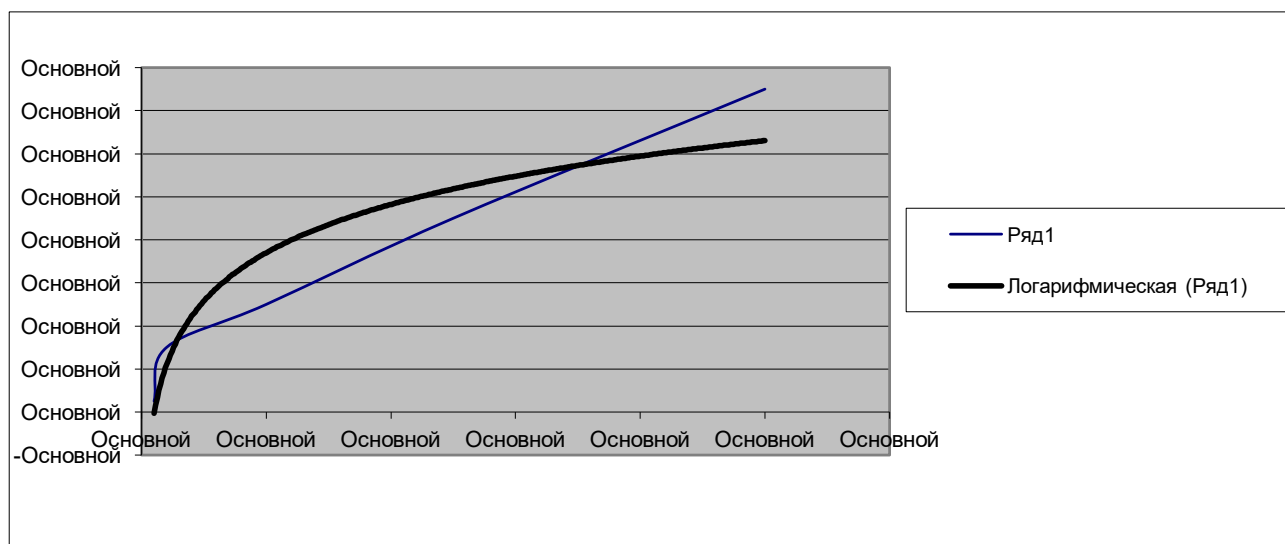
Если применить методы моделирования систем и выстроить систему по двум ключевым показателям: по приросту маркетингового эффекта ( $\Delta MЭ$ ) и приросту количества клиентов ( $\Delta Q$ ), получаем следующую зависимость (Рисунок 2)



**Рисунок 2. Распределение маркетинговых стратегий по зонам**

Проведение мероприятий может включать розыгрыши лотерей, вручение призов с целью удержания старых клиентов, привлечения новых и общего расширения клиентской базы. Такой метод продвижения своих услуг кредитно-финансовыми институтами способствует укреплению финансовых отношений, заинтересованностью новых клиентов, повышению конкурентоспособности на фоне других банков, узнаваемости продукции организаций.

Нижеприведенная диаграмма показывает наглядный пример того, как реклама банковских услуг и продуктов напрямую связана с увеличением числа клиентов, информация для расчета взята по итогам проведения ярмарки – презентации Управляющим офисом Сбера в Ставрополе.



**Рисунок 3. Взаимосвязь маркетинговых усилий и увеличения клиентской базы**

Коэффициент корреляции между анализируемыми факторами равен 0,78, т.е., взаимосвязь прямая и ярко выраженная. Данные модели могут использоваться для дальнейшего исследования полученных зависимостей и оптимизации маркетинговых усилий банков.

Маркетинговые исследования находятся в стадии переосмысления, а их проведение требует создания специальных служб, проводивших сложную аналитическую работу. Однако, адаптация банков к неравномерным изменениям, их

эффективное функционирование в конкурентной среде становится невозможным без их системного использования.

### **Список литературы:**

1. Астафьев, В.А. Методы клиентоориентированного моделирования вывода на рынок розничных продуктов банка / В.А. Астафьев // Kant: Экономика и управление. – 2014. – № 1. – С. 29-32.
2. Астафьев, В.А. Депозитные сейфы: методы оценки и продвижения / В.А. Астафьев, И.Д. Папаскуа // Современные проблемы экономики и менеджмента: поиск решений: сборник научных трудов. Том 1. – Москва : Русайнс, 2016. – С. 21-31.

## СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ГОСТИНИЧНОЙ СФЕРЫ

*Уваровская Айсена Сергеевна*  
студент,  
институт языков  
и культуры Северо-Востока РФ,  
Северо-Восточный федеральный  
университет им. М.К. Аммосова,  
РФ, г. Якутск  
E-mail: [shaisenchik@gmail.com](mailto:shaisenchik@gmail.com)

*Винокурова Марфа Александровна*  
научный руководитель, старший преподаватель,  
кафедра "Социально-культурный сервис и туризм",  
Северо-Восточный федеральный университет  
им. М.К. Аммосова,  
РФ, г. Якутск

## IMPROVEMENT OF THE HOTEL INDUSTRY

*Aisena Uvarovskaya*  
Student,  
Institute of Languages and Culture  
of the North-East of the Russian Federation,  
North-Eastern Federal University  
named after M.K. Ammosov,  
Russia, Yakutsk

*Marfa Vinokurova*  
Scientific Supervisor, Senior Lecturer,  
Department of "Socio-Cultural  
Service and Tourism",  
North-Eastern Federal University  
named after M.K. Ammosov,  
Russia, Yakutsk

## АННОТАЦИЯ

В современном мире гостиничный бизнес сильно различается от прошедших годов. Каждым годом увеличиваются новые технологии, увеличивается количество туристов, путешественников и тем самым гостиничная сфера совершенствуется. Целью данного исследования является выявление способов совершенствования гостиничной сферы.

## ABSTRACT

In the modern world, the hotel business is very different from the past years. New technologies are increasing every year, the number of tourists and travelers is increasing, and thus the hotel industry is improving. The purpose of this study is to identify ways to improve the hotel industry.

**Ключевые слова:** гостиничная сфера, клиент, турист, внедрение новых технологий, дизайн интерьера.

**Keywords:** hotel industry, client, tourist, introduction of new technologies, interior design.

Гостиничный бизнес один из важных в современном мире, который предоставляет временное жилье для туристов, работников со всего мира. Также, гостиничный бизнес один из наиболее важных и динамично развивающихся направлений современной экономики. Количество занятых в сфере туризма каждый год увеличивается, а число путешествующих в мире постоянно растет [1].

Гостиничная сфера в отличие от некоторых других прибыльных отраслей народного хозяйства не приводит к сокращению природных ресурсов стимулирует предпринимательскую деятельность, создает рабочие места и способствует увеличению доходов бюджетов разных уровней, что сказывается на благосостоянии населения в целом.

Гостиничная сфера постоянно совершенствуется и приспосабливается к изменяющимся потребностям и ожиданиям гостей. В связи с этим гостиничные предприятия стремятся усовершенствовать предоставляемые услуги, чтобы удовлетворить потребности клиентов в условиях сильной конкуренции на рынке гостиничного бизнеса. Новые технологии, улучшенное обслуживание и обновленный дизайн становятся необходимостью для привлечения и удержания клиентов.

Одним из ключевых аспектов совершенствования гостиничной сферы является внедрение новых технологий. Многие гостиницы внедряют системы умного дома, например, управление освещением, температурой комнаты, телевизором и

другими устройствами в номере с помощью смартфона. Также у многих гостиниц используется ключи с функцией бесконтактной оплаты и регистрации.

Также большую роль в привлечении гостей играет дизайн, интерьер. Большинство клиентов, выбирая себе гостиницу, в первую очередь смотрят на дизайн и интерьер гостиницы, ее внешний вид и интерьер номера в котором хочет заселиться клиент. В настоящее время современные гостиницы обращают большее внимание на уникальный, своеобразный и стильный дизайн интерьера, создавая уютную и привлекательную атмосферу для клиентов. Чтобы создать такую атмосферу, гостиницы используют современные материалы, авторские мебели. Привлекательный дизайн гостиницы привлечет намного больше клиентов, также будет запоминающимся для гостей.

Еще одним важным элементом для совершенствования гостиничной сферы является экологическая устойчивость. В современном мире экология планеты становится более загрязненным. Плохая экология вызвана деятельностью людей, которая оставляет следы во всех уголках планеты, от горных вершин до дна мирового океана [3]. Все виды деятельности совершенствуются и появляются все больше новые техники, которые и становятся загрязнителями атмосферы. Накапливаются все больше мусора, также из-за роста городов, числа населения исчезают территории, что и приводит к истощению природных богатств, в частности вырубке леса. Поэтому многие гостиницы обращают внимание на уменьшение своего воздействия на окружающую среду. Они внедряют энергоэффективные технологии, а также программы по утилизации отходов.

Развитие гостиничной сферы способствует формированию определенного бренда страны на международной арене, делая ее привлекательной для иностранного капитала, а, следовательно, интегрированной в мировую экономику. Страны Европы по-прежнему остаются наиболее привлекательными для иностранных туристов, а рынок США поддерживается относительно высоким внутренним спросом, все большую популярность приобретает Китай.

Так, примером может служить отель «Armani» в здании «Бурдж-Халифа» в Дубае (ОАЭ) – самое высокое и самое многоэтажное здание в мире, также самое высокое сооружение. «Бурдж-Халиф» был построен ради диверсификации

экономики. Шейх Дубая поручил построить грандиозную башню для того, чтобы диверсифицировать экономику эмирата, увеличить долю туризма и финансового сектора и уменьшить зависимость от экспорта нефти [4]. Над внешним видом сооружения потрудились немало людей и построили с очень уникальным дизайном. Главной идеей проекта небоскреба стало архитектурное подражание цветку гименокаллис, который также называют паучьей лилией. Крылья башни отходят от ее стержня, будто лепестки. Благодаря такому уникальному, привлекательному архитектуре отель «Armani» очень популярна среди путешественников, туристов. Большинство туристов узнают Дубай благодаря этому сооружению, так как «Бурдж-Халиф» – самое высокое сооружение в мире на данный момент. Так, можно сказать, что это сделало узнаваемым на мировой арене и привлекательным для иностранного капитала. Современные и сдержанные, роскошные резиденции с одной и двумя спальнями отеля «Armani» были спроектированы Джорджио Армани лично с его индивидуальным подходом к элегантности и стилю с использованием мебели Armani/Casa и являются прямым отражением его уникальной философии стиля и неподражаемого вкуса [2].

### **Заключение**

В целом, совершенствование гостиничной сферы включает в себя внедрение новых технологий, улучшение уникального дизайна и стремление к экологической устойчивости. Все эти аспекты являются важными и для удержания конкурентоспособности в современном мире и для привлечения многих клиентов.

### **Список литературы:**

1. Черненко, В.А. Современные тенденции в развитии гостиничного сервиса / В.А. Черненко, О.И. Качалова, О.А. Локтева // Техничко-технологические проблемы сервиса : электронный журнал. – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/sovremennye-tendentsii-v-razvitii-gostinichnogo-servisa>. – Дата публикации: 2013.
2. <https://www.armanihotels.com/en/hotels/armani-hotel-dubai/>
3. <https://ecologyda.ru/ekoproblemy/ekologicheskie-problemy>
4. <https://www.latimes.com/archives/la-xpm-2005-oct-13-fg-dubai13-story.html>



**СЕКЦИЯ**  
**«МЕНЕДЖМЕНТ»**

**ПОКАЗАТЕЛИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ**  
**ООО ПК «ФАБРИКА ПТИЦЫ»**

*Докукина Юлия Олеговна*  
*студент,*  
*институт экономики и управления АПК*  
*Российский государственный аграрный*  
*университет – МСХА имени К.А. Тимирязева,*  
*РФ, г. Москва*  
*E-mail: [dokukina\\_y@bk.ru](mailto:dokukina_y@bk.ru)*

*Сухарникова Мария Анатольевна*  
*научный руководитель,*  
*канд. экон. наук, доц., кафедра управления,*  
*Российский государственный аграрный*  
*университет – МСХА имени К.А. Тимирязева,*  
*РФ, г. Москва*  
*E-mail: [masukharnikova@rgau-msha.ru](mailto:masukharnikova@rgau-msha.ru)*

**PERFORMANCE INDICATORS OF THE ENTERPRISE**  
**LLC PC "POULTRY FACTORY"**

*Yulia Dokukina*  
*Student,*  
*Institute of Economics and Management*  
*of Agro-Industrial Complex Russian State*  
*Agrarian University – MSHA*  
*named after K.A. Timiryazev,*  
*Russia, Moscow*

*Maria Sukharnikova*  
*Scientific supervisor, Ph.D.*  
*in Economics, Associate Professor,*  
*Department of Management,*  
*Russian State Agrarian University – MSHA*  
*named after K.A. Timiryazev,*  
*Russi, Moscow*

Вопрос оценки эффективности деятельности предприятия по праву считается одним из наиболее важных, ведь благодаря результатам такой оценки становится возможным обоснование экономических и организационных решений. Кроме того, с помощью анализа хозяйственной деятельности становится возможным изучение тенденций развития, факторов изменения результатов деятельности, выявление резервов повышения эффективности производства, прогноз результатов деятельности хозяйствующего субъекта, построение экономической стратегии его развития. Оценка экономической эффективности деятельности предприятия позволяет понять, насколько рационально использовались имеющиеся ресурсы в процессе достижения запланированных целей. На основе проведенного анализа показателей эффективности деятельности организации выбирается наилучший способ ее повышения. [1 с. 544]

На современном этапе развития общества в условиях рыночной экономики проблема эффективности деятельности предприятий занимает одно из центральных мест, что обусловлено как увеличением предпринимательских рисков, так и ужесточением конкуренции на рынке. В связи с этим, необходимо развитие способности предприятия противостоять негативному воздействию внешних факторов, повышению конкурентоспособности и поддержанию прибыльности предприятия. Эффективной считается деятельность предприятия, при которой предприятие получает прибыль, максимально эффективно использует каждую единицу имеющихся ресурсов, при этом стремясь минимизировать свои затраты. Единого показателя, который бы затрагивал все аспекты производственной деятельности предприятия и характеризовал ее эффективность, не существует. Для того чтобы оценить результативность деятельности предприятия, необходимо рассчитать ряд финансовых коэффициентов и проанализировать полученные результаты в совокупности. Это даст итоговую картину эффективности предприятия в целом. Показатели эффективности предприятия – это и оценка рентабельности предприятия и рентабельности активов, это анализ оборачиваемости активов, и оценка эффективности использования имеющихся ресурсов предприятия.

В качестве примера, проведем анализ показателей эффективности деятельности ООО ПК «Фабрика птицы».

Предприятие находится в Московской области, г.о. Солнечногорск, п. Майдарово. Основным видом деятельности ООО ПК «Фабрика птицы» является производство и консервирование мяса птицы. Также предприятие специализируется на производстве мяса птицы в охлажденном и замороженном виде, жиров домашней птицы, субпродуктов домашней птицы, пригодных для употребления в пищу, пера и пуха и т.д.

**Таблица 1.**

**Основные показатели финансовой отчетности  
ООО ПК «Фабрика птицы», тыс. руб.**

Показатели	2021	2022
Выручка, тыс. руб.	2 186 149	2 320 271
Себестоимость, тыс. руб.	2 091 225	2 206 683
Валовая прибыль (убыток), тыс. руб.	94 924	113 588
Прибыль (убыток от продаж), тыс. руб.	14 348	73 412
Чистая прибыль (убыток), тыс. руб.	4 735	35 270
Стоимость основных средств, тыс. руб.	31 432	23 478
Стоимость оборотных средств, тыс. руб.	341 979	347 782
Дебиторская задолженность, тыс. руб.	70 707	25 092
Кредиторская задолженность, тыс. руб.	29 102	17 871

Для оценки эффективности деятельности ООО ПК «Фабрика птицы» предлагаем использовать следующие финансовые показатели эффективности деятельности организации.

Рентабельность – относительный показатель экономической эффективности. Рентабельность предприятия комплексно отражает степень эффективности использования материальных, трудовых, денежных и других ресурсов. В таблице 2 рассмотрим показатели рентабельности ООО ПК «Фабрика птицы».

**Таблица 2.**

**Расчет уровня рентабельности ООО ПК «Фабрика птицы»**

Показатель	Способ расчета	Уровень рентабельности	
		2021	2022
Рентабельность продукции, %	$R_{пр} = ЧП/С * 100\%$	0,007	0,032
Рентабельность продаж, % Р	$R_{прод} = Ппр/ВР * 100\%$	0,66	3,27
Рентабельность активов (капиталов), %	$R_{акт} = ЧП/А * 100\%$	1,26	9,44

В результате анализа установлено, что уровень рентабельности деятельности предприятия в 2022 году увеличил свои значения, что свидетельствует о прибыльной деятельности предприятия. Ликвидность как экономический показатель характеризуется способностью предприятия с минимальными расходами перевести свои активы в денежную форму в объеме, обеспечивающем адекватное обеспечение основных финансовых обязательств. [4, с. 45-47] Значение показателя ликвидности представлено в таблице 3.

**Таблица 3.**

**Расчет показателей ликвидности ООО ПК «Фабрика птицы»**

Показатель	Способ расчета	Уровень ликвидности	
		2021	2022
Коэффициент текущей ликвидности	$K_{ТЛ} = ОА / КО$	11,693	19,462
Коэффициент быстрой ликвидности	$K_{БЛ} = (ДС + ФВ + ДЗ) / КО$	2,486	1,559
Коэффициент абсолютной ликвидности	$K_{Обс} = (ДС + ФВ) / КО$	0,069	0,154

Коэффициент текущей ликвидности предприятия дает общую оценку ликвидности активов и его текущий показатель соответствует нормативному значению (норм. значение  $> 1$ ). Коэффициент быстрой ликвидности характеризует способность предприятия погашать текущие (краткосрочные) обязательства за счет оборотных активов. Показатель также соответствует нормативному значению (норм. значение  $> 0,7 - 0,8$ ). Коэффициент абсолютной ликвидности показывает, какая часть краткосрочных обязательств может быть погашена за счет имеющейся денежной наличности и краткосрочных вложений. Показатель также находится в пределах нормативного значения ( $> 0,1 - 0,2$ ).

Стабильность финансового положения предприятия в условиях рыночной экономики обусловлена в значительной степени его деловой активностью, которая зависит от широты рынков сбыта продукции, его деловой репутации, степени выполнения плана по основным показателям хозяйственной деятельности, уровня эффективности использования ресурсов и устойчивости экономического роста. [6, с. 71]

Анализ деловой активности заключается в исследовании уровней и динамики разнообразных коэффициентов оборачиваемости. Итоги анализа показателей деловой активности ООО ПК «Фабрика птицы» указаны в таблице 4.

**Таблица 4.**

**Расчет показателей деловой активности ООО ПК «Фабрика птицы»**

Показатель	Способ расчета	Уровень деловой активности	
		2021	2022
Коэффициент оборачиваемости активов	$Коа = \text{Выручка от реализации продукции} / \text{Среднегодовая стоимость активов}$	1,45	1,55
Коэффициент оборачиваемости основных средств	$Коосс = \text{Выручка от реализации продукции} / \text{Среднегодовая стоимость основных средств}$	4,34	6,17
Коэффициент оборачиваемости оборотных средств	$Кообс = \text{Выручка от реализации продукции} / \text{Среднегодовая стоимость оборотных средств}$	1,67	2,32
Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности	$Кодз = \text{Выручка от реализации продукции} / \text{Средняя величина дебиторской задолженности}$	7,72	11,55

Учитывая, что показатель оборачиваемости активов ООО ПК «Фабрика птицы» более 1, это свидетельствует о высокой оборачиваемости активов. Полученные доходы покрывают расходы на приобретение запасов.

Рассматривая динамику коэффициента оборачиваемости основных средств, можно сделать вывод о том, что эффективность использования основных средств по сравнению с прошлым периодом выросла.

Коэффициент оборачиваемости оборотных средств характеризует эффективность использования (скорость оборота) оборотных активов.

Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности указывает на уровень платежной дисциплины покупателей.

Показатель финансовой устойчивости предприятия является стержнем его общей устойчивости. Финансовая устойчивость характеризуется оптимальной структурой источников финансирования активов и эффективным использованием этих ресурсов, усиливающим финансовую независимость предприятия.

Результаты анализа финансовой устойчивости ООО ПК «Фабрика птицы» представлены в таблице 5.

**Таблица 5.**

**Расчет показателей финансовой устойчивости ООО ПК «Фабрика птицы»**

Показатель	Способ расчета	Уровень рентабельности	
		2021	2022
Коэффициент финансовой независимости	$K_{фн} = \text{Обязательства} / \text{Активы}$	0,60	0,50
Коэффициент автономии	$K_a = \text{Собственный капитал} / \text{Активы}$	0,38	0,49
Коэффициент капитализации	$K_k = \text{Обязательства} / \text{Собственный капитал}$	1,56	1,03

Коэффициент финансовой независимости находится в пределах нормального значения, что указывает на способность предприятия, ликвидировав свои активы полностью погасить обязательства. Нормальным считается коэффициент финансовой зависимости не более 0.6–0.7.

Коэффициент автономии указывает, насколько предприятие независимо от кредиторов. Чем выше значение коэффициента, тем с большей вероятностью предприятие может погасить долги за счет собственных средств. общепринятое нормальное значение: 0,5 и более (оптимальное 0,6-0,7). Показатель анализируемого предприятия находится ниже нормы.

Коэффициент капитализации указывает соотношение собственных и заемных средств и не находится в пределах нормального значения (не более 1).

Расчитав указанные показатели, мы получили общее представление об уровне эффективности деятельности ООО ПК «Фабрика птицы»

По итогам анализа установлено, что уровень рентабельности предприятия имеет положительное значение, что свидетельствует об эффективном использовании своих ресурсов. [12, с. 374]

Показатели ликвидности соответствуют нормативным значениям, что свидетельствует о способности предприятия своевременно и в полном объеме погасить свои текущие обязательства.

Показатели деловой активности находятся в пределах нормативного значения.

Показатели финансовой устойчивости подтверждают наличие финансовых резервов, позволяющих осуществлять и поддерживать деятельность предприятия.

Комплексный анализ показателей позволяет сделать выводы о достаточно эффективной деятельности предприятия, что позитивно отразилось на показателях прибыльности предприятия в целом.

Для улучшения финансового состояния и повышения эффективности деятельности анализируемого предприятия необходимо разработать и внедрить мероприятия, направленные на улучшение финансовых показателей. [8, с. 38-41]

Для улучшения финансовой устойчивости ООО ПК «Фабрика птицы» необходимо предпринять комплекс мер:

- Нарастить собственный капитал. Данная мера осуществляется за счет увеличения выручки и рентабельности продукции.
- Провести оптимизацию дебиторской и кредиторской задолженностей Компании;
- Пересмотреть управления денежными потоками компании;
- Улучшить структуру активов компании через изменение долей внеоборотных и оборотных активов;
- Оптимизировать кредитный портфель компании путем увеличения доли долгосрочных кредитов и уменьшения доли краткосрочных кредитов.

### **Список литературы:**

1. Басовский Л.Е. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: Учебное пособие / Л.Е. Басовский, Е.Н. Басовская и др. – М.: Инфра-М, 2018. – 544 с.
2. Внешнеэкономическая деятельность предприятия / Под редакцией Л.Е. Стровского. – М.: Юнити-Дана, 2020. – 504 с.
3. Губина, О.В. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия. Практикум / О.В. Губина. – М.: Инфра-М, Форум, 2019. – 176 с.
4. Гуркина С.М. Использование ключевых показателей эффективности деятельности предприятий / С.М. Гуркина // Вестник науки и образования, 2017. – № 1 (25). -С. 45-47.
5. Дудник Д.В. Основы финансового анализа: учебное пособие / Д.В. Дудник, М.Л. Шер. – Москва: РГУП, 2020. – 232 с.
6. Захарова Е.А. Оценка результативности деятельности предприятия / Е.А. Захарова // Международный студенческий научный вестник, 2017. – № 5. – С. 71.

7. Исаенко Н.Н. Методические основы оценки эффективности деятельности предприятия / Н.Н. Исаенко // Инновационная экономика и общество, 2017. – № 3 (17). – С. 2-6.
8. Казакова М.Ю. Управление экономической эффективностью деятельности предприятия / М.Ю. Казакова // Проблемы науки, 2018. – № 2 (26). – С. 38-41.
9. Масаев, Владислав Ключевые финансовые показатели для оценки деятельности предприятия / Владислав Масаев. – М.: LAP LambertAcademicPublishing, 2022. – 144 с.
10. Тертышник М.И. Экономика организации: учебник и практикум для вузов / М.И. Тертышник. – Москва: Издательство Юрайт, 2019. – 631 с.
11. Чернышева, Ю.Г. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия (организации) : учебник / Ю.Г. Чернышева. – Москва : ИНФРА-М, 2021. – 421 с.
12. Шеремет А.Д. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия. Учебник / А.Д. Шеремет. – 2-е изд., доп. – Москва: ИНФРА-М, 2019. – 374 с.



## **СИСТЕМА СТИМУЛИРОВАНИЯ ТРУДА РАБОТНИКОВ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ СЕРВИСА**

***Татарина Валерия Федоровна***

*студент 4 курса группы СКС-20 ИЯКН СВ РФ,  
Кафедра социально-культурного сервиса и туризма,  
Северо-восточный Федеральный Университет  
имени М.К. Аммосова,  
РФ, г. Якутск  
E-mail: [itstatvall@gmail.com](mailto:itstatvall@gmail.com)*

***Винокурова Марфа Александровна***

*научный руководитель, старший преподаватель  
кафедры СКСиТ ИЯКН СВ РФ,  
Северо-восточный Федеральный  
Университет имени М.К. Аммосова,  
РФ, г. Якутск*

### **АННОТАЦИЯ**

Данная научная статья представляет исследование систем стимулирования труда работников на предприятиях сферы услуг. Сфера услуг олицетворяет собой значительный сегмент современной экономики, и эффективное управление трудовыми ресурсами в данной области имеет стратегическое значение. В статье рассматриваются ключевые аспекты систем стимулирования труда, включая их определение, цели и задачи, а также различные методы и инструменты, применимые в сфере услуг. Особое внимание уделяется особенностям систем стимулирования в контексте сферы услуг, включая финансовые и нематериальные мотиваторы.

Статья также проанализировала преимущества и недостатки систем стимулирования труда, предоставив практические примеры успешных практик из различных организаций. В заключении подчеркивается важность разработки и реализации эффективных систем стимулирования труда в сфере услуг с целью повышения производительности, удовлетворенности сотрудников и обеспечения качественного обслуживания клиентов. Эта статья предлагает обзор существующей литературы и исследований в данной области, а также выделяет перспективы для будущих исследований и разработок в области стимулирования труда работников в сфере услуг.

## ABSTRACT

This scientific article presents a study of incentive systems for workers in the service sector. The service sector represents a significant segment of the modern economy, and effective management of human resources in this area is of strategic importance. The article discusses the key aspects of labor incentive systems, including their definition, goals and objectives, as well as various methods and tools applicable in the service sector. Special attention is paid to the specifics of incentive systems in the context of the service sector, including financial and intangible motivators.

The article also analyzed the advantages and disadvantages of labor incentive systems, providing practical examples of successful practices from various organizations. In conclusion, the importance of developing and implementing effective labor incentive systems in the service sector in order to increase productivity, employee satisfaction and ensure quality customer service is emphasized. This article provides an overview of the existing literature and research in this area, as well as highlights prospects for future research and development in the field of stimulating the work of workers in the service sector.

**Ключевые слова:** система стимулирования труда, сфера услуг, мотивация сотрудников, производительность, финансовые поощрения, цели и задачи стимулирования, эффективность системы стимулирования, оптимизация рабочих процессов, специфика сферы услуг, преимущества и недостатки.

**Keywords:** labor incentive system, service sector, employee motivation, productivity, financial incentives, incentive goals and objectives, incentive system efficiency, workflow optimization, service sector specifics, advantages and disadvantages.

## Введение

В условиях современной мировой экономики сфера услуг занимает особое место, и она продолжает быстро расти и развиваться. Организации, работающие в данной отрасли, сталкиваются с различными вызовами и конкурентными давлениями, требуя максимальной производительности и качества обслуживания

клиентов. В этом контексте системы стимулирования труда работников приобретают стратегическое значение. Правильно спроектированные и эффективно управляемые системы стимулирования способствуют повышению производительности, улучшению качества обслуживания и удовлетворенности персонала.

Научная статья посвящена изучению систем стимулирования труда на предприятиях сферы услуг. Она включает в себя следующие ключевые аспекты: Определение системы стимулирования труда и ее роль в сфере услуг, особенности применения систем стимулирования в контексте услуг, цели и задачи, решаемые при использовании систем стимулирования, различные методы и инструменты стимулирования труда, включая финансовые и нематериальные мотиваторы.

Эта статья основана на обширном обзоре литературы и анализе данных, собранных из различных источников, включая академические публикации и практические отчеты организаций в сфере услуг. В заключение, статья подчеркивает важность разработки и эффективной реализации систем стимулирования труда для успешного функционирования организаций в сфере услуг.

**Определение системы стимулирования труда.** Система стимулирования труда – это комплексный подход к мотивации работников, направленный на повышение их производительности, удовлетворенности и внимания к выполнению поставленных задач. Она представляет собой систематическую и структурированную методологию, которая обеспечивает разнообразные стимулы и мотиваторы для сотрудников, с целью достижения организационных целей и усиления работников в достижении личных и общих результатов.

**В системе стимулирования труда могут быть использованы разнообразные инструменты и методы, включая:**

**Финансовые поощрения.** Включают в себя повышение заработной платы, бонусы, премии и иные финансовые стимулы, например, акции или опционы на покупку компании.

**Системы оценки и обратной связи.** Регулярные оценки работы сотрудников и обратная связь помогают им понимать свои сильные и слабые стороны, а также улучшать свою производительность.

**Карьерное развитие.** Предоставление перспектив развития и карьерного роста сотрудникам может служить мощным мотиватором.

**Задачи и проекты с возможностью самореализации.** Предоставление возможности сотрудникам работать над задачами, которые соответствуют их интересам и навыкам.

**Создание здоровой корпоративной культуры.** Стимулирование коллективного духа и сотрудничества, где каждый работник чувствует свою важность.

Система стимулирования труда должна быть разработана с учетом уникальных потребностей и целей организации, чтобы максимизировать эффективность мотивации сотрудников и обеспечить достижение стратегических целей предприятия в сфере услуг.

**Особенности применения систем стимулирования в сфере услуг.** Системы стимулирования труда в сфере услуг обладают рядом особенностей, которые их отличают от других отраслей. Эти особенности важно учитывать при разработке и применении систем стимулирования, так как они напрямую влияют на успешность организации в данной сфере.

**Ниже приведены ключевые аспекты, которые делают системы стимулирования в сфере услуг уникальными.**

**Нематериальная природа продукта.** В сфере услуг продукт представляет собой набор услуг и взаимодействий, часто не имеющих физической формы. Это усложняет оценку результатов работы и требует более сложных методов стимулирования, таких как оценка качества обслуживания клиентов и внимание к деталям.

**Клиентоориентированность.** Сфера услуг тесно связана с непосредственным взаимодействием с клиентами. Системы стимулирования должны акцентировать внимание на клиентской удовлетворенности, качестве обслуживания и способности удовлетворить разнообразные потребности клиентов.

**Сезонность и изменчивость спроса.** Сфера услуг часто подвержена сезонным колебаниям спроса, что требует гибких систем стимулирования, способных адаптироваться к изменениям рыночной ситуации.

**Участие сотрудников в процессе предоставления услуг.** Сотрудники в сфере услуг играют ключевую роль в предоставлении услуг. Их профессиональные

навыки и личное отношение к работе оказывают непосредственное воздействие на качество услуги.

**Индивидуальные потребности клиентов.** Каждый клиент может иметь уникальные потребности и ожидания от услуги. Сотрудники должны быть готовы адаптироваться к разнообразным требованиям и предоставлять персонализированные услуги.

Учитывая эти особенности, системы стимулирования труда в сфере услуг должны быть гибкими, ориентированными на клиента и ориентированными на результат, способствовать развитию профессиональных навыков сотрудников и удовлетворенности работой. Эффективные системы стимулирования помогут улучшить качество обслуживания, клиентскую удовлетворенность и конкурентоспособность организаций в сфере услуг.

**Цели и задачи систем стимулирования труда.** Системы стимулирования труда разрабатываются с целью достижения ряда стратегических и операционных целей в организации. Они способствуют мотивации сотрудников, управлению их поведением и достижению следующих целей и задач:

**Цели.** Увеличение производительности: Одной из основных целей систем стимулирования является стимулирование сотрудников к повышению производительности и эффективности в работе. Это может включать в себя выполнение задач в более короткие сроки, увеличение объема продукции или услуг, а также снижение издержек, улучшение качества обслуживания клиентов: Системы стимулирования могут направлять усилия сотрудников на улучшение качества обслуживания клиентов. Клиентоориентированный подход может включать в себя более внимательное обслуживание, решение проблем клиентов и удовлетворение их потребностей, повышение удовлетворенности сотрудников: Системы стимулирования могут способствовать улучшению удовлетворенности сотрудников, что в свою очередь может снизить текучесть кадров и повысить лояльность к организации. привлечение и удержание талантливых сотрудников: Эффективные системы стимулирования могут служить привлекательным моментом для привлечения и удержания квалифицированных и талантливых сотрудников.

**Задачи.** Определение структуры вознаграждения: Одной из задач систем стимулирования является разработка структуры вознаграждения, включая определение заработной платы, премий, бонусов и иных вознаграждений. установление конкретных метрик и целей: Системы стимулирования помогают установить конкретные метрики и цели, которые сотрудники должны достигнуть для получения стимула, оценка и обратная связь: Оценка производительности и обратная связь являются важными задачами систем стимулирования. Это позволяет сотрудникам понимать, как они справляются с задачами и в чем нужно улучшение, адаптация к изменениям: Системы стимулирования должны быть гибкими и адаптироваться к изменениям внутри организации и на рынке.

Системы стимулирования труда играют важную роль в достижении бизнес-целей организации, мотивации сотрудников и создании сбалансированной и продуктивной рабочей среды.

**Методы стимулирования труда на предприятиях сферы услуг.** Системы стимулирования труда в сфере услуг включают разнообразные методы и инструменты, которые способствуют повышению мотивации, производительности и качества обслуживания клиентов. Вот некоторые из ключевых методов, которые могут быть применены:

**Финансовые поощрения.** Эффективное средство мотивации сотрудников, включая повышение заработной платы, бонусы, премии и доли в прибыли. Финансовые стимулы могут быть прямо связаны с достижением конкретных целей или результатов.

**Нематериальные мотиваторы.** Включают в себя признание и поощрение, профессиональное развитие, обучение, возможность карьерного роста, баланс между работой и личной жизнью, участие в решении важных вопросов и другие меры, не связанные с финансовым вознаграждением.

**Бонусные программы.** Создание программ, где сотрудники могут получать бонусы и привилегии за достижение определенных целей или результатов. Это может включать в себя премии за выдающуюся работу, привлечение новых клиентов и удержание существующих.

**Карьерное развитие.** Предоставление перспектив развития и карьерного роста сотрудникам может служить мощным мотиватором. Это может включать в себя обучение, тренинги, возможность получения дополнительных квалификаций и продвижение по служебной лестнице.

**Задачи и проекты с возможностью самореализации.** Предоставление сотрудникам возможности работать над задачами, которые соответствуют их интересам и навыкам, способствует повышению мотивации и креативности.

**Создание здоровой корпоративной культуры.** Стимулирование коллективного духа и сотрудничества, где каждый работник чувствует свою важность и вклад в достижение общих целей.

Использование сочетания этих методов и инструментов позволяет организациям в сфере услуг максимизировать мотивацию сотрудников, улучшить качество обслуживания клиентов и достичь операционных и стратегических целей.

### **Преимущества систем стимулирования труда в сфере услуг**

**Повышение мотивации.** Системы стимулирования способствуют повышению мотивации сотрудников, что может стимулировать их к более высокой производительности и преданности работе.

**Улучшение качества обслуживания.** Стимулирование сотрудников, ориентированных на клиента, способствует улучшению качества обслуживания, что важно в сфере услуг.

**Привлечение и удержание талантов.** Эффективные системы стимулирования могут сделать организацию более привлекательной для квалифицированных специалистов и помочь удерживать талантливых сотрудников.

**Улучшение клиентской удовлетворенности.** Мотивированные сотрудники, оказывающие качественное обслуживание, способствуют повышению удовлетворенности клиентов.

### **Недостатки систем стимулирования труда в сфере услуг**

Сложность оценки производительности: В сфере услуг оценка производительности сотрудников может быть сложной из-за нематериальной природы продукта.

Риск фокусировки на неправильных метриках: некорректные ключевые показатели производительности могут привести к нежелательным результатам.

Возможные конфликты интересов: некорректно спроектированные системы стимулирования могут привести к конфликтам интересов между сотрудниками и организацией.

Сезонность и изменчивость спроса: Системы стимулирования должны быть гибкими, чтобы учитывать сезонность и изменения спроса.

Субъективность: В оценке нематериальных мотиваторов, таких как признание и поощрение, может быть субъективный элемент.

### **Решение проблем**

**Прозрачность и обратная связь.** Системы стимулирования должны быть прозрачными, а обратная связь регулярной, чтобы устранить недоразумения и конфликты.

**Выбор правильных метрик.** Организации должны заботиться о выборе правильных метрик, которые соответствуют целям и ценностям.

**Индивидуальный подход.** Необходимо учитывать индивидуальные потребности и мотиваторы сотрудников, создавая гибкие системы.

**Анализ результатов:** Постоянный анализ и адаптация систем стимулирования помогут устранить проблемы и повысить их эффективность.

**Сбалансированный подход.** Системы стимулирования должны быть сбалансированными, включая как финансовые, так и нематериальные мотиваторы, чтобы учесть разнообразие потребностей сотрудников.

### **Примеры успешных практик**

**Walt Disney Company.** Компания Walt Disney известна своим выдающимся клиентским сервисом. Они внедрили систему стимулирования для своих работников, называемую "Магический круг обслуживания". Эта система включает в себя обучение, поощрения и вознаграждения для сотрудников, которые создают волшебное обслуживание клиентов. Это привело к тому, что Disney остается одним из лидеров в гостиничной и развлекательной индустрии.



**Ritz-Carlton.** Отельная сеть Ritz-Carlton славится своим выдающимся сервисом и гостеприимством. Они разработали систему стимулирования, называемую "Золотые правила Ritz-Carlton", которая включает в себя обучение и обязательства перед клиентами. Эта система привела к тому, что Ritz-Carlton стал одним из наиболее престижных брендов в индустрии гостеприимства.

**Nordstrom.** Розничная компания Nordstrom известна своим клиентоориентированным подходом. Они предоставляют сотрудникам свободу принимать решения в интересах клиента и внедряют систему стимулирования на основе клиентской удовлетворенности. Это привело к тому, что Nordstrom сохраняет лояльность клиентов и высокий уровень продаж.

Эти примеры подчеркивают важность систем стимулирования труда в сфере услуг и их способность способствовать успешному обслуживанию клиентов и укреплению позиций на рынке.

### **Заключение**

Разработка и эффективная реализация систем стимулирования труда на предприятиях сферы услуг играют ключевую роль в обеспечении успеха и конкурентоспособности в этой динамичной отрасли. В процессе анализа мы выявили, что системы стимулирования не просто дополнительный элемент управления персоналом, а неотъемлемая часть стратегии развития и достижения бизнес-целей.

Системы стимулирования труда способствуют повышению мотивации сотрудников, улучшению качества обслуживания клиентов, привлечению и удержанию талантов, а также созданию устойчивой корпоративной культуры, где каждый работник осознает свою важность и вклад в общий успех.

Однако разработка и внедрение эффективных систем стимулирования требуют грамотного анализа, учета специфики сферы услуг и постоянного контроля за результатами. Преодоление вызовов, таких как сложность оценки производительности и риск субъективности, требует усилий и инноваций.

Опыт успешных организаций свидетельствует о том, что эффективные системы стимулирования способны создать среду, где сотрудники мотивированы, клиенты довольны и бизнес процветает. В сфере услуг, где важнейшими

активами являются человеческие ресурсы и клиентские отношения, системы стимулирования труда становятся стратегической необходимостью.

Таким образом, разработка и применение систем стимулирования труда не только справедливо, но и обязательно для предприятий в сфере услуг. Это вложение в будущее, которое способно обеспечить долгосрочный успех, удовлетворенных сотрудников и лояльных клиентов, и поддержать рост и развитие бизнеса в условиях современного рынка.

### **Список источников:**

1. Лебедев, А.А. (2015). "Системы стимулирования труда персонала в сфере услуг." Экономика и управление, (7).
2. Иванова, Е.В. (2018). "Мотивация и стимулирование персонала в сфере услуг." Вестник Нижегородского университета им. Н.И. Лобачевского, (4), 33-37.
3. Морозов, В.А. (2017). "Особенности стимулирования труда персонала в сфере услуг." Управление персоналом, (6), 61-64.
4. Борисова, Е.В. (2016). "Системы мотивации и стимулирования персонала в сфере услуг." Экономика и социум, (2), 62-65.
5. Heskett, J.L., Jones, T.O., Loveman, G.W., Sasser Jr, W.E., & Schlesinger, L.A. (2008). "Putting the service-profit chain to work." Harvard Business Review, 86(7-8), 118-129. – This article explores the relationship between employee satisfaction, customer loyalty, and profitability in the service industry.
6. Armstrong, M. (2017). "Armstrong's Handbook of Reward Management Practice: Improving Performance through Reward." Kogan Page. – This book provides insights into reward and incentive systems and how they can be applied in various industries, including services.
7. Lawler, E.E. III, & O' Toole, J. (2006). "The New American Workplace." Palgrave Macmillan. – This book discusses various incentive systems and their role in modern workplaces, including those in the service industry.

## ОРГАНИЗАЦИЯ СКЛАДСКОЙ РАБОТЫ В КРУПНОМ СЕТЕВОМ СТРОИТЕЛЬНОМ МАГАЗИНЕ «ЛЕРУА МЕРЛЕН»

***Федоренко Дарья Дмитриевна***

*магистрант,  
кафедра управления в социальных  
и экономических системах, философия и история,  
Уральский государственный университет  
путей сообщения,  
РФ, г. Екатеринбург  
E-mail: [darya.fedorenko.12@mail.ru](mailto:darya.fedorenko.12@mail.ru)*

***Паршина Валентина Сергеевна***

*научный руководитель, д-р экон. наук,  
Уральский государственный университет  
путей сообщения,  
РФ, г. Екатеринбург*

## ORGANIZATION OF WAREHOUSE WORK IN A LARGE CHAIN CONSTRUCTION STORE "LEROY MERLIN"

***Darya Fedorenko***

*Undergraduate,  
Department of Management in Social  
and Economic Systems, Philosophy and History,  
Ural State University of Railway Engineering,  
Russia, Yekaterinburg*

***Valentina Parshina***

*Scientific Supervisor, Doctor of Economics,  
Ural State University of Railway Engineering,  
Russia, Yekaterinburg*

### АННОТАЦИЯ

В статье рассматривается организация складской системы. Исследуется складское хозяйство компании, состоящего из складского комплекса. Проводится и описывается характеристика современного склада. Разрабатываются решения по устранению выявленных проблем складской системы.

### ABSTRACT

The article discusses the organization of the warehouse system. The warehouse management of the company, consisting of a warehouse complex, is being investigated.

The characteristics of a modern warehouse are carried out and described. Solutions are being developed to eliminate the identified problems of the warehouse system.

**Ключевые слова:** склад, система, запасы, товар, автоматизация.

**Keywords:** warehouse, system, inventory, product, automation.

Традиционно склад – это место для хранения товаров, основной функцией которого является хранение товаров. Понятие «складская деятельность» относится к следующему набору функций количественное и качественное хранение; обновление запасов; учет запасов.

Современный склад – это более сложный бизнес, выполняющий множество функций, как традиционных, так и дополнительных.

Основными характеристиками современного склада являются:

1. Концентрация и хранение запасов, обеспечение бесперебойного производства материалов и удовлетворение потребительского спроса при различных колебаниях;
2. Консолидация товаров – это объединение товаров в более крупную смешанную партию, которая должна быть отправлена потребителям в торговом зале;
3. Сегментация товаров предполагает создание небольших партий, предназначенных для многих потребителей;
4. Управление ассортиментом – формирование продуктовой линейки в соответствии с рыночным спросом;
5. Сортировка партий сортировка партий товаров, полученных от поставщиков, и сортировка партий, отправленных потребителям;
6. Предоставление услуг:
  - маркировка, упаковка, упаковка и т.д.
  - страхование, подготовка товаросопроводительных документов, заключение договоров с перевозчиками;
  - аренда складских помещений, прием товара на временное хранение; транспортные услуги.

На данном этапе склады, построенные несколько десятилетий назад, зачастую не годятся для текущих нужд. В связи с этим особенно остро встает вопрос перепроектировки и повышения эффективности работы склада. Строить склад с нуля под текущие нужды возможно, но требует значительных финансовых вложений, тогда как попытка перепроектировки в текущих условиях и изменения процессов изнутри более сложный процесс.

Рассмотрим организацию складского хозяйства на примере ООО «Леруа Мерлен». ООО «Леруа Мерлен» специализирована на продаже строительных материалов. Организация имеет организационно-правовую форму – общество с ограниченной ответственностью. ООО «Леруа Мерлен» имеет несколько магазинов, которые обслуживает один склад.

Предметом исследования является складское хозяйство компании, которое состоит из основного складского комплекса площадью в 1500 м<sup>2</sup>, а также арендуемого складского помещения. Темпы роста материальных затрат на содержание арендуемого складского помещения за последние 3 года увеличились на 200,94% ( $3459200/1721500=200,94\%$ ), что практически в 2 раза больше, чем темпы роста затрат основного складского комплекса. Предложено решение о перепланировке основного складского комплекса с целью отказа от использования арендуемых площадей.

На складе компании все операции по приемке, хранению и отгрузке осуществляются вручную, за счет чего складу необходимо нанимать дополнительных сотрудников для более эффективной обработки, поступающей и отгружаемой товарной продукции.

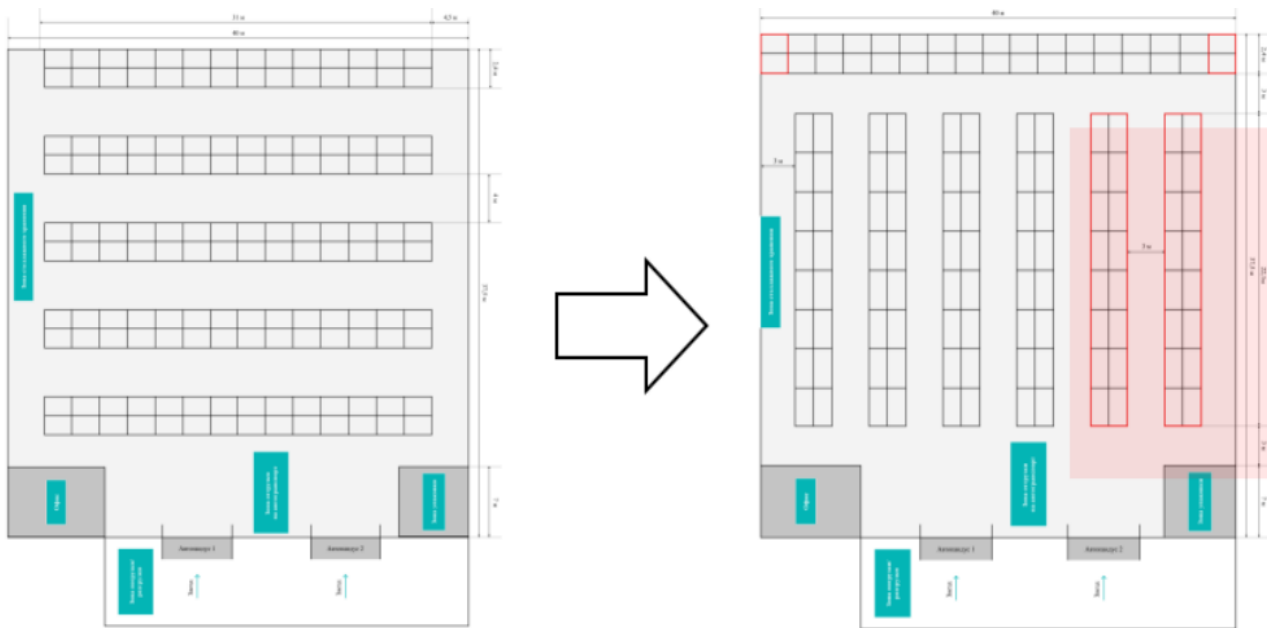
Исходя из проведенного анализа были выявлены основные проблемы и пути их решения. Первая проблема – нерациональное использование складских площадей, за счет чего компания расходует количество денежных средств на аренду и содержание дополнительного складского помещения. Вторая проблема связана с отсутствием автоматизации рутинных бизнес-процессов, что порождает волну ошибочных действий при учете товарной продукции на приемке и отгрузке.

Исходя из анализа документов, среди текущих проблем склада «Леруа Мерлен» можно обозначить следующие:

- Пересортица;
- Частые поломки техники;
- Низкая эффективность складской системы;
- Перегруженность зоны быстрой обработки;
- Дефицит кадров;
- Невысокая производительность центра обработки заказов;
- Нехватка паллетных мест высотного хранения
- Техническое состояние складских помещений и прилегающей территории;
- Недостаточно гибкая и эффективная организационная структура.

Данные проблемы, влияющие на эффективность работы всего отдела складской логистики, следует учитывать при разработке плана по их устранению. Выше в деятельности каждой компании может наступить такой момент, когда обнаружится узкое место, которое влияет на работу всей логистической цепи. Часто происходит так, что наиболее проблемным звеном становится именно склад. Проблемы возникают как во внутренней, так и во внешней его инфраструктуре.

На рисунке 1 предлагается схема перепланировки основного складского комплекса компании (первое предлагаемое мероприятие). За счет сокращения количества ячеек по длине и уменьшению ширины проездов, а также иному расположению стеллажных рядов, мы сможем добиться высвобождения складской площади под постройку двух дополнительных стеллажных секций и увеличить емкость склада на 336 паллето-мест.

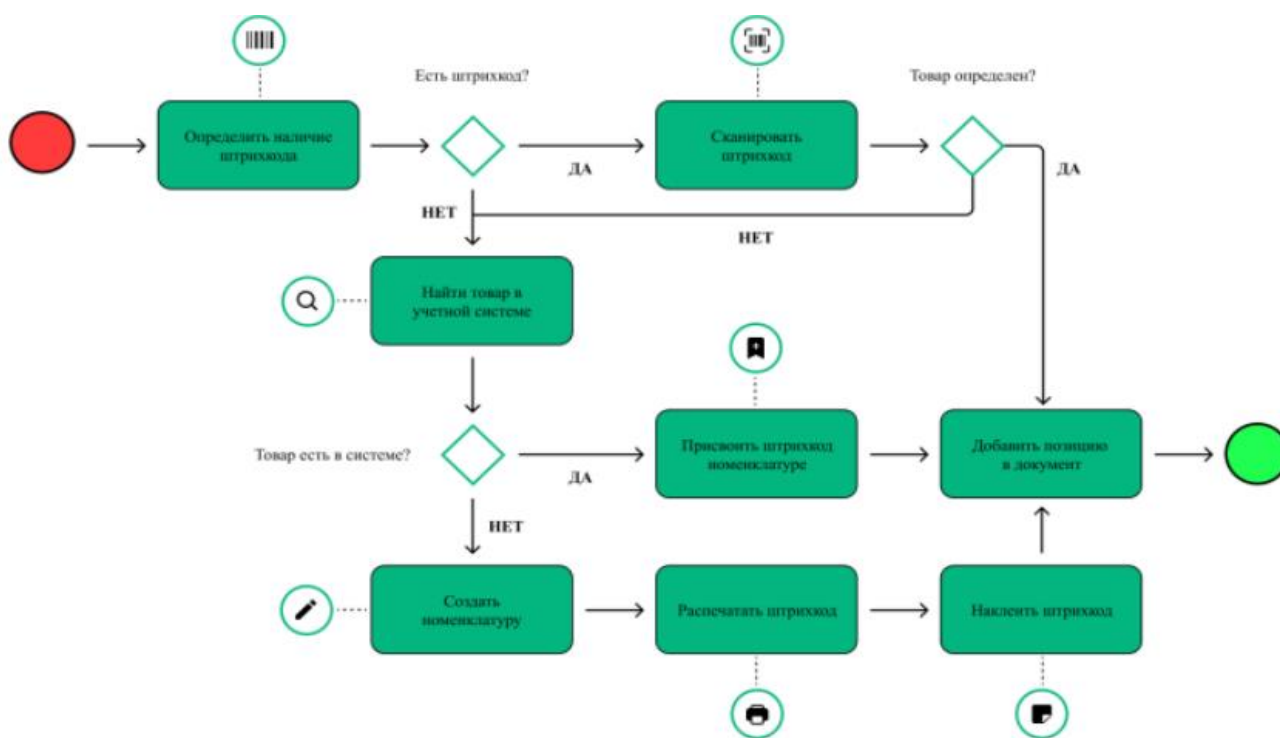


**Рисунок 1. Схема перепланировки основного складского комплекса компании «Леруа Мерлен»**

Данное мероприятие позволит отказаться от аренды дополнительного помещения и его содержания.

Вторым предлагаемым мероприятием является внедрение WMS-системы. За счет автоматизированных алгоритмов прогнозирования и планирования система самостоятельно будет определять ошибки и составлять задания персоналу на их устранения. На рисунке 2 представлен процесс приемки товарной продукции с помощью WMS-системы.

Посредством проведения сравнительного анализа, была выбрана конкретная WMS-система от компании 1С, исходя из соотношения цена-качество и легкой интеграции с другими продуктами компании. Капитальные затраты на приобретение софта и закупку оборудования для штрих-кодирования составляют 1741,55 тыс. руб.



**Рисунок 2. Процесс приемки товарной продукции с помощью WMS-системы**

Экономическим эффектом от внедрения системы является экономия на расходах на заработную плату и выплаты в страховые фонды двум кладовщикам и 1 оператору склада, так как скорость обработки заказа возрастает в 1,5-2 раза, и, как следствие, растет производительность труда. Годовая экономия на затратах составит 1874,88 тыс. руб./год ( $4785,43 - 2910,55 = 1874,88$ ), период окупаемости составляет меньше года.

### Список литературы:

1. Бабина О.И. Имитационная модель склада промышленного предприятия по производству бетона // Бизнес-информатика. 2019. № 1 (31). С. 41-50.
2. Берсенева В.А. Необходимость разработки оптимального графика работы касс в торговых сетях. Применение новейших технологий и нестандартных решений в повышении эффективности работы касс // Научный журнал КубГАУ – Scientific Journal of KubSAU. 2019. №63.
3. Бубнов С. Как выявить узкие места на складе и оптимизировать его работу // Отраслевые решения. – 2020. – С. 14-20.
4. Зайцев М.Г. Методы оптимизации управления для менеджеров: компьютерно-ориентированный подход: учеб.пособие. – М.: Дело, 2020. – 304 с.



5. Зайцев М.Г. Методы оптимизации управления и принятия решений: примеры, задачи, кейсы: учеб. Пособие / М.Г.Зайцев – М.: Дело, 2021. – 664 с.
6. Качанова Л.С. Модели системы массового обслуживания // Вестник ФГОУ ВО МГАУ 2019. №8-1.
7. Титаренко П.Ю. Процессы складской логистики на предприятии // Финансовая экономика. – 2022. – № 7. – С. 257 – 261.

## **ИННОВАЦИИ В СФЕРЕ ТРАНСПОРТНЫХ УСЛУГ**

***Цитцер Александра Дмитриевна***

*студент,  
кафедра Мировая экономика и логистика,  
Уральский Государственный Университет  
Путей Сообщения (УрГУПС),  
РФ, г. Екатеринбург  
E-mail: [citcera41@mail.ru](mailto:citcera41@mail.ru)*

***Ременьщикова Дарья Александровна***

*студент,  
кафедра Мировая экономика и логистика,  
Уральский Государственный Университет  
Путей Сообщения (УрГУПС),  
РФ, г. Екатеринбург*

***Паршукова Ксения Алексеевна***

*студент,  
кафедра Мировая экономика и логистика,  
Уральский Государственный Университет  
Путей Сообщения (УрГУПС),  
РФ, г. Екатеринбург*

***Усталова Арина Сергеевна***

*студент,  
кафедра Мировая экономика и логистика,  
Уральский Государственный Университет  
Путей Сообщения (УрГУПС),  
РФ, г. Екатеринбург*

***Гашкова Людмила Вячеславовна***

*научный руководитель, канд. экон. наук, доц.,  
Уральский Государственный Университет  
Путей Сообщения (УрГУПС),  
РФ, г. Екатеринбург*

## **INNOVATIONS IN THE FIELD OF TRANSPORT SERVICES**

***Alexandra Tsittser***

*Student,  
Department of International  
economy and logistics,  
Ural State University of Transport,  
Russia, Ekaterinburg*

***Darya Remenshchikova***

*Student,  
Department of International  
economy and logistics,  
Ural State University of Transport,  
Russia, Ekaterinburg*

***Ksenia Parshukova***

*Student,  
Department of International  
economy and logistics,  
Ural State University of Transport,  
Russia, Ekaterinburg*

***Arina Tired***

*Student,  
Department of International  
economy and logistics,  
Ural State University of Transport,  
Russia, Ekaterinburg*

***Lyudmila Gashkova***

*Scientific supervisor candidate of Sciences  
in Economics, associate professor,  
Ural State University of Transport,  
Russia, Ekaterinburg*

## **АННОТАЦИЯ**

В данной статье рассмотрены инновации в сфере транспортных услуг, которые становятся все более актуальными в условиях стремительного развития технологий. Затронуты также проблемы, с которыми сталкиваются инновации в транспортной отрасли, а также причины задержки грузов, которые в значительной мере влияют на эффективность и надежность транспортной логистики.

## **ABSTRACT**

This article discusses innovations in the field of transport services, which are becoming increasingly relevant in the context of rapid technological development. The problems faced by innovations in the transport industry, as well as the causes of cargo delays, which significantly affect the efficiency and reliability of transport logistics, are also touched upon.

**Ключевые слова:** инновации, транспорт, транспортные услуги.

**Keywords:** innovation, transport, transport services

Инновации в сфере транспортных услуг играют важную роль в современном мире, поскольку они улучшают эффективность, безопасность и удобство перемещения людей и грузов. Возникает вопрос, что же такое инновации? В узком смысле можно сказать, что инновации в сфере транспорта – это новшества, обновления процессов управления и регулирования транспортной сети, внедрение новых знаний и технологий в область транспорта в целях повышения эффективности его функционирования, производительности и минимизации затрат. А под инновациями в широком смысле подразумевается прибыльное (рентабельное) использование новшеств в виде новых технологий, видов продукции и услуг, организационно-технических и социально-экономических решений производственного, финансового, коммерческого, административного или иного характера. Инновационная деятельность организации направлена прежде всего на повышение конкурентоспособности выпускаемой продукции (услуг).

Инновации в сфере транспортных услуг бывают разные, мы расскажем о самых главных на данный момент.

**1. Беспилотные перевозки.** Они представляют собой транспортное средство, передвигающиеся без экипажа на борту при помощи специальной системы автономного управления. Такой транспорт может передвигаться по специально выделенным полосам по заранее устанавливаемым маршрутам, либо участвовать в общем движении, будучи оснащенный комплексом датчиков, камер, радаров, и принимающим решения бортовым компьютером. Примеры данного вида уже есть в этой сфере, как например дроны, а также грузовая техника от компании «КАМАЗ», которая летом 2023 года впервые выехала на трассу М-11 Санкт-Петербург – Москва, где стартовали коммерческие перевозки с использованием грузовиков в беспилотном режиме.

Какие плюсы есть у беспилотных поездов? Внедрение беспилотных поездов в железнодорожной индустрии обещает ряд значительных преимуществ:

- *безопасность* – автоматизация процесса управления поездом позволяет избежать ошибок, связанных с человеческим фактором. Беспилотные поезда способны определять препятствия, распознавать сигналы и соблюдать правила безопасности с высокой точностью.

- *скорость* – благодаря автоматическому управлению, беспилотные поезда могут двигаться с более высокой скоростью и точностью, сокращая время в пути и снижая задержки.

- *ресурсосбережение* – оптимизация расхода топлива и энергии, что приводит к снижению эксплуатационных расходов.

- *адаптивность* – беспилотные поезда могут адаптироваться к изменениям в расписании и спросе пассажиров, обеспечивая более гибкую и удобную транспортную систему, работая круглосуточно без необходимости перерывов на отдых и смену экипажа.

- *экологичность* – использование беспилотных поездов способствует снижению выбросов загрязняющих веществ в атмосферу, так как они могут оптимизировать расход топлива и энергии.

Беспилотные поезда представляют собой новую эру в железнодорожной индустрии, которая обещает революционизировать способ перевозки пассажиров и грузов.

Но есть и минусы в этом транспорте. Внедрение беспилотных поездов требует серьезных инвестиций и тщательного тестирования, чтобы гарантировать их безопасность и надежность. тестирования, чтобы гарантировать их безопасность и надежность.



*Рисунок 1. Пример беспилотных систем*

**2. Цифровые технологии и автоматизация.** В 2023 году российские логистические компании все больше прибегают к цифровым технологиям и автоматизации процессов. Это включает использование систем управления транспортными потоками (TMS), сенсоров Интернета вещей (IoT) для мониторинга грузов и автоматической обработки данных. Цифровые инновации позволяют улучшить прогнозирование, оптимизировать маршруты, повысить прозрачность и сократить время доставки. Они также способствуют снижению рисков и повышению безопасности грузоперевозок. В ряде мировых логистических хабов уже реализована концепция «умного» порта (№ 14). Главная задача – увеличение пропускной способности порта за счет сквозной автоматизации процессов, интеграции портовых услуг, информационных потоков и документации.



*Рисунок 2. Концепция TMS-систем*

**3. Высокоскоростные наземные перевозки.** В последние годы Россия активно вкладывает средства в модернизацию и развитие железнодорожной инфраструктуры, например это скоростные поезда ведь это одна из самых значительных технических инноваций в железнодорожном транспорте. Они позволяют достичь высоких скоростей и сократить время перевозки пассажиров. Например, поезд серии «1 Сапсан». Они курсируют между Москвой и Питером, с недавних пор – ходят до Нижнего Новгорода. Своё гордое название, этот поезд полностью оправдывает: он способен разогнаться до 300 км/ч. Но в России его скорость ограничена до 250 км/ч, что тоже весьма солидный показатель. 30 июля 2009 года

«Сапсан» совершил первую полную демонстрационную поездку из Москвы в Санкт-Петербург.



*Рисунок 3. Вид скоростного поезда «САПСАН»*

**4. Бесконтактная оплата в транспорте и электронные билеты.** NFC позволяет использовать современные смартфоны и смарт-часы вместо банковских карт и карт лояльности. В нашей стране впервые появилась бесконтактная оплата в 2008 году, но большую популярность она обрела в период пандемии.

**5. Отслеживание товара (tracking).** Это процесс наблюдения и контроля за движением товара от отправителя к получателю. Он осуществляется путем присвоения товару уникального номера, который называется трек-кодом, почтовым идентификатором или номером отслеживания. Трек-код – это комбинация латинских букв и цифр, которая помогает покупателю отследить все перемещения своего заказа на каждом этапе доставки. Примером данного топа является «Почта России», отслеживание товара по трек-номеру появилось относительно недавно, что упрощает жизнь получателям своих товаров.



*Рисунок 4. Пример определения трек-номера*

Таким образом, авторами были рассмотрены инновационные подходы развития логистики. В 2023 году в России можно было наблюдать важные изменения в части грузоперевозок всеми видами транспорта. Эти инновации создают новые возможности для эффективного и устойчивого развития логистической отрасли в России. Однако реализация этих новых путей грузоперевозок также требует преодоления вызовов и взаимодействия разных стейкхолдеров для успешной реализации инноваций в логистике.

### **Список литературы:**

1. Бабкин, В.Ф. Электронная коммерция и новые организационные формы компаний / В.Ф. Бабкин // Менеджмент в России и за рубежом. 2000. No1.
2. Введение в инноватику: учеб. пособие / А.Н. Асаул, В.В. Асаул, Н.А. Асаул, Р.А. Фалтинский; под ред. засл. деятеля науки РФ А.Н. Асаула. СПб.: АНО «ИПЭВ», 2010.
3. Гончарова, Н.А. Инновационный аутсорсинг в малом и среднем бизнесе/ Н.А. Гончарова // Экономическое возрождение России. 2010. No4(26).
4. Инновационный транспортно-логистический проект «ВСМ Екатеринбург – Челябинск»: агломерационные риски и эффекты: Журнал «Инновационный транспорт», выпуск № 4 (26) – 2017
5. Онлайн сервис iSales расширяет функционал: Научно-технический журнал «Инновации транспорта», выпуск № 2 (28) – 2017.



**СЕКЦИЯ**  
**«РЕКЛАМА И PR»**

**ВЛИЯНИЕ РЕКЛАМЫ НА ПОКУПАТЕЛЬСКОЕ ПОВЕДЕНИЕ:  
СОСТОЯНИЕ, ПРОБЛЕМЫ, НАПРАВЛЕНИЯ  
СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ (НА ПРИМЕРЕ РАДИОРЕКЛАМЫ)**

*Перемыкина Анастасия Сергеевна*  
студент,  
кафедра маркетинга, рекламы  
и связей с общественностью,  
Новосибирский государственный  
университет экономики и управления,  
РФ, г. Новосибирск  
E-mail: [peremykina.a@list.ru](mailto:peremykina.a@list.ru)

*Шадрина Любовь Юрьевна*  
научный руководитель, канд. соц. наук, доц.,  
Новосибирский государственный  
университет экономики и управления,  
РФ, г. Новосибирск

**THE IMPACT OF ADVERTISING ON CONSUMER BEHAVIOR:  
STATUS, PROBLEMS, AREAS OF IMPROVEMENT  
(USING THE EXAMPLE OF RADIO ADVERTISING)**

*Anastasia Peremykina*  
Student,  
Department of Marketing,  
Advertising and Public Relations,  
Novosibirsk State University  
of Economics and Management,  
Russia, Novosibirsk

*Lyubov Shadrina*  
Scientific supervisor,  
Candidate of Social Sciences, Assoc,  
Novosibirsk State University  
of Economics and Management,  
Russia, Novosibirsk

## АННОТАЦИЯ

В статье проводится исследование для определения влияния радиорекламы на покупательское поведение и выявления возможных проблем, которые могут препятствовать улучшению воздействия рекламы на потребителей. В рамках исследования анализируются данные об осведомленности потребителей радиорекламы магазина, ее запоминаемости, факторах воздействия и проблемах эффективности. На основе полученных результатов предлагаются рекомендации по улучшению качества воздействия радиорекламы на покупательское поведение.

## ABSTRACT

The article conducts a study to determine the impact of radio advertising on consumer behavior and identify possible problems that may hinder the improvement of the impact of advertising on consumers. The study analyzes data on consumer awareness of the store's radio advertising, its memorability, impact factors and efficiency problems. Based on the results obtained, recommendations are proposed to improve the quality of the impact of radio advertising on consumer behavior.

**Ключевые слова:** реклама, покупательское поведение, состояние, проблемы, совершенствование, радиореклама, маркетинг.

**Keywords:** advertising, purchasing behavior, condition, problems, problems, improvement, radio advertising, marketing.

В современном мире, где конкуренция между производителями и продавцами товаров и услуг постоянно растет, реклама играет ключевую роль в привлечении внимания потребителей и формировании их покупательского поведения. Радиореклама остается одним из наиболее популярных и эффективных способов продвижения товаров и услуг, которая способна охватить широкую аудиторию и воздействовать на покупательское поведение.

Актуальность исследования обусловлена тем, что покупательское поведение является одним из важных показателей успеха и эффективности деятельности компании. Радиореклама может быть очень эффективной в плане

воздействия на покупательское поведение благодаря своему прямому контакту с аудиторией. Она может быть услышана в любое время и в любом месте, что позволяет предприятиям достичь широкой аудитории.

Исследование влияния радиорекламы на покупательское поведение может помочь предприятиям определить наиболее эффективные способы продвижения своих товаров и услуг, а также улучшить качество рекламных сообщений. Это, в свою очередь, может привести к увеличению продаж и повышению конкурентоспособности на рынке.

Радиореклама является важным инструментом для продвижения товаров и услуг. Она доступна для широкой аудитории и может воздействовать на поведение потребителей.

Как отмечает Дорохова Ю.В.: «Поведение потребителей – серия взаимосвязанных социальных актов, осуществляемых индивидом в рыночной среде. Включает осознание человеком собственных потребностей и интересов, поиск информации о товаре и услуге, оценку вариантов, покупку, собственное потребление, постпокупочную оценку альтернатив» [2, с. 50].

Реклама может оказывать как положительное, так и отрицательное воздействие на поведение потребителей. С одной стороны, она может стимулировать спрос на товары и услуги, информировать потребителей о новых продуктах и улучшать их знания о брендах. С другой стороны, реклама может создавать нереалистичные ожидания у потребителей, способствовать избыточному потреблению и вызывать негативные эмоции, такие как стресс и беспокойство.

В статье Семенова Е.А. о рекламе на радио говорится следующее: «Реклама на радио – это интенсивный рычаг продвижения товаров и услуг потенциальным потребителям, воздействующий на их эмоциональную и экономическую составляющую с помощью потока информации, что способствует улучшению качества производства и увеличению дохода у заказчика. Действительно, смысл в рекламе имеется только в том случае, если затраты на нее окупаются за счет увеличения прибыли. Следовательно, сотрудничество между радио и заказчиком будет

длительным, плодотворным, прибыльным и эффективным, создавая положительный эффект при взаимодействии» [4, с. 84].

Радиореклама оказывает значительное влияние на потребителей. Она может привлечь внимание слушателей к определенному товару или услуге, создать интерес к продукту и стимулировать покупку. Радиореклама также может помочь компаниям увеличить свою узнаваемость и лояльность среди аудитории. Кроме того, радиореклама может быть более доступной и менее навязчивой, чем другие виды рекламы, что делает ее более привлекательной для потребителей.

Саранцева А.С. считает, что: «Радиореклама предполагает использование радиосети для передачи и слухового восприятия рекламной информации, т.е. это звуковая реклама. Она в большей степени воздействует на чувства, чем на разум, так как ее воспринимают в качестве фона к обычным повседневным занятиям. Многие радиостанции передают только музыку и новости, а между ними – рекламу. Человек может ее как бы и не слышать, но тем не менее где-то на четвертый пятый раз название фирмы и ее данные западают в память. Эффективная радиореклама должна пробиться сквозь завесу других радио объявлений и дойти до сознания слушателя» [3, с. 1974].

Так, под влияние радиорекламы попадает потребитель, который воспринимает рекламу как повествующий рассказ об устройстве общества, взаимоотношениях между людьми, которые живут своими принципами, традициями, ощущениями и имеют разные социальные роли. Воздействие радиорекламы на потребителя происходит в первую очередь при воздействии на его психологическую составляющую, когда происходит процесс переработки полученной информации из рекламного ролика – в мыслях, эмоциях, в принятии решения, поведенческих мотивах покупателя, в памяти.

Исследовать влияние радиорекламы важно для того, чтобы определить наиболее эффективные методы продвижения и улучшить качество рекламных кампаний. Это может привести к увеличению продаж и улучшению конкурентоспособности компании на рынке. В целом, влияние рекламы на поведение

потребителей зависит от многих факторов, таких как качество рекламы, ее содержание и контекст, в котором она появляется.

Как отмечает Девочкина Е.Ф.: «Одним из самых популярных социологических методов является опрос. Используя метод опроса, можно оценить воздействие рекламного средства на покупателей и установить, какие элементы его оформления привлекают к себе наибольшее внимание и лучше запоминаются» [1, с. 114].

В работе было проведено маркетинговое исследование влияния радиорекламы магазина «Мегамарт» на покупательское поведение, где изучены мнения респондентов о проблемах, факторах, влияющих на восприятие и способов повышения эффективности рекламы.

Так, в рамках исследования использовался метод анкетного опроса респондентов, нацеленный на получение достоверной информации о радиорекламе магазина «Мегамарт», которая транслировалась в городе Екатеринбурге по радио «Русское радио». С помощью разработанной анкеты получится собрать наиболее приближенную к реальности картину о состоянии и проблемах радиорекламы.

В ходе исследования был определен следующий круг задач:

- изучить отношение респондентов к радиорекламе;
- изучить факторы, влияющие на отношение респондентов к радиорекламе;
- на основе изучения отношения респондентов к социальной рекламе, выявить проблемы, которые будут решены в ходе эмпирического исследования;
- разработка рекомендаций для устранения проблемы на основе проведенного исследования.

В рамках цели и задач исследования были разработаны гипотезы основания и следствия, которые стали важным этапом в изучении поставленной темы.

Гипотеза-основание: у выбранной в качестве предмета исследования радиорекламы существует ряд недостатков, связанных непосредственно именно с жанром такой рекламы. Схожесть с другими рекламами на радио и снижает ее эффективность. Кроме того, отсутствие визуального компонента напрямую влияет на восприятие информации с ее дальнейшим воспроизведением.

Гипотезы-следствия:

1. Формат радиорекламы обладает низким уровнем доверия из-за чрезмерного использования однотипных шаблонов при составлении реклам.

2. Важную роль в восприятии радиорекламы играет ее тип. Возможно увеличение эффективности рекламы путем смены типа.

Объектом исследования является реклама магазина «Мегамарт», размещенная на радио «Русское радио».

Предметом исследования является отношение респондентов к рекламе на радио «Русское радио» магазина «Мегамарт» в городе Екатеринбург, факторы, проблемы, влияние рекламы на покупательское поведение и пути увеличения эффективности радиорекламы.

Полученные данные дадут основание для подтверждения или опровержения выдвинутых гипотез и проблем. Опрос состоял из 25 вопросов, на которые ответили 30 жителей Екатеринбурга возрастом от 20 до 55 лет.

Для начала оценивалась доступность радиорекламы магазина «Мегамарт». По полученным данным, большинство респондентов слышали об этой рекламе – это 72,7% опрошенных. Не слышали о ней – 18,2%. Так, можно предположить, что респонденты смогут дать полные, достоверные ответы и поделиться своим мнением в дальнейшем опросе.

Далее респондентам был задан вопрос: «Как часто Вы слышали данную рекламу по радио?». Большинство опрошенных слышали ее несколько раз в неделю. Однако, большое количество респондентов ответили, что слышали всего несколько раз в месяц, а некоторые и вовсе не смогли ответить на заданный вопрос. Поэтому, можно сделать вывод, что у данной радиорекламы есть какие-то проблемы, которые постараемся раскрыть в дальнейшем анализе результатов опроса.

После этого, необходимо изучить степень доверия респондентов данной радиорекламе. Полностью доверяют радиорекламе магазина «Мегамарт» – 57,1% опрошенных. Важно, что 28,6% респондентов отметили то, что они относятся с осторожностью к данной рекламе магазина и 14,3% совсем не доверяют. Эти

результаты могут быть связаны с тем, что, скорее всего, респонденты столкнулись с непониманием данной рекламы или их что-то отталкивает в ней.

Далее респондентам был предложен вопрос касемо эмоций, которые вызывает реклама магазина «Мегамарт». Многие ответили, что она вызывает удовлетворение, любопытство и интерес. Это говорит о том, что данная реклама вызывает положительные эмоции у потребителей. Однако, были и те, кто не испытал никаких эмоций. Данные ответы говорят, что реклама смогла достучаться не до всех потребителей и есть некие проблемы влияния на чувства и эмоции потребителей.

Очень важным является определение способности рассматриваемой рекламы привлечь внимание потребителя. Так, 66,7% опрошенных считают, что данная реклама способна привлечь внимание потребителя, 11,1% ответили «Возможно» и 22,2% «Нет». Это говорит о том, что реклама движется в правильном направлении, однако проблемы с привлечением внимания потребителей тоже есть.

Также важность понимать готовы ли респонденты рассказать о данной рекламе своим знакомым. 75% респондентов отметили, что готовы рассказать о данной рекламе своим знакомым, мы можем сделать вывод о том, что в целом эффективность влияния на потребителя у рекламы неплохая. Большинство респондентов заинтересовала эта реклама и они хотели бы поделиться ею.

Далее выявляется степень осведомленности респондентов и первым делом узнать, где они слышали данную радиорекламу. Так, большинство респондентов написали, что услышали рекламу магазина «Мегамарт» в автомобиле или же в торговом центре. Поэтому, мы делаем вывод о том, что именно данные места трансляции сообщения выгодны для нашего продукта изучения.

Осведомленность рекламируемым товаром тоже является важным элементом. Поэтому респондентам было предложено ответить на вопрос, касаемый запоминаемости рекламируемого товара. Большинство респондентов – 60% знают, что именно рекламирует магазин «Мегамарт» в своей рекламе на радио. Однако остальные ответы говорят о том, что у респондентов есть непонимание рекламируемого продукта, из чего следует, что проблема со степенью понимания рекламы присутствует.

Чтобы выявить проблемы рассматриваемой рекламы, респондентам был задан вопрос: «Понятна ли Вам речь диктора в радиорекламе магазина «Мега-март?»». Многие отметили, что речь диктора им понятна и 42,9% респондентов отметили, что часть из озвученной информации не явна, но суть рекламы понятна. Нет ни одного ответа о том, что озвученная информация и суть не понятны вообще. Это значит, что проблема понятность речи диктора почти отсутствует.

Затем важно выявить мнение респондентов о связности компонентов рекламы и ее гармоничности. Так 71,4% респондентов отметили, что, компоненты связаны, ничего не выбивается из общего настроения и 28,6% ответили, что есть один/несколько компонентов, не соответствующих настрою рекламы. Это может быть связано с тем, что у некоторых респондентов есть непонимание рекламы и из-за этого вытекают и компоненты, отталкивающие их.

Дальше у респондентов спрашивалось об элементах, которые отталкивают их восприятие рекламы. По результатам стало видно, что 61,1% не считают, что в данной рекламе есть отталкивающие элементы. Так как большинство опрошенных не видит явных проблем в связности элементов рекламы, мы можем говорить о том, что реклама воспринимается потребителями хорошо. Однако, 17,1% респондентов отметили, что у данной рекламы скучный формат, 12,3% отметили, что песня на фоне их отталкивает от прослушивания и 9,5% отметили, что отталкивает речь диктора. Это наводит нас на мысль, что основные проблемы связаны с вышесказанными проблемами.

Респондентам дали возможность высказать свое мнение по поводу факторов, препятствующих пониманию, смысла рекламы. Согласно полученным данным, 44,4% респондентов считают, что факторами, препятствующими пониманию являются время прослушивания рекламы и 32,2% подача диктора, 22,2% считают, что реклама сложна для понимания и 11,1% не слышали данную рекламу. Так, мы выяснили главные факторы, мешающие пониманию рекламы магазина «Мега-март».

Важным вопросом является выявление заинтересованности в формате радиорекламы. Так, 37,5% отметило, что данный формат рекламы интересен и



столько же, что не интересен, 25% воздержалось от точного ответа. Эти данные в очередной раз подтверждают, что формат рекламы магазина «Мегамарт» необходимо поменять.

Дальше респонденты отвечали на вопрос о причинах надоедания рекламы на радио. По 60% респондентов отметили, что причинами надоедания радиорекламы могут стать затянутость и перегруженность сообщения. 50% респондентов отметили, что причиной может стать и однотипность рекламы, 20% сказали о невнятной речи диктора. Как мы видим, проблемы одни и те же.

Следующий вопрос посвящен выявлению навязчивости рекламы. Большинство респондентов не считают, что реклама на радио является навязчивой.

Также респондентам был задан вопрос: «Что было бы Вам интересно услышать в радиорекламе?». Многие респондентов ответили, что им было бы интересно услышать шутки, интересные и выгодные предложения, новую информацию о продукции.

Затем необходимо было узнать мнение респондентов о методах продвижения радиорекламы магазина «Мегамарт». Так, 70% респондентов отметило, что веселая песенка стала бы хорошим продвижением для радиорекламы магазина. 40% предложило о привлечении знаменитостей в рекламу, 30% высказались о смене формата рекламы и 10% считают, что трансляция рекламы в прайм-тайм поможет в продвижении рекламы. Возможно, это связано с тем, что формат сообщения данной рекламы слишком скучный, и чтобы как-то привлечь внимание потребителей им стоит поработать над его сменой.

Далее вопрос касался мнения респондентов на счет улучшения формата и подачи радиорекламы магазина «Мегамарт». Как и предполагалось, большинство опрошенных высказали свое мнение о смене формата и подачи рекламы (64,3%).

Согласно ответам респондентов, можно сделать вывод о том, что гипотеза-основание оказалась верной, согласно полученным от респондентов данным, схожесть с другими рекламами на радио и снижает ее эффективность.

Важную роль в восприятии радиорекламы играет ее тип. Возможно увеличение эффективности рекламы путем смены типа.

Первая гипотеза-следствие оказалась верной, т.к. большинство респондентов в вопросах о формате рекламного сообщения говорили о его смене. Вторая гипотеза-следствие оказалась верной, так как подавляющее большинство респондентов считают, что важную роль в восприятии радиорекламы играет ее тип.

Так, с помощью анкетного опроса и обработки данных, мы оценили то, насколько подтвердилась предполагаемая нами проблема доверия, непонимания главного посыла, осведомленности потребителей о радиорекламе, выявили причины, также получили рекомендации по решению данной ситуации.

Для повышения эффективности влияния радиорекламы магазина «Мега-март», учитывая полученные результаты нашего исследования, мы можем выделить следующие рекомендации по устранению проблем:

1. Так как основная проблема связана с форматом и подачей радиорекламы, которые нужно пересмотреть.

Например, можно попробовать сделать сообщение с непривычной для радио динамикой с участием известного актера. По сценарию минимум предметной информации (текущие акции, адрес, телефон и т.п.), все внимание на имиджевый текст.

Поменять обычную фоновую музыку на полноценное радио с названием распродажи – Радио Безумные дни. Создаем программы как на радио (пробки, новости, гороскоп, погода), но всю информацию посвящаем акционным товарам.

2. В соответствии со второй проблемой, связанной с дизайном продукции, необходимо их пересмотреть. Данная проблема не является настолько выраженной, как отсутствие рекламы, но она также вызвала противоречия у респондентов. Одним она нравится и многие считают ее запоминающейся, однако процент этих респондентов далек от 100. В идеале же, одной из важнейших целей бренда должна быть максимально, насколько это возможно, высокая привлекательность для респондентов. И это можно достичь небольшим ребрендингом: изменение цветовой гаммы, отражение в дизайне главные качества бренда – польза для здоровья, упростить визуально воспринимаемую информацию, чтобы выделиться на фоне другой продукции.

3. В соответствии со следующей проблемой, связанной с временем выхода в эфир рекламного сообщения, нужно выпускать его вечером и утром. Для радиостанций можно выделить два временных отрезка, во время которых аудитория радиослушателей максимальна – это периоды с 9.00 до 11.00 и с 16.00 до 18.00. Это так же связано с регламентом рабочего дня. Указанное время – самое удачное для прослушивания радиорекламы.

### **Список литературы:**

1. Девочкина Е.Ф. Методы определения эффективности рекламы // Актуальные вопросы экономических наук. – 2012. – №25-1. – С. 111-115.
2. Дорохова Ю.В. Исследовательские подходы к потребительскому поведению в системе социально-экономических отношений // Среднерусский вестник общественных наук. – 2010. – №4. – С. 50-56.
3. Саранцева А.С. Реклама на радио как средство коммуникации с целевой аудиторией // Экономика и социум. – 2017. – №12. – С. 1974-1976.
4. Семенова Е.А. Процесс воздействия и восприятия радиорекламы // Саратовская области – 80 лет: история, опыт развития, перспективы роста. – 2016. – С. 84-85.

# EVENT-МАРКЕТИНГ КАК ЭФФЕКТИВНЫЙ ИНСТРУМЕНТ ПРОДВИЖЕНИЯ ТУРОПЕРАТОРСКИХ КОМПАНИЙ

*Умуниц Анна Мурадовна*

*студент 3 курса,*

*специальность «Цифровые коммуникации и маркетинг»,*

*Новосибирский государственный университет*

*экономики и управления «НИИХ»,*

*РФ, г. Новосибирск*

*E-mail: [umunts@yandex.ru](mailto:umunts@yandex.ru)*

## АННОТАЦИЯ

В научно-исследовательской статье подробно рассматривается теоретическая, а также практическая значимость event-маркетинга как эффективного инструмента в области продвижения туроператорских компаний.

Отмечены основные event-тенденции сезона 2023-2024 г. в индустрии туризма. Отражено мнение авторов, работающих над данной тематикой, включая экспертов отдела маркетинга и турпродукта ведущих туроператорских компаний.

**Ключевые слова:** event, event-маркетинг, мероприятия, продвижение, рекламная деятельность, Интернет, презентации, офлайн-коммуникации, индустрия туризма, туристический бизнес, туроператор, экспертность.

Актуальность научно-исследовательской статьи обусловлена тем, что одним из важнейших PR-мероприятий в любой сфере, в особенности в туризме, является event-маркетинг [1].

Использование event-маркетинга позволяет туристическим компаниям создавать уникальные и запоминающиеся впечатления, а также привлекать целевую аудиторию [15].

События и мероприятия прочно вошли в жизнь практически каждого человека. С каждым годом мероприятия становятся более масштабными и впечатляющими. Это связано с тем, что в мире происходит обновление, трансформация. Улучшаются многие технические и технологические процессы, которые

обеспечивают высокую оснащённость мероприятия благодаря различным сцэффектов и 3D-конструкций [2].

В современном мире выделяют отдельное большое направление, которое обеспечивает организацию и проведение праздников. Называется данное направление – event, в переводе с английского – «событие» [14].

Маркетологи не стоят на месте, их можно назвать чуть ли не людьми будущего, и данное высказывание будет вполне уместным. Ведь маркетологи должны находить и даже внедрять «тренды» до их всеобщего распространения. Или заходить в нишу первыми, именно данные преимущества позволяют маркетологам компаний оставаться самыми впечатляющими и востребованными на рынке. «Быть как все» стало уже давно неинтересным, люди всё чаще ищут изюминки. А также выходы на новые платформы, возможности [8].

Поэтому, как только на территории России появились первые упоминания об event-деятельности, передовые маркетологи тут же стали использовать данные инструменты в своей работе. И, конечно же, оказались правы [9].

Немного истории: события и мероприятия были всегда интересны людям. Они объединяют людей, укрепляют построенные взаимосвязи [11].

«Event-маркетинг» как направление появился вследствие высокого уровня насыщенности рынка рекламы и, чаще всего, рассматривается как элемент продвижения продукции, услуг компаний. Это определенный набор услуг по организации специальных мероприятий, позволяющий донести до потребителя информацию о ценности, сущности продвигаемого товара или услуги, утверждает автор Шарафаненко Н.В. [15].

Таким образом, событийный маркетинг рассматривается сразу в двух контекстах [3]:

1) как вид интегрированных маркетинговых коммуникаций, представляющий собой комплекс мероприятий, направленных на продвижение бренда в маркетинговой среде посредством организации специальных событий;

2) как сфера услуг по организации специальных мероприятий [4].

Соответственно, событийный маркетинг воспринимается и как бизнес, и как инструмент маркетинговых коммуникаций.

В туроперейтинге и туристическом бизнесе в целом всё достаточно едино. Сфера достаточно узко специализирована и налажена. Так как в текущих реалиях, различных социально-экономических положениях, весь мир и индустрия туризма переживает не самые лучшие времена. Многие компании были вынуждены уйти с рынка, остались только самые сильнейшие. Турпоток даже самых популярных и лидирующих компаний сократился по сравнению, например, с 2019 годом. Сейчас всё только продолжает восстанавливаться. Многие направления по-прежнему менее недоступны для российских туристов, так как требования на въезд в страны ограничен по разному ряду причин. Получать визы стало также сложнее. Отметим, что данная информация включена в доклад с целью обозначить текущие положение индустрии. Это крайне важно для того, чтобы ориентироваться в практической прострации, проводить актуальное исследование и формулировать обоснованные выводы.

При раскрытии профиля туроперейтинг, конечно же, хочется затронуть сферу туристического бизнеса в целом. Так как туроперейтинг входит в туристический бизнес. Туристические агентства, в свою очередь, тоже являются участниками рынка, ведь они сотрудничают с туроператорами в рамках агентских договоров. Туроператоры, туристические агентства, принимающие стороны, разные поставщики туристических и дополнительных услуг – это участники рынка туриндустрии. Что подтверждает единство отрасли. Event-маркетинг укрепляет данное единство, так чаще всего, заказчики ориентируются на определённую достаточно большую группу людей. На event-мероприятиях практически всегда заводятся новые знакомства, встречаются деловые или немного неформальные встречи. Люди коммуницируют, выстраивают эффективные взаимоотношения и расширяют свой кругозор. Деловые связи очень ценятся. Ситуации и проблемы в профессиональной сфере происходят самые разные. Многие из них нам не подвластны. Но ведь очень здорово, когда есть к кому обратиться за дополнительной помощью, консультацией [12].

Поэтому одной из основных функций event-маркетинга в туризме является взаимодействие. Как с партнёрами, коллегами, так и с туристами.

С целью взаимодействия с коллегами и партнёрами, получения новой информации, которая позволит улучшить продажи и стимулировать новые продажи туристических услуг – в туризме часто проходят такие мероприятия, как семинары, вебинары, обучения. Часто они сопровождаются бизнес-завтраком, бранчем, гала-ужином или зажигательной фееричной программой. Всё это и есть event-маркетинг, который в таком увлекательном формате, способствует продвижению туроператорских компаний-организаторов.

Рассмотрим семинары более подробно, так как данное event-мероприятие является самым популярным в туризме. А остальные мероприятия индустрии, как правило, имеют элементы, присущие семинарской деятельности [13].

Семинары в области туризма имеют большое значение и являются важным инструментом для профессионального развития в данной сфере. Они предоставляют участникам возможность обмена опытом, обучения новым навыкам и получения актуальных знаний о туристической индустрии в целом. Способствуют продвижению бренда компании, а также её туристических услуг (турпродуктов) [8].

### **Список литературы:**

1. Абаев А.Л. Маркетинг в отраслях и сферах деятельности: Учебник для бакалавров, 3-е изд., перераб./ Абаев А.Л., Алексунин В.А., Гуриева М.Т. Под ред. Абаева А.Л., Алексунина В.А. – М.: Дашков и К, 2021.- 433 с.
2. Атаева Т.А. Событийный маркетинг как инструмент продвижения товара и создания его имиджа / Т.А. Атаева // Теория и практика общественного развития. – 2018. – №9 – С.84-86.
3. Баланова Александра Петровна К ВОПРОСУ ОБ ОСОБЕННОСТЯХ СОБЫТИЙНОГО ТУРИЗМА В РОССИИ // Гуманитарные, социально-экономические и общественные науки. 2022. №12. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/k-voprosu-ob-osobennostyah-sobytiynogo-turizma-v-rossii> (дата обращения: 04.11.2023).
4. Барышев, А.В. Интернет для b-2-b-маркетинга: новый канал сбыта и эффективное средство коммуникаций [Текст] / А.В Барышев // Индустриальный и b2b маркетинг. – 2018. – № 3. – С.60-67.

5. «Глобус-Тур» официальный сайт [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://globus-tour.ru/> (Дата обращения: 10.11.2023)
6. Исследование рынка Travel SMM – 2020: советы по продвижению туроператоров в социальных сетях [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://travel-marketing.ru/blog/tpost/5mvk9pv2p1-issledovanie-rinka-travel-smm-2020-sovet/> (Дата обращения: 15.11.2023).
7. Климова Т.Б., Вишневская Е.В. Событийный маркетинг: новый вектор развития территорий / Т.Б. Климова, Е.В. Вишневская // Научный результат. Серия «Технологии бизнеса и сервиса». – 2018. – №2. – С.80-84.
8. Комарова А.А. EVENT-МЕРОПРИЯТИЯ КАК ИНСТРУМЕНТ КОММУНИКАЦИИ // Экономика и социум. 2021. №3-2 (82). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/event-meropriyatiya-kak-instrument-kommunikatsii> (дата обращения: 05.12.2023).
9. Климова Т.Б., Вишневская Е.В. Событийный маркетинг: новый вектор развития территорий / Т.Б. Климова, Е.В. Вишневская // Научный результат. Серия «Технологии бизнеса и сервиса». – 2018. – №2. – С.80-84.



**СЕКЦИЯ**  
**«ЭКОНОМИКА»**

**ВЛИЯНИЕ БАРЬЕРОВ НА ВЗАИМНУЮ ТОРГОВЛЮ В ЕАЭС**

*Агабекян Анаит Кареновна*  
*магистрант,*  
*кафедра мировой экономики,*  
*Санкт-Петербургский*  
*государственный университет,*  
*РФ, г. Санкт-Петербург*  
*E-mail: [agabekyan99@bk.ru](mailto:agabekyan99@bk.ru)*

**BARRIER IMPACT ON MUTUAL TRADE IN THE EAEU**

*Anait Agabekian*  
*Master's student,*  
*Department of World Economy,*  
*Saint Petersburg State University,*  
*Russia, Saint Petersburg*

**АННОТАЦИЯ**

Евразийский экономический союз – региональная экономическая организация. Целью союза является содействие взаимной торговле, экономическому росту и конкурентоспособности государств-членов. Он обеспечивает платформу для сотрудничества и усиления конкуренции на мировом рынке. В рамках союза предпринимаются усилия по устранению торговых барьеров и ограничений с упором на достижение «четырех свобод» – свободного перемещения товаров, услуг, рабочей силы и капитала. Кроме того, ЕАЭС предлагает такие преимущества, как диверсификация экспортных рынков, совместные проекты, передача технологий и гармонизация регулирования. Союз также сосредоточен на устранении существующих торговых барьеров и разработке стратегических инициатив по экономической интеграции и сотрудничеству.

## ABSTRACT

The Eurasian Economic Union is a regional economic organization. The purpose of the Union is to promote mutual trade, economic growth and competitiveness of the member States. It provides a platform for cooperation and increased competition in the global market. Within the framework of the union, efforts are being made to eliminate trade barriers and restrictions with an emphasis on achieving the «four freedoms» – the free movement of goods, services, labor and capital. In addition, the EAEU offers advantages such as diversification of export markets, joint projects, technology transfer and harmonization of regulation. The Union is also focused on removing existing trade barriers and developing strategic initiatives for economic integration and cooperation.

**Ключевые слова:** Евразийский экономический союз, взаимная торговля, торговые барьеры, четыре свободы, стратегические инициативы.

**Keywords:** Eurasian Economic Union, mutual trade, trade barriers, four freedoms, strategic initiatives.

Евразийский экономический союз – это региональная экономическая организация, которая представляет собой единый рынок между странами-членами Союза, в число которых входят Армения, Беларусь, Казахстан, Кыргызстан и Россия. В нынешних условиях геополитической и геоэкономической нестабильности крайнюю важность имеет взаимная торговля на евразийском континенте, в особенности между странами-членами ЕАЭС.

Прослеживаются разные аспекты важности взаимной торговли стран Союза, такие как экономический рост, повышение конкурентоспособности, диверсификация рынков, расширение производственной и промышленной кооперации, а также гармонизация нормативных актов и стандартов.

Торговля внутри Союза способствует экономическому росту в странах-участницах за счет увеличения объема торговли и инвестиций. В свою очередь, сам Союз предоставляет странам-участницам платформу для сотрудничества и более эффективной конкуренции на мировом рынке. Еще одним важным преимуществом

является возможность диверсификации экспортных рынков внутри Союза, что снижает риски зависимости от одного рынка, а также риски, связанные с экономическими колебаниями на каком-либо рынке. Кроме того, разработка совместных проектов, увеличение передачи технологий и создание цепочек поставок, выгодных для всех стран-членов являются одними из важнейших преимуществ Союза. Что касается гармонизации нормативных актов и стандартов, то данный вектор поможет снизить барьеры в торговле и повысить эффективность трансграничных сделок.

Прежде чем рассматривать существующие барьеры во взаимной торговле, следует упомянуть о существующих препятствиях на внутреннем рынке Союза. Так, в апреле 2023 года вступило в силу решение Евразийской экономической комиссии о методологии классификаций препятствий на внутреннем рынке. Комиссией были выделены три вида препятствий:

1. «Барьеры», которые представляют собой препятствия для свободного движения капитала, рабочей силы, услуг, а также товаров;
2. «Изыятия» – отступления в случае неприменения государством-членом ЕАЭС общих правил;
3. «Ограничения» представляют собой идентичное «барьерам» понятие, однако ограничения возникают в результате отсутствия правового регулирования экономических отношений [6].

В рамках ЕАЭС ведется активная работа по выявлению и устранению барьеров, ограничений и препятствий с одной важнейшей целью, а именно достижение «четырех свобод» в ЕАЭС. Данные свободы зафиксированы в учредительных договорах Союза и являются одной из самых актуальных целей Союза на пути развития и совершенствования взаимной торговли между странами-членами. Четыре важнейшие свободы: свободное движение товаров, услуг, рабочей силы и капитала, что является основой функционирования внутреннего рынка.

Согласно последним данным по состоянию на конец 2023 года удалось снять 8 из 11 барьеров в рамках Евразийского торгового союза [2]. Кроме того, по данным Портала общих информационных ресурсов и открытых данных, на

настоящий момент оставшиеся два торговых барьера действуют в Республике Беларусь и один – в Кыргызской Республике. В реестре барьеров зафиксирован один в сфере услуг, а именно отсутствие возможности открытия филиала юридического лица одной из стран-членов ЕАЭС в Республике Беларусь. Также, в области санитарных, ветеринарно-санитарных и карантинных фитосанитарных мер Республика ввела ограничения, которые предусматривают выдачу ветеринарных разрешений и переоформление ветеринарных сертификатов для ввоза на территорию Беларуси продукции из России. Более того, существует еще один барьер в сфере налоговой политики, который представляет собой «минимальный контроль цен» на товары, которые ввозятся в Кыргызстан [1]. Кроме того, за период 2022-2023 гг. было устранено 13 барьеров [4].

Стоит отметить, что по словам официального представителя Евразийской экономической комиссии, на данном этапе ведется работа по устранению оставшихся трех барьеров, препятствующих плавному функционированию взаимной торговли стран Союза.

За последние два года наблюдается положительная динамика во взаимной торговле в рамках ЕАЭС. Так, например, положительная динамика совокупного ВВП ЕАЭС. В период с 1 квартала 2022 года по 2 квартал 2023 года объем ВВП вырос с \$472 тыс. до \$566 тыс. соответственно [5]. Что касается данных по взаимной торговле, то согласно Евразийскому банку развития за предыдущий 2022 год взаимная торговля выросла на 10,3% и составила \$80,6 млрд, что является максимальным показателем [3].

Следует отметить и основные причины, по которым с каждым годом нарастает взаимная торговля между странами-членами ЕАЭС. Одной из причин является нынешняя геополитическая и геоэкономическая ситуация, которая полностью перекраивает мировую торговую деятельность. В условиях санкционного режима на первый план и во внешней политике, и в торговой деятельности выходят страны ближнего зарубежья, страны постсоветского пространства. Таким образом, приоритетным направлением развития является евразийская интеграция, как со странами постсоветского пространства, так и со странами азиатского

региона. Кроме того, постепенная адаптация России к санкционным ограничениям и перенаправление рынка заметно поддерживают развитие не только российской торговли, но и взаимной торговли на евразийском континенте.

Возникшие изменения и нововведения за прошедший год также повлияли на развитие. Так, в марте 2022 года Совет Евразийской комиссии принял решение о снижении импортных пошлин, а также о введении тарифных льгот на ряд категорий: продовольствия, сырье для строительства, лекарства, комплектующие для транспорта [7]. Другой аспект связан с оптимизацией процесса проверки страны происхождения товаров. Поскольку традиционные сертификаты происхождения обычно отправляются авиатранспортом, у импортеров может не быть возможности постоянно проверять происхождение товаров, чтобы воспользоваться снижением импортных пошлин. По прогнозам, экономия средств для предприятий благодаря тарифным преференциям составит 110 миллионов долларов в год. В целом, Комиссии удалось обнулить пошлины на более чем 450 товаров.

В целом, Евразийский экономический союз нацелен на ускорение интеграции, основываясь на механизмах и мероприятиях, определенных в стратегическом направлении экономического развития Союза до 2025 года. Будет продолжаться активная работа по устранению торговых барьеров, препятствий и ограничений, также будет обеспечено дальнейшее развитие в области «четырех свобод» ЕАЭС. Более того, работа будет проводиться в области платежных систем, с целью расчетов в национальных валютах. Немаловажным аспектом является развитие экспортно-импортных маршрутов, транспортных путей, модернизация транспортного коридора «Север – Юг». Для дальнейшего развития транспортного коридора также необходима работа с существующими барьерами в разных областях, как в тарифной, финансовой, так и в инфраструктурной. В качестве других стратегических направлений Союз выделяет развитие совместных кооперационных проектов, развитие цифрового пространства на территории государств-членов, а также научно-техническое сотрудничество, путем объединения усилий и достижений членов ЕАЭС.

Таким образом, крайне важно создать новые логистические сети, такие как модифицированные маршруты, и создать благоприятные условия для движения грузов на важных направлениях. Также необходимо укреплять торгово-экономическое сотрудничество с ключевыми союзниками Союза и работать с ними над устранением торговых барьеров технического характера.

### **Список литературы:**

1. Барьеры // ПОРТАЛ ОБЩИХ ИНФОРМАЦИОННЫХ РЕСУРСОВ И ОТКРЫТЫХ ДАННЫХ. – [электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: <https://barriers.eaeunion.org/ru-ru/Pages/obstacle-barriers.aspx> (дата обращения 20.12.2023)
2. В ЕАЭС в 2023 году удалось снять 8 из 11 торговых барьеров // ТАСС. – [электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: <https://tass.ru/ekonomika/19127225> (дата обращения 18.12.2023)
3. Взаимная торговля ЕАЭС в 2022 году достигла рекордных значений // ЕВРАЗИЯ ЭКСПЕРТ. – [электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: <https://eurasia.expert/vzaimnaya-torgovlya-eaes-v-2022-godu-dostigla-rekordnykh-znacheniy/> (дата обращения 17.12.2023)
4. Информация о квалификации и устранении препятствий на внутреннем рынке Союза // ПОРТАЛ ОБЩИХ ИНФОРМАЦИОННЫХ РЕСУРСОВ И ОТКРЫТЫХ ДАННЫХ. – [электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: <https://barriers.eaeunion.org/ru-ru/Pages/qualifications.aspx> (дата обращения 20.12.2023)
5. Макроэкономические показатели // Оценки влияния ЕАЭС на ВВП и торговлю государств – членов. – [электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: [https://eaeu.economy.gov.ru/macroeconomic\\_indicators](https://eaeu.economy.gov.ru/macroeconomic_indicators) (дата обращения 20.12.2023)
6. Об утверждении Методологии квалификации препятствий на внутреннем рынке Евразийского экономического союза и признания барьеров и ограничений устраненными // Правовой портал ЕАЭС. – [электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: [https://docs.eaeunion.org/docs/ru-ru/01538983/err\\_31032023\\_41](https://docs.eaeunion.org/docs/ru-ru/01538983/err_31032023_41) (дата обращения 20.12.2023)
7. Совет ЕЭК обнулil импортные пошлины на более чем 450 товаров // Министерство экономического развития Российской Федерации. – [электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: [https://www.economy.gov.ru/material/news/soviet\\_eek\\_obnulil\\_importnye\\_poshliny\\_na\\_bolee\\_chem\\_450\\_tovarov.html](https://www.economy.gov.ru/material/news/soviet_eek_obnulil_importnye_poshliny_na_bolee_chem_450_tovarov.html) (дата обращения 20.12.2023)

## **ПОНЯТИЕ И РОЛЬ ФИНАНСОВОЙ ПОЛИТИКИ В ОБЕСПЕЧЕНИИ ЭФФЕКТИВНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ**

*Алибекова Лейла Алимовна*

*студент,  
кафедра экономической безопасности, анализа и аудита,  
Дагестанский государственный университет,  
РФ, г. Махачкала  
E-mail: [al.alibekova.leila@gmail.com](mailto:al.alibekova.leila@gmail.com)*

*Мамаева Умукусыум Зайнутдиновна*

*научный руководитель, канд. экон. наук, доцент,  
Дагестанский государственный университет,  
РФ, г. Махачкала*

## **THE CONCEPT AND ROLE OF FINANCIAL POLICY IN ENSURING THE EFFECTIVE OPERATION OF THE ORGANIZATION**

*Leila Alibekova*

*Student,  
Department of Economic  
Security, Analysis and Audit,  
Dagestan State University,  
Russia, Makhachkala*

*Umukusyum Mamaeva*

*Scientific supervisor, candidate  
of economic sciences, associate professor,  
Dagestan State University,  
Russia, Makhachkala*

### **АННОТАЦИЯ**

Статья посвящена исследованию такого понятия, как финансовая политика организации, изучению его роли в построении эффективной деятельности предприятия. Данная работа является актуальной в связи с динамичностью экономической среды, поскольку для поддержания конкурентных преимуществ предприятиям необходимо уметь подстраивать свою финансовую структуру, видоизменять и соответственно закреплять ее положения в своей финансовой политике. В статье рассмотрены основные понятия, а также цели разработки финансовой политики, кроме того, были раскрыты ее виды и основные элементы. В заключение статьи сделан вывод о важности поднятой темы для понимания структуры

управления предприятием, а также была подчеркнута необходимость грамотного управления элементами финансовой политики организации.

### **ABSTRACT**

The article is devoted to the study of such a concept as the financial policy of an organization, the study of its role in building the effective activities of an enterprise. This work is relevant due to the dynamism of the economic environment, since in order to maintain competitive advantages, enterprises need to be able to adjust their financial structure, modify and accordingly consolidate its provisions in their financial policy. The article discusses the basic concepts, as well as the goals of developing financial policy; in addition, its types and main elements were revealed. In conclusion, the article concluded about the importance of the topic raised for understanding the structure of enterprise management, and the need for competent management of the elements of the organization's financial policy was emphasized.

**Ключевые слова:** финансовая политика, эффективность, ресурсы, стратегия, тактика, устойчивость, цели организации, управление предприятием, оптимизация, конкурентоспособность.

**Keywords:** financial policy, efficiency, resources, strategy, tactics, sustainability, organizational goals, enterprise management, optimization, competitiveness.

**Введение.** В условиях высокой конкуренции значение финансовой политики становится все более важным и актуальным. Благополучие предприятия во многом зависит от правильной организации финансовой политики. Она играет ключевую роль в управлении финансами, определяет стратегические направления, методы и инструменты деятельности, которые собственно и формируют финансовую структуру предприятия.

Финансовую политику организации можно определить, как часть ее экономической политики, в рамках которой формируются модели и методы финансового управления, устанавливаются цели и направления развития финансово-



экономического комплекса, а также инструменты принятия управленческих решений на всех этапах функционирования организации [6, с. 10].

Таким образом, финансовая политика организации – это набор принципов, стратегий и методов, которые определяют, как организация управляет своими финансами, чтобы достичь определенных целей. Она охватывает все финансовые аспекты деятельности компании, включая управление капиталом, инвестиции, управление долгами, расходы, доходы, налоги и управление рисками.

Цели разработки финансовой политики организации могут быть разнообразными, в зависимости от конкретных обстоятельств и стратегических приоритетов компании. Однако обычно цели финансовой политики включают в себя следующее.

Во-первых – это обеспечение финансовой устойчивости, то есть создание определенных стратегий для минимизации рисков и обеспечения стабильного финансового положения компании.

Также при разработке финансовой политики опираются на принцип максимизации прибыли, то есть организация стремится обеспечить оптимизацию расходов и достичь наибольшего уровня доходов.

Третьей целью является эффективное использование имеющихся ресурсов и выстраивание производственного процесса на должном уровне.

Четвертая цель – привлечение инвестиций, то есть создание необходимых условий для притока капитала извне и обеспечения доступа к необходимым ресурсам для реализации стратегических планов компании.

И в-пятых: соблюдение законодательства и нормативных требований путем разработки и регламентации стратегий, соответствующих законодательным стандартам.

Опыт ведущих международных и национальных компаний демонстрирует, что стратегические цели должны быть ясно сформулированы и постоянно поддерживаться в процессе регулярной операционной деятельности. То есть важна их регламентация, постоянство и последовательность в деятельности предприятия.

Цели финансовой политики организации могут быть адаптированы под конкретные потребности и стратегические приоритеты компании в рамках ее долгосрочной и краткосрочной стратегии развития.

Финансовая политика организации может быть разделена на две основные составляющие: финансовую стратегию и финансовую тактику в зависимости от того, какие задачи решаются и на какой период времени они составляются.

Финансовая стратегия обычно охватывает долгосрочные цели и планы, направленные на достижение стратегических целей организации. Она определяет общие принципы управления финансами, выстраивает долгосрочные инвестиционные стратегии, устанавливает цели по привлечению капитала и планы финансового развития компании.

Что касается финансовой тактики, то она в свою очередь, связана с краткосрочными методами и действиями, которые реализуются для выполнения текущих финансовых целей и обеспечения выполнения стратегии. Это подразумевает управление текущими расходами и доходами, оборотным капиталом, а также выбор инструментов финансирования на более короткий период времени.

Иными словами, стратегия финансовой политики затрагивает долгосрочные видения и цели, в то время как тактика фокусируется на конкретных шагах и действиях, необходимых для достижения этих целей, но в краткосрочной перспективе.

Согласно приказу министерства экономики, к основным направлениям разработки финансовой политики предприятия относятся:

- анализ финансово – экономического состояния предприятия;
- разработка учетной и налоговой политики;
- выработка кредитной политики предприятия;
- управление оборотными средствами, кредиторской и дебиторской задолженностью;
- управление издержками, включая выбор амортизационной политики;
- выбор дивидендной политики. [1]

Так, финансовая политика включает в себя ряд подходов к финансовому планированию и контролю, важнейшими из которых являются учетная политика и политика ценообразования. Перечень подходов представлен на рисунке 1.

Учетная политика определяет правила отражения хозяйственных операций, документооборота, оформления бухгалтерской и налоговой отчетности. Ключевые финансовые показатели, выведенные из учетной политики, служат основой для финансового планирования на краткосрочную и долгосрочную перспективы, позволяя прогнозировать результаты деятельности предприятия в будущем.



**Рисунок 1. Элементы финансовой политики**

Политика ценообразования включает в себя анализ рыночной конкуренции, спроса, издержек производства и маржинальности для определения оптимальных ценовых стратегий. Она ориентирована на достижение не только финансовой прибыли, но и удовлетворения потребностей клиентов, а также укрепления позиций на рынке и обеспечения устойчивости бизнеса. Оптимальная политика ценообразования способствует не только формированию конкурентоспособных цен, но и долгосрочной устойчивости и успешности предприятия в условиях рыночной среды.

Дивидендная политика определяет, какая часть прибыли будет распределена между акционерами или реинвестирована в компанию. Она учитывает финансовое состояние компании, ее инвестиционные потребности, налоговые аспекты и ожидания акционеров, стремясь к оптимальному балансу между выплатами дивидендов и укреплением акций предприятия.

Налоговая политика предполагает оптимизацию обязательств компании перед бюджетом, что включает выбор наиболее предпочтительных налоговых режимов, использование льгот, учет специфичности деятельности, адаптацию к изменениям налогового законодательства и соблюдение требований по налоговой отчетности.

Цель бюджетной политики – обеспечить эффективное использование финансовых ресурсов для достижения стратегических целей компании. Она предполагает разработку бюджетов на разные периоды времени – краткосрочные и долгосрочные, а также предусматривает контроль за их исполнением и анализ расхождений между запланированными и фактическими результатами. Все это необходимо для дальнейшей корректировки стратегии и тактики использования средств и оптимизации финансовых результатов.

Амортизационная политика организации представляет собой систему стратегий и методов, связанных с учетом и списанием износа основных средств и нематериальных активов. Данная политика определяет соответствующие законодательству способы и сроки амортизации активов с учетом их стоимости, срока службы и ожидаемой степени износа. Эффективная амортизационная политика обеспечивает точность финансовой отчетности и формирование резервов на замену активов в будущем.

Инвестиционная политика направлена на управление финансами предприятия с целью наиболее выгодного их вложения с соблюдением баланса между прибыльностью и рисками. Она включает в себя выбор инвестиционных активов, оценку возможностей предприятия, управление портфелем инвестиций и оценку его эффективности.

Кредитно-денежная политика организации определяет стратегии привлечения заемных средств, установление кредитных линий, выбор оптимальных источников финансирования, а также управление краткосрочными и долгосрочными денежными потоками компании. Важными аспектами, учитываемыми данной политикой, являются: управление процентными ставками, контроль над уровнем задолженности, обеспечение ликвидности и оптимизация управления капиталом.

**Выводы.** Рассмотрение финансовой политики организации позволяет понять, что это не просто совокупность стратегий и методов, а ключевой фактор в управлении финансами предприятия. Изучение данной области помогает рассмотреть взаимосвязи между различными сферами финансового контроля, что в свою очередь способствует более глубокому пониманию структуры управления организации.

А грамотное управление каждым элементом финансовой политики способствует оптимизации ресурсов, повышению финансовой устойчивости, улучшению конкурентоспособности на рынке и достижению стратегических целей компании.

### **Список литературы:**

1. Российская Федерация. Министерство экономики. Приказ Минэкономки РФ от 01.10.1997 N 118 "Об утверждении Методических рекомендаций по реформе предприятий (организаций)" // СПС КонсультантПлюс URL: [https://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_16859/](https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_16859/) (дата обращения 24.12.2023)
2. Артемов Н.Н. Роль долгосрочной финансовой политики в реализации стратегических целей бизнеса // Актуальные проблемы современной финансовой науки. – М., 2017. – С. 18–21.
3. Атабиева Л.А., Хайтаев Б.Т. О роли финансовой политики в построении эффективной системы управления финансами предприятия // Вестник Академии знаний. 2019. №6 (35). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/o-rol-i-finansovoy-politiki-v-postroenii-effektivnoy-sistemy-upravleniya-finansami-predpriyatiya> (дата обращения: 23.12.2023).
4. Краснова, Л.Н. Экономика предприятий: Учебное пособие / Краснова Л.Н., Гинзбург М.Ю., Садыкова Р.Р. – М.: НИЦ ИНФРА-М, 2018. – 374 с.

5. Михеенкова М.П., Иванова О.С. Влияние инновационных технологий на процесс финансового планирования и на изменение структуры занятости населения // Развитие инновационной экономики: достижения и перспективы: материалы VI Международной научно-практической конференции. – М., 2019. – С. 679–688.
6. Пидашова О.П., Поляков Ю.Ф. Финансовая политика организации как механизм управления финансовыми ресурсами // Сфера услуг: инновации и качество. – 2017. – № 30. – С. 10.
7. Снигирева, Г.Д. Роль и значение финансовой политики в деятельности предприятия / Г.Д. Снигирева, А.Н. Овечкина // Общество. Наука. Инновации (НПК-2019) : Сборник статей XIX Всероссийской научно-практической конференции: в 4-х томах, Киров, 01–26 апреля 2019 года. Том 4. – Киров: Вятский государственный университет, 2019. – С. 462-467. – EDN NTKOMK. URL: <https://elibrary.ru/item.asp?id=39142345> (дата обращения: 24.12.2023).
8. Ушаков В.Я., Буневич К.Г. Методика обоснования решений по формированию финансовой политики предприятия // Вестник Московского университета им. С.Ю. Витте. Серия 1: Экономика и управление. – 2015. – № 1 (12). – С. 92–96.

## **АУДИТ В СФЕРЕ ЗАКУПОК В МУНИЦИПАЛЬНОМ ОБРАЗОВАНИИ: ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ**

*Важенина Марина Владимировна*

*магистрант,*

*кафедра конкурентного права*

*и антимонопольного регулирования,*

*Уральский государственный экономический*

*университет (УРГЭУ),*

*РФ, г. Екатеринбург*

*E-mail: [mvvazhenina@mail.ru](mailto:mvvazhenina@mail.ru)*

### **АННОТАЦИЯ**

Актуальность темы исследования заключается в том, что муниципальные закупки в сфере образования имеют огромное значение для общества, так как непосредственно влияют на качество предоставляемых услуг и на общий уровень развития образовательной системы. Несмотря на это, существует ряд проблем и рисков, которые мешают осуществлению эффективных и прозрачных муниципальных закупок в данной сфере. Научная разработанность статьи основана на анализе существующих исследований, нормативных актов и практического опыта в области муниципальных закупок. Автор провел обширный анализ всех этапов закупочной деятельности и идентифицировал основные особенности и проблемы, связанные с муниципальными закупками в сфере образования. В статье также представлены предложения и пути решения выявленных проблем и минимизации рисков. Это включает в себя использование новых технологий и электронных платформ для улучшения транспарентности и конкурентности процедур закупок, разработку эффективных механизмов контроля и мониторинга, повышение профессионализма участников закупочной деятельности и обеспечение образовательных программ, направленных на повышение осведомленности о законодательстве и нормах в области муниципальных закупок. В итоге, данная статья предлагает практические меры и рекомендации для совершенствования муниципальных закупок в сфере образования, что способствует повышению эффективности и прозрачности данной деятельности. Это позволит оптимизировать

использование бюджетных средств, улучшить качество предоставляемых услуг и способствовать развитию образовательной системы в целом.

### **ABSTRACT**

The relevance of the research topic lies in the fact that municipal purchases in the field of education are of great importance to society, as they directly affect the quality of services provided and the overall level of development of the educational system. Despite this, there are a number of problems and risks that hinder the implementation of effective and transparent municipal procurement in this area. The scientific development of the article is based on the analysis of existing research, regulations and practical experience in the field of municipal procurement. The author conducted an extensive analysis of all stages of procurement activities and identified the main features and problems associated with municipal procurement in the field of education. The article also presents suggestions and ways to solve the identified problems and minimize risks. This includes the use of new technologies and electronic platforms to improve transparency and competitiveness of procurement procedures, the development of effective control and monitoring mechanisms, improving the professionalism of procurement participants and providing educational programs aimed at raising awareness of legislation and regulations in the field of municipal procurement. As a result, this article offers practical measures and recommendations for improving municipal procurement in the field of education, which contributes to increasing the efficiency and transparency of this activity. This will optimize the use of budget funds, improve the quality of services provided and contribute to the development of the educational system as a whole.

**Ключевые слова:** аудит, образовательная система, обеспечение муниципальных нужд, мониторинг, государственные закупки, контроль.

**Keywords:** audit, educational system, provision of municipal needs, monitoring, public procurement, control.



## Введение

На сегодняшний день система закупок продукции, работ и услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд является одним из наиболее влиятельных рычагов воздействия государства на экономику. Размеры и объемы закупок постоянно увеличиваются, отражая важность и значимость этой сферы деятельности.

Согласно проведенной Всероссийской конференции в сфере закупок, объем закупок для государственных и муниципальных нужд продолжает расти со временем. Например, на конференции, проведенной 19-20 октября 2023 года, было отмечено, что объем закупок для государственных и муниципальных нужд рос быстрее расходов бюджета, которые составили порядка 33 880,7 млрд рублей. Кроме того, в 2022 году объем только госзакупок в Российской Федерации вырос на 15%, достигнув 9,6 трлн рублей.

Тем не менее, стоит отметить, что в сфере закупок для государственных и муниципальных нужд существуют два противоположных тренда. Объемы закупок, размещенных в соответствии с положениями Федерального закона от 05.04.2013 N 44-ФЗ (ред. от 25.12.2023) «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» [1], продолжают расти, в то время как объемы закупок, осуществляемых в рамках Федерального закона от 18.07.2011 N 223-ФЗ (ред. от 04.08.2023) «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц» [2], сокращаются. Например, в 2020 году объемы закупок в соответствии с Законом № 44-ФЗ выросли на 21%, достигнув 8,6 трлн рублей, в то время как объемы закупок, осуществляемых в соответствии с Законом № 223-ФЗ, сократились до 16,9 трлн рублей.

Такое разнонаправленное развитие в сфере закупок говорит о наличии проблем и вызовов, связанных с осуществлением данного процесса. В свете вышеизложенного, данная научная статья будет посвящена исследованию проблем, с которыми сталкиваются муниципальные организации при осуществлении закупок, а также предложению путей совершенствования данного процесса. Целью исследования является анализ и выявление наиболее актуальных проблем в

сфере закупок в муниципальном образовании, а также предложение эффективных решений и рекомендаций для их решения.

Степень научной разработанности темы можно оценить, как недостаточную. Несмотря на то, что данная тема является актуальной и имеет важность для эффективности и прозрачности процессов закупок в муниципальных образованиях, научных исследований и публикаций в этой области относительно немного. Отсутствие полной научной разработанности данной темы представляет возможность для дальнейших исследований и расширения научных знаний в этой области. Изучение и анализ проблем, связанных с аудитом в сфере закупок в муниципальном образовании, а также предложение путей совершенствования процесса может привести к разработке новых теоретических и практических подходов, которые будут полезны для организаций и государственных учреждений.

Новизна данной темы исследования заключается в том, что в научной литературе отсутствуют достаточно масштабные исследования и анализ аудита в сфере закупок в муниципальном образовании. Это подразделение аудита имеет свои специфические особенности и вызывает определенные сложности, которые требуют дальнейшего изучения и разработки рекомендаций по совершенствованию.

Доктринально-теоретической базой изучения стали: диссертационные труды, монографии, учебные и другие научно-правовые пособия, материалы многочисленных международных, научных конференций, статьи из периодических изданий различных авторов-правоведов и специалистов в области экономической доктрины.

Таким образом, проведение данного исследования может представлять научную новизну и внести вклад в развитие знаний в области аудита и совершенствования процессов закупок в муниципальных образованиях.

## **Основная часть**

Так, общее состояние системы государственных (муниципальных) закупок в России можно охарактеризовать как активно развивающуюся. В 2023 году было размещено 2,9 миллиона извещений о проведении закупок на общую сумму

в 9,6 трлн рублей, по сравнению с 3,2 миллиона извещений на сумму 8,3 трлн рублей в 2019 году [3]. Таким образом, количество извещений сократилось, однако общая сумма закупок выросла.

Возрастающая тенденция суммы контрактов также наблюдается, сравнивая периоды 2021-2022 гг. и 2019 года. В конце 2022 года было заключено 3,4 миллиона контрактов на сумму 7,7 трлн рублей, а в 2019 году – 3,6 миллиона контрактов на сумму 6,9 трлн рублей. В сравнении с предыдущими периодами, такими как 2021 и 2020 годы, можно заметить увеличение объема заключенных контрактов.

Электронный аукцион является наиболее распространенным способом проведения закупок, составляя примерно 59,64% и 58,2% в 2021-2022 годах соответственно. Доля запросов предложений составляет около одного процента. Средняя цена одной объявленной закупки в 2022 году составляла 2,24 млн рублей, что на 8,2% выше, чем в 2021 году. Общий объем экономии бюджета в 2023 году составил 361 млрд рублей, превышая значения 2022 года (348 млрд рублей), но уступая значениям, полученным в 2021 году (398,6 млрд рублей) и 2020 году (386,4 млрд рублей). Размер относительной экономии по заключенным контрактам в период с 2021 по 2023 год снизился до 5,3%, уступая предыдущим периодам на 1,2 пункта процента.

Закупочная деятельность в сфере образования имеет особое значение и является одним из главных аспектов муниципального заказа. Она обеспечивает удовлетворение потребностей различных субъектов образования и имеет выраженную социальную направленность.

Муниципалитеты, осуществляющие функции и полномочия в области образования, направляют значительную часть своего бюджета на закупки в этой сфере. Это включает приобретение учебных материалов, оборудования, мебели, а также проведение ремонтных работ и обеспечение безопасности образовательных учреждений. Структура расходов муниципального бюджета, связанная с образованием, часто подобна для различных муниципальных образований. Основным принципом закупочной деятельности в сфере образования является

общедоступность и бесплатность образования для граждан, проживающих на территории муниципального образования. Этот принцип прописан в Конституции Российской Федерации и гарантирует всем гражданам доступ к дошкольному, основному общему и среднему профессиональному образованию. Государственные программы в области образования играют важную роль в развитии этой сферы, и им уделяется особое внимание при закупках. Государственная программа «Развитие образования» занимает высокое место в топ-10 государственных программ Российской Федерации по стоимости заключенных контрактов. Это свидетельствует о значимости программы и о масштабе закупок, которые выполняются в рамках нее. Сфера образования имеет свои особенности, такие как социальная направленность, ориентация на образовательные потребности и обеспечение безопасности и комфортного обучения детей [3, с. 45]. Эти особенности являются важными при проведении закупочной деятельности в данной сфере и требуют дополнительного внимания.

Аудит в сфере закупок в муниципальном образовании осуществляется несколькими организациями и органами контроля [4, с. 12]. Они проводят анализ соответствия процессов закупок законодательству, проверяют эффективность использования бюджетных средств, выявляют факты коррупции и другие нарушения.

Счетная палата Российской Федерации (далее по тексту - СП РФ), является высшим органом финансового контроля в стране. Она осуществляет финансовый аудит различных сфер, включая аудит сферы закупок в муниципальных образованиях. Аудит СП РФ направлен на проверку соблюдения законодательства о закупках, эффективности использования бюджетных средств, а также выявление нарушений и коррупционных схем. Результаты аудита представляются в виде отчетов и рекомендаций.

Каждый субъект Российской Федерации имеет свой контрольно-счетный орган, который осуществляет аудит бюджетных средств и контроль в сфере закупок на региональном уровне. Они анализируют соблюдение законодательства о закупках, эффективность использования средств, а также выявляют нарушения

и коррупционные схемы. Контрольно-счетные органы представляют результаты аудита в виде отчетов и предлагают рекомендации для улучшения системы закупок [5, с. 76]. В ряде регионов контрольно-счетные органы образуются законодательными органами, такими как областные или краевые законодательные собрания. Они имеют полномочия по проведению проверок в сфере закупок на местном уровне. Эти органы анализируют соответствие законодательства, эффективность использования бюджетных средств, выявляют нарушения и предлагают меры по их устранению.

В случае, если в муниципальных образованиях образованы контрольно-счетные органы, они осуществляют контроль и аудит в сфере закупок на местном уровне. Эти органы проверяют закупочные процедуры, эффективность использования бюджетных средств, выявляют нарушения и предоставляют рекомендации для улучшения системы закупок и контроля на муниципальном уровне.

В целом, вышеперечисленные организации и органы контроля обеспечивают проведение независимого и объективного аудита в сфере закупок в муниципальных образованиях. Их цель состоит в обеспечении соблюдения законодательства, эффективного использования бюджетных средств и предотвращения коррупции. Результаты аудита используются для улучшения системы закупок и повышения прозрачности и эффективности процессов в муниципальных образованиях.

Система государственных (муниципальных) закупок имеет важное значение для развития экономики и обеспечения эффективного использования бюджетных средств. В целом, можно сказать, что система закупок в России показывает положительные тенденции в развитии, однако все еще существуют проблемы, требующие внимания.

Представляется возможным рассмотреть несколько проблемных аспектов, с которыми часто сталкиваются при проведении аудита в сфере закупок в муниципальном образовании.

Проблема отсутствия четкой и полной законодательной базы в сфере закупок в муниципальном образовании является одной из основных и наиболее

значимых [6, с. 18]. Эта проблема влияет на эффективность и прозрачность процессов закупок и может создавать возможности для коррупции и нарушений. Основной аспект проблемы заключается в том, что законы и нормативные акты, регулирующие проведение закупок в муниципальном образовании, могут быть неполными, двусмысленными или неоднозначными. Это может вызывать различные толкования и интерпретации со стороны участников процесса закупок, а также создавать пространство для недобросовестных действий. Например, отсутствие четких критериев оценки и выбора поставщика может привести к субъективизму и произвольным решениям при принятии решений о заключении контракта. Кроме того, отсутствие конкретных требований по документации, подтверждающей выполнение условий контракта, может ослабить контроль за качеством выполнения работ или поставки товаров.

Другая проблема заключается в том, что законы и нормативные акты могут быть устаревшими, не отражать современные требования и стандарты в сфере закупок [7, с. 4]. Быстрые изменения в экономической и технологической сферах могут требовать обновления законодательства, чтобы оно было более адаптировано к современным условиям и вызовам.

В результате, аудиторы сталкиваются с трудностями в определении нормативных требований и их проверке. Они могут испытывать затруднения при оценке соответствия процедур закупок требованиям законодательства и при выявлении нарушений, которые могут быть обусловлены непониманием и различными толкованиями законов.

Решение этой проблемы требует улучшения законодательной базы в сфере закупок в муниципальном образовании. Необходимо провести анализ, обновление и приведение законов и нормативных актов в соответствие с современными требованиями и стандартами. Важно установить четкие и однозначные правила и критерии проведения закупок, а также обеспечить их эффективную реализацию и контроль.

Также важно регулярно обновлять законы и нормативные акты, чтобы они отражали текущую экономическую и технологическую ситуацию. Это поможет

минимизировать двусмысленность и неоднозначность, обеспечивая более прозрачные и эффективные процессы закупок.

Проблема отсутствия прозрачности в процессах закупок и недостатка информирования о проводимых закупках является серьезным вызовом для аудиторов и может препятствовать эффективному проведению аудита [8, с. 19].

Одной из основных составляющих прозрачности является доступность информации о проводимых закупках. Недостаток информирования может быть связан с отсутствием открытых тендеров и публикацией отчетов о закупках. Это может создавать препятствия для аудиторов, которым требуется доступ к релевантным документам и информации для проведения аудиторской проверки. Некорректное представление информации также является проблемой. Данные о проводимых закупках могут быть искажены, скрыты или представлены не полностью, что затрудняет проведение независимого аудита и выявление нарушений. Недостоверные сведения усложняют оценку соответствия процедур закупок требованиям законодательства и выявление возможных коррупционных схем.

Отсутствие прозрачности в процессах закупок может способствовать возникновению коррупции и неправомерных действий. В условиях ограниченного доступа к информации и контроля со стороны общественности и независимых аудиторов, участники процесса закупок могут вовлекаться в мошенничество, сокрытие информации о заказчиках или превышение бюджетных ограничений.

В результате, аудиторы сталкиваются с трудностями в проведении полноценного аудита закупок. Они могут испытывать затруднения в получении необходимой информации и доступе к документам, а также в проверке достоверности представленной информации.

Решение этой проблемы требует улучшения прозрачности в процессах закупок и доскональной публикации информации о проводимых закупках. Необходимо обеспечить открытые тендеры, где все заинтересованные стороны имеют возможность участвовать и быть вовлеченными в процесс. Также требуется публикация отчетов о закупках, содержащих все существенные сведения о проведенных процедурах и их результатах.

Кроме того, важно разработать эффективные механизмы контроля и независимого оценивания процессов закупок. Установление механизмов общественного контроля и верификации данных, а также усиление роли независимых аудиторов позволят повысить прозрачность и надежность процессов закупок.

Третья проблема, связанная с недостаточной квалификацией аудиторов и недостатком ресурсов, имеет значительное влияние на эффективность аудита в сфере закупок в муниципальном образовании [9, с. 78].

Отсутствие специалистов с опытом в проведении аудиторских проверок в сфере закупок является серьезным вызовом для эффективного аудита. Для проведения точной и надежной проверки закупок требуется специализированный опыт и знание законодательства, регулирующего процессы закупок. Низкий уровень квалификации аудиторов может затруднять анализ и оценку правильности проведения процедур закупок, а также выявление нарушений и неправомерных действий.

Недостаток ресурсов, необходимых для проведения аудита, также является проблемой. Аудиторы могут столкнуться с ограниченным финансовым и техническим обеспечением, что усложняет проведение полноценного аудита. Недостаток финансирования может ограничивать возможности аудиторов в осуществлении необходимых проверок и анализе информации, а также в обеспечении независимости и объективности аудита.

Коррупция является серьезным вызовом при проведении аудита в сфере закупок в муниципальном образовании. Вмешательство и влияние со стороны заинтересованных лиц, включая представителей организаций и государственных служащих, может создавать давление на аудиторов, искажать результаты проверки и препятствовать раскрытию нарушений и коррупционных практик. Это создает преграды для эффективного проведения аудита и может подорвать доверие к результатам аудиторских проверок. Еще одной проблемой является отсутствие четких механизмов ответственности и прозрачных санкций для нарушителей. Нарушения в сфере закупок, особенно связанные с коррупцией и финансовыми махинациями, могут остаться безнаказанными из-за отсутствия эффективных



механизмов наказания. Это создает безнаказанность и может стимулировать продолжение неправомερных практик.

Решение этих проблем требует принятия мер на различных уровнях. Необходимо разработать программы повышения квалификации аудиторов, специализирующихся в сфере закупок, и создать условия для улучшения их профессиональных навыков. Также необходимо обеспечить адекватное финансирование аудиторских организаций и гарантировать им доступ к необходимым техническим ресурсам.

Для борьбы с коррупцией и предотвращения вмешательства в аудиторскую работу необходимо укрепить систему контроля и независимого мониторинга. Это может включать использование технологических решений для обеспечения прозрачности и безопасности данных, а также усиление роли общественности и гражданского общества в контроле за процессами закупок. Кроме того, необходимо установить четкие и справедливые механизмы ответственности и санкций для нарушителей в сфере закупок. Это должно включать эффективные судебные процессы, адекватные штрафы и возможность отзыва лицензий и дисквалификации от участия в государственных закупках.

### **Выводы**

В заключение, аудит в сфере закупок в муниципальном образовании важен для обеспечения эффективности и законности процессов закупок. Однако, он сталкивается с рядом проблем, которые затрудняют его проведение и достижение положительных результатов. Необходимо дальнейшее развитие законодательной базы, повышение прозрачности и доступности информации, усиление квалификации аудиторов, борьба с коррупцией и введение прозрачных механизмов ответственности. Только в таком случае аудит в сфере закупок в муниципальном образовании сможет полностью выполнять свою функцию и способствовать соблюдению закона, борьбе с коррупцией и эффективному использованию бюджетных средств.

Проблема отсутствия четкой и полной законодательной базы в сфере закупок в муниципальном образовании может создавать преграды для эффективного аудита в этой области. Такая ситуация требует обновления и улучшения законодательства, выработки четких и однозначных правил проведения закупок, а также создания эффективных механизмов контроля и ответственности для всех участников процесса закупок. Отсутствие прозрачности в процессах закупок и недостаток информирования о проводимых закупках создают серьезные преграды для эффективного проведения аудита. Для решения этой проблемы необходимо обеспечить доступность информации о закупках, установить механизмы прозрачности и контроля, а также усилить роль независимых аудиторов в процессе проверки закупок. Только в таком случае можно достичь более эффективных и прозрачных процедур закупок в муниципальных образованиях. В итоге, недостаточная квалификация аудиторов, недостаток ресурсов, коррупция и отсутствие механизмов ответственности являются серьезными проблемами при проведении аудита в сфере закупок в муниципальном образовании. Решение этих проблем требует комплексного подхода и совместных усилий государства, аудиторских организаций, общественности и гражданского общества. Только таким образом можно обеспечить эффективное и надежное проведение аудита в сфере закупок и предотвратить неправомерные практики.

### **Список литературы:**

1. Федеральный закон от 05.04.2013 N 44-ФЗ (ред. от 25.12.2023) «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2024) // «Собрание законодательства РФ», 08.04.2013, N 14, ст. 1652
2. Федеральный закон от 18.07.2011 N 223-ФЗ (ред. от 04.08.2023) «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц» // «Собрание законодательства РФ», 25.07.2011, N 30 (ч. 1), ст. 4571
3. Абрамов, В.Ю. Контрактная система в сфере закупок по Федеральному закону № 44-ФЗ в схемах, таблицах и с судебным комментарием : практическое пособие / В.Ю. Абрамов, Ю.В. Абрамов. – Москва : Юстицинформ, 2020. – 456 с.

4. Воронина, Л.И. Аудит: теория и практика : учебник : в 2 частях. Часть 2. Практический аудит / Л.И. Воронина. – 4-е изд., перераб. и доп. – Москва : ИНФРА-М, 2024. – 344 с. – (Высшее образование: Магистратура). – ISBN 978-5-16-013151-1. – Текст : электронный. – URL: <https://znanium.com/catalog/product/2051468> (дата обращения: 06.01.2024).
5. Воронина, Л.И. Аудит: теория и практика : учебник : в 2 частях. Часть 1. Теория / Л.И. Воронина. – 4-е изд., перераб. и доп. – Москва : ИНФРА-М, 2023. – 314 с.
6. Заббарова, О.А. Аудит : учебное пособие / О.А. Заббарова. – Москва : ИНФРА-М, 2018. – 216 с. + Доп. материалы [Электронный ресурс; режим доступа <http://www.znanium.com>]. – (Высшее образование: Бакалавриат). – [www.dx.doi.org/10.12737/1684](http://www.dx.doi.org/10.12737/1684). – ISBN 978-5-16-009343-7. – Текст : электронный. – URL: <https://znanium.com/catalog/product/960059> (дата обращения: 07.01.2024).
7. Контрактная система в сфере закупок : учебное пособие / М.А. Королева, Е.С. Кондюкова, Л.В. Дайнеко, М.Ф. Власова ; под ред. В.А. Ларионовой ; Министерство науки и высшего образования Российской Федерации, Уральский федеральный университет. – Екатеринбург : Изд-во Уральского ун-та, 2020. – 164 с.
8. Ординарцев, И.И. Основы предотвращения правонарушений в сфере закупок для обеспечения государственных нужд = Fundamentals Prevent Violations in the Procurement for the State Needs: монография / И.И. Ординарцев. – М. : ЮНИТИ-ДАНА: Закон и право, 2017. – 113 с.
9. Официальный сайт «Интерфакс». Interfax.ru. [Электронный ресурс]. URL: <https://prozakupki.interfax.ru/> (дата обращения: 06.01.2024).

## ЭФФЕКТИВНОСТЬ ПРИМЕНЕНИЯ ИСКУССТВЕННОГО ИНТЕЛЛЕКТА В БУХГАЛТЕРСКОМ УЧЕТЕ

***Ведерникова Ирина Алексеевна***

*студент,  
кафедра информационных и инженерных технологий,  
Филиал Удмуртского государственного  
университета в городе Воткинске,  
РФ, г. Воткинск  
E-mail: [vedernikovairina2003@mail.ru](mailto:vedernikovairina2003@mail.ru)*

***Ардашева Галина Николаевна***

*канд. экон. наук, доц.  
кафедры экономики, управления и права,  
старший научный сотрудник,  
Филиал Удмуртского государственного  
университета в городе Воткинске,  
РФ, г. Воткинск  
E-mail: [ardashevavudgu@yandex.ru](mailto:ardashevavudgu@yandex.ru)*

## THE EFFECTIVENESS OF THE USE OF ARTIFICIAL INTELLIGENCE IN ACCOUNTING

***Irina Vedernikova***

*Student,  
Department of Information  
and Engineering Technologies,  
Branch of Udmurt  
State University in Votkinsk,  
Russia, Votkinsk*

***Galina Ardasheva***

*Scientific Supervisor, Candidate  
of Economic Sciences, Associate Professor,  
Department of Economics, Management  
and Law, Senior Researcher,  
Branch of Udmurt State University in Votkinsk,  
Russia, Votkinsk*

### АННОТАЦИЯ

В данной статье описаны задачи, решаемые искусственным интеллектом (ИИ) в бухгалтерском учете. Выявлены результаты использования ИИ в бухгалтерском

учете и эффективность его внедрения. Определены перспективы применения искусственного интеллекта в учетном процессе.

### **ABSTRACT**

This article describes the tasks solved by artificial intelligence (AI) in accounting. The results of the use of AI in accounting and the effectiveness of its implementation are revealed. The prospects for the use of artificial intelligence in the accounting process are determined.

**Ключевые слова:** автоматизация, искусственный интеллект, бухгалтерский учет.

**Keywords:** automation, artificial intelligence, accounting.

Бухгалтерский учет – это система непрерывного сбора, документирования и обобщения информации о хозяйственной деятельности предприятия, его имуществе и обязательствах [3].

Искусственный интеллект – свойство интеллектуальных систем выполнять функции (творческие), которые считаются прерогативой человека [1].

В связи с тем, что бухгалтерия, финансы и множество поручений поддерживаются технологиями – данные становятся более ясными. Их понимание, а также быстрый доступ к ним является основополагающим преимуществом, которое открывает искусственный интеллект.

Многие операции в бухгалтерской работе имеют рутинный характер и не требуют творческого подхода. Подобные задачи, которые обязан выполнять работник, включают в себя следующее: ведение первичных документов, подготовка проводок, составление финансовой отчетности в соответствии с установленными шаблонами, проверка данных на соответствие действующему законодательству.

В данной области искусственный интеллект нашел широкое применение в выполнении повторяющихся задач. Он предлагает решение таких задач, как ввод и сопоставление данных, заполнение реквизитов, сравнение квитанций, создание и отправка счет-фактур, обработка платежных поручений, составление отчетов о

расходах, сверка счетов, сортировка транзакций, а также запись данных и составление отчетности.

«QuickBooks», «Oracle», «FreshBooks», «Zoho Books» и множество других – это бухгалтерские платформы, задействующие искусственный интеллект в работе своей программы [2].

Рассмотрим «Цифровую бухгалтерию» от компании «Directum», являющейся российской IT-компанией, разрабатывающей программные продукты и сервисы для управления цифровыми процессами и документами, ввиду того, что она имеет возможность интеграции с 1С, организованный архив для взаимодействия с Федеральной налоговой службой, свойство кроссплатформенности, опыт работы с крупными организациями: АК «АЛРОСА», ООО «Табер Трейд», ООО «МЕТРО Кэш энд Керри» и другие.

В таблице 1 представлены результаты использования «Цифровой бухгалтерии» с применением искусственного интеллекта (ИИ) [4,5].

*Таблица 1.*

**Результаты применения бухгалтерской платформы «Цифровая бухгалтерия» с ИИ в бухгалтерском учете**

Тип операции	Без применения ИИ	С применением ИИ
Обработка первичного учетного документа	15 мин	2 мин
Поиск документов	60 мин	3 мин
Согласование документов	20 мин	5 мин

Исходя из данных, представленных в таблице 1, видно, что длительность занесения первичного учетного документа в учетную систему и архив сокращается в 7,5 раз. На поиск и выгрузку комплекта документов тратится в 20 раз меньше времени. Согласование документов ускоряется в 4 раза.

Таким образом, можно сказать, что в бухгалтерском учете искусственный интеллект благополучно влияет на эффективность работы сотрудников предприятий путем сокращения времени на осуществление различных типов операций за счет автоматизации рутинных процессов. В перспективе использование ИИ позволит сократить ошибки в документации, путем их быстрого и

автоматического выявления, снизить затраты на логистику. В том числе уменьшится вероятность потери документов.

### **Список литературы:**

1. Аверкин А.Н., Гаазе-Рапопорт М.Г., Поспелов Д.А. Толковый словарь по искусственному интеллекту. – М.:Радио и связь, 1992. – 256 с [электронный ресурс] URL: <https://web.archive.org/web/20230108214936/http://raai.org/library/tolk/aivoc.html#L208> (Дата обращения: 11.12.2023)
2. Искусственный интеллект в бухгалтерском учете: что произойдет с рабочими местами бухгалтеров? – Новости и аналитика инвестиций – Регион-Инвест [электронный ресурс] URL: <https://region-invest.ru/iskysstvennyi-intellekt-v-byhgalterskom-uchete-cto-proizoidet-s-rabochimi-mestami-byhgalterov/> (Дата обращения: 11.12.2023)
3. Как вести бухгалтерский учёт и нужен ли вам бухгалтер [электронный ресурс] URL: [https://www.sberbank.ru/ru/s\\_m\\_business/pro\\_business/kak-vesti-buhgalterskij-uchyot-i-nuzhen-li-vam-buhgalter/](https://www.sberbank.ru/ru/s_m_business/pro_business/kak-vesti-buhgalterskij-uchyot-i-nuzhen-li-vam-buhgalter/) (Дата обращения: 11.12.2023)
4. Цифровая бухгалтерия. Автоматизация бизнес-процессов и документооборота в бухгалтерии [электронный ресурс] URL: [https://www.directum.ru/solutions/business\\_roles/accounting?utm\\_source=media&utm\\_medium=audit-it&utm\\_campaign=article&utm\\_content=seoaccounting&utm\\_term=1021](https://www.directum.ru/solutions/business_roles/accounting?utm_source=media&utm_medium=audit-it&utm_campaign=article&utm_content=seoaccounting&utm_term=1021) (Дата обращения: 11.12.2023)
5. Directum – российская ИТ-компания, разработчик системы электронного документооборота [электронный ресурс] URL: <https://www.directum.ru/company> (Дата обращения: 11.12.2023)

## **ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ КАПИТАЛЬНЫХ ВЛОЖЕНИЙ ОРГАНИЗАЦИИ**

***Волк Светлана Алексеевна***

*студент,  
кафедра экономической безопасности, анализа и аудита,  
Дагестанский государственный университет,  
РФ, г. Махачкала  
E-mail: [vetavolk2001@gmail.com](mailto:vetafolk2001@gmail.com)*

***Сулейманова Динара Абдулбасировна***

*научный руководитель, канд. экон. наук, доц.,  
Дагестанский государственный университет,  
РФ, г. Махачкала*

## **EVALUATING THE EFFECTIVENESS OF AN ORGANIZATION'S CAPITAL INVESTMENTS**

***Svetlana Volk***

*Student,  
Department of Economic  
Security, Analysis and Audit,  
Dagestan State University,  
Russia, Makhachkala*

***Dinara Suleymanova***

*Scientific supervisor,  
candidate of Sciences in Economics,  
associate professor,  
Dagestan State University,  
Russia, Makhachkala*

### **АННОТАЦИЯ**

Осуществление капитальных вложений требует наличия необходимых ресурсов, возможности по накоплению и привлечению которых, как правило, ограничены. Поэтому для предприятий важной задачей становится выбор наиболее выгодных направлений их эффективного применения. В статье рассмотрены показатели оценки капитальных вложений, позволяющие определить их эффективность.



## ABSTRACT

The implementation of capital investments requires the availability of necessary resources, the possibilities for accumulation and attraction of which, as a rule, are limited. Therefore, it becomes an important task for enterprises to choose the most profitable areas of their effective application. The article considers the indicators for evaluating capital investments, which make it possible to determine their effectiveness.

**Ключевые слова:** капитальные вложения; эффективность; рентабельность; срок окупаемости; показатель CAPEX.

**Keywords:** capital investments; efficiency; profitability; payback period; CAPEX indicator.

Деятельность любого предприятия, независимо от специализации, основывается на его активах, от наличия и состава которых зависят как технический уровень предприятия, так и количество и качество выпускаемой им продукции. И главным направлением их поступления и обновления являются реальные инвестиции, осуществляемые в форме капитальных вложений.

Капитальные вложения представляют собой одну из важнейших форм инвестирования на промышленных предприятиях, позволяющую обеспечивать воспроизводство основных фондов. Для осуществления крупных проектов капитальных вложений собственных ресурсов у предприятия зачастую может оказаться недостаточно. В таких случаях организация вынуждена привлекать дополнительные источники.

Проблемы финансирования капитальных вложений зачастую непосредственно связаны с их эффективностью, так как выделение средств на реализацию подобных проектов требует предварительных расчётов и прогнозов, подтверждающих, что их осуществление способно принести организации экономические выгоды, потому что крайне важно осуществлять вложения в наиболее рентабельные активы и проводить их анализ посредством расчёта различных показателей эффективности капитальных вложений.

К таким показателям относятся:

1. Срок окупаемости вложений:  $C_0 = KB / ЧП$ , где KB – величина капитальных вложений за год, ЧП – чистая прибыль.

Срок окупаемости представляет собой тот промежуток времени, за который инвестированные в капитальные вложения средства вернутся в виде прибыли, полученной от реализованного проекта. Данный показатель является своего рода критерием для определения степени риска и доходности при выборе вариантов осуществления капитальных вложений. И чем короче срок окупаемости проекта, тем он привлекательнее для реализации, так как позволит быстрее получить прибыль, которую в дальнейшем можно будет реинвестировать в другие проекты.

2. Рентабельность инвестиций:  $R_{KB} = ЧП / KB$ .

Определение рентабельности капитальных вложений также является важным этапом при принятии решения об инвестировании. Чем выше будет значение рентабельности, тем больше эффективность осуществляемых вложений, что проявится путем роста производительности основных средств, повышения их технологичности, а также соответствующего увеличения производительности труда.

3. Удельные капитальные вложения:  $У_{KB} = KB / В_{ПР}$ , где  $В_{ПР}$  – выпуск продукции с использованием основных фондов.

Величина удельных капитальных вложений чаще применяется при сопоставлении с нормативными показателями для различных видов отраслей, но также может использоваться при сравнении старых производственных фондов и приобретённых в результате осуществления капитальных вложений объектов путём соотношения их стоимостей и объёмов выпуска при их использовании.

В зарубежной практике широкое распространение получил показатель CAPEX (от англ. capital expenditure), представляющий собой капитальные расходы на обновление или расширение основных фондов организации. Он имеет следующую расчётную формулу:

$CAPEX = ОС_{ОТЧ} - ОС_{ПРЕД} + А_{ТЕК}$ , где  $ОС_{ОТЧ}$  – основные средства за отчётный период;  $ОС_{ПРЕД}$  – основные средства за предыдущий период;  $А_{ТЕК}$  – амортизация

за текущий период. Также его значение можно найти в консолидированной отчётности организации, составленной в соответствии с нормами МСФО.

Данный показатель позволяет отслеживать направления инвестиций во внеоборотные активы, а также сопоставлять их величину и соотношение с другими направлениями деятельности предприятия.

В целом, значение CAPEX должно быть достаточно высоким для организаций, занимающихся активной инвестиционной деятельностью, необходимой не только для роста компании, но и поддержания нормального уровня её деятельности.

Кроме того, при анализе показателя CAPEX обращают внимание не только на динамику его значений, но и на определённые закономерности. Так, будет считаться положительным преобладание значения CAPEX над начисленной за период амортизацией, так как подобная ситуация говорит о скорости обновления основных фондов, превышающей их износ. Также при анализе данного показателя соотносятся темпы роста выручки и динамика CAPEX. Хорошим признаком будет являться превышение темпов роста выручки, так как отдача от вводимых в эксплуатацию средств должна способствовать её росту. Немаловажным является и отношение денежного потока к CAPEX, которое в норме должно превышать единицу. Положительная динамика такого соотношения будет свидетельствовать о способности предприятия осуществлять капитальные вложения за счёт собственных средств.

Таким образом, эффективное осуществление капитальных вложений имеет существенное значение для хозяйственной деятельности организации, так как оно способствует улучшению технико-экономических показателей производства и, следовательно, оказывает влияние на увеличение объёмов выпущенной и реализованной продукции, снижение её себестоимости, способствует росту прибыли.

### **Список литературы:**

1. Бабаев, Ю.А. Бухгалтерский учет: учебник для бакалавров / Ю.А. Бабаев, А.М. Петров, Л.А. Мельникова; ред. Ю.А. Бабаев. – Изд. 5-е, перераб. и доп. – Москва: Проспект, 2020. – 424 с. [Электронный ресурс]. – URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=252299>

2. Борисова, О.В. Инвестиции в 2 т. Т. 2. Инвестиционный менеджмент: учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры / О.В. Борисова, Н.И. Малых, Л.В. Овешникова. – Москва: Издательство Юрайт, 2019. – 309 с.
3. Игошин, Н.В. Инвестиции: организация, управление, финансирование: учебник / Н.В. Игошин. – 3-е изд., перераб. и доп. – Москва: Юнити-Дана, 2017. – 449 с.
4. Руткаускас, Т.К. Инвестиции и инвестиционная деятельность организаций: Учебное пособие // Руткаускас Т.К. [и др.] под редакцией Т.К. Руткаускас – Екатеринбург : Издательство Уральского университета, 2019. – 316 с.

## ИНВЕСТИЦИИ В ТЕХНОЛОГИИ И АВТОМАТИЗАЦИЮ

*Гасанбеков Гашим Назимович*

*магистрант,  
факультет Высшей школы государственного аудита,  
Московский государственный университет  
имени М.В. Ломоносова,  
РФ, г. Москва  
E-mail: [gashim.gasanbeckov@yandex.ru](mailto:gashim.gasanbeckov@yandex.ru)*

## INVESTMENTS IN TECHNOLOGY AND AUTOMATION

*Hashim Hasanbekov*

*Master's student,  
Faculty of the Higher School of Public Audit,  
Lomonosov Moscow State University,  
Russia, Moscow*

### АННОТАЦИЯ

Успешный бизнес-план всегда сопровождается комплексными, но постоянно развивающимися стратегиями управления финансами. От того, как управляете закупками, распределением и последующим использованием средств и финансов, зависит, насколько гладким будет ваш денежный поток, а также документооборот.

Цель наличия финансовой стратегии состоит в том, чтобы обеспечить наличие адекватного и регулярного предложения средств для удовлетворения текущих и будущих потребностей организации. Чем эффективнее управление финансами в компании, тем больше сможете максимизировать свой доход и использование.

### ABSTRACT

A successful business plan is always accompanied by comprehensive but constantly evolving financial management strategies. How you manage purchases, distribution and subsequent use of funds and finances depends on how smooth your cash flow and workflow will be.

The purpose of having a financial strategy is to ensure that there is an adequate and regular supply of funds to meet the current and future needs of the organization. The more effective the financial management in the company, the more you will be able to maximize your income and use.

**Ключевые слова:** управление финансами, инвестиции, автоматизация.

**Keywords:** financial management, investments, automation.

Инвестиции в технологии и автоматизацию могут произвести революцию в ваших бизнес-операциях, сделав их более эффективными и экономичными. Осваивая новые технологии и внедряя автоматизированные процессы, вы можете значительно улучшить финансовые показатели своей компании.

Вот несколько ключевых способов, с помощью которых технологии и автоматизация могут помочь повысить эффективность и оптимизировать процессы:

- **Повышение производительности:** автоматизация устраняет необходимость в ручных задачах, позволяя вашим сотрудникам сосредоточиться на более важных действиях, которые напрямую влияют на вашу прибыль. Это не только повышает производительность, но и снижает количество ошибок, связанных с человеческим фактором.

- **Улучшение качества обслуживания клиентов:** технологии позволяют лучше понимать потребности и предпочтения ваших клиентов с помощью анализа данных. Обладая этими знаниями, вы можете персонализировать их опыт, что приведет к повышению удовлетворенности и лояльности клиентов.

- **Экономия средств:** автоматизация повторяющихся задач может снизить трудозатраты при одновременном повышении точности. Кроме того, технологические решения часто предлагают энергосберегающие функции, которые могут снизить расходы на коммунальные услуги.

- **Оптимизированные рабочие процессы:** технологии обеспечивают бесшовную интеграцию между различными отделами вашей организации. Это способствует совместной работе, улучшает коммуникацию и устраняет узкие места в рабочих процессах.

- **Улучшенное принятие решений:** расширенные аналитические инструменты позволяют в режиме реального времени получать информацию о различных аспектах вашего бизнеса. Это дает вам возможность быстро и эффективно принимать обоснованные решения.

Инвестируя в технологии и автоматизацию, вы можете выйти на новый уровень эффективности в своей организации при одновременном снижении затрат. Использование этих достижений позволит вам оставаться конкурентоспособными в сегодняшней быстро меняющейся бизнес-среде, достигая при этом большего финансового успеха.

Цифровизация относится к процессу применения информационных технологий в производстве предприятия. Цифровизация может использовать нынешнее поколение информационных технологий для продвижения промышленной реформы, повышения эффективности работы отрасли и построения другой экономической системы. В условиях растущего давления ресурсов и окружающей среды, роста затрат на рабочую силу и усиления конкуренции в отрасли только за счет дальнейшего ускорения строительства цифровой инфраструктуры и увеличения инвестиций в цифровые технологии традиционные предприятия могут одержать верх в быстро меняющемся цифровом тренде.

Согласно теории распределения ресурсов, в процессе цифровой трансформации предприятия могут оптимизировать распределение внутренних ресурсов, повысить производительность предприятий и повысить эффективность работы предприятий, опираясь на собственные преимущества в области инноваций и получения информации и координируя различные ресурсы. С развитием цифровизации цифровая трансформация постепенно интернализуется и интегрируется во весь процесс повседневной работы и принятия решений предприятиями.

С точки зрения предприятия очевидно, что инициативы, возможности и результаты цифровой трансформации компании также будут влиять на степень цифровизации предприятия и его последующую производительность. Предприятия, как правило, начинают цифровую трансформацию изнутри, стремясь в первую очередь повысить свою эффективность изнутри, что неизбежно тесно связано с продвижением корпоративных инноваций.

## Список литературы:

1. Бай, Ф., Дун-Хуэй, Л., и Дун, К.Ю. (2022). Как цифровая трансформация влияет на финансовые показатели компании: анализ множественных опосредованных эффектов на основе структурного уравнения. *Восточно-Китайская экономика*. 36 (9), 75–87. DOI: 10.19629/j.cnki.34-1014/f.220224020
2. Байо-Морионес А., Бийон М. и Лера-Лопес Ф. (2013). Воспринимаемое влияние ИКТ на производственные МСП. *Индустриальный менеджмент. Система данных*. 113 (1), 117–135. DOI:10.1108/02635571311289700
3. Феррейра, Ж.Ж. М., Фернандес, К.И., и Феррейра, Ф.А. (2019). Быть или не быть цифровым – вот в чем вопрос: инновации и производительность компании. *J. Bus. Res.* 101, 583–590. DOI:10.1016/j.jbusres.2018.11.013



## ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ОБОСНОВАНИЕ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ БИЗНЕСА

***Гильмутдинова Гульшат Фарисовна***

*студент,  
кафедра экономики и управления,  
Нефтекамский филиал Уфимского  
университета науки и технологии,  
РФ, г. Нефтекамск  
E-mail: [gulshatik200124@gmail.com](mailto:gulshatik200124@gmail.com)*

***Салимова Фларида Нугумановна***

*научный руководитель, канд. экон. наук, доц.,  
Нефтекамский филиал Уфимского  
университета науки и технологии,  
РФ, г. Нефтекамск  
E-mail: [salimova\\_51@mail.ru](mailto:salimova_51@mail.ru)*

## ECONOMIC JUSTIFICATION OF THE BUSINESS DEVELOPMENT STRATEGY

***Gulshat Gilmutdinova***

*Student,  
Department of Economics and Management,  
Neftekamsk branch of the Ufa University  
of Science and Technology,  
Russia, Neftekamsk*

***Flarida Salimova***

*Scientific supervisor, Candidate  
of Economic Sciences, Associate Professor,  
Neftekamsk branch of the Ufa University  
of Science and Technology,  
Russia, Neftekamsk*

## АННОТАЦИЯ

В данной научной статье рассмотрено понятие стратегии развития организации, определены ее цели и этапы. Дана классификация стратегий в зависимости от характера развития организации. Охарактеризованы факторы, влияющие на выбор стратегии.

## ABSTRACT

This scientific article examines the concept of an organization's development strategy, defines its goals and stages. A classification of strategies is given depending on the nature of the organization's development. The factors influencing the choice of strategy are characterized.

**Ключевые слова:** стратегия развития, этапы разработки стратегии, классификация, факторы, разработка стратегии.

**Keywords:** development strategy, stages of strategy development, classification, factors, strategy development.

Стратегии развития организации – это основа перспективного развития фирмы. Отлично продуманная стратегия организации позволяет руководству каждый день решать текущие задачи, работающие на главную цель. Для любой форм собственности организации и для любых масштабов ее деятельности разработка стратегии развития свидетельствует о ее расширении, о возможностях достичь наиболее эффективных результатов деятельности [5, с. 251].

Стратегия должна обеспечивать устойчивую конкурентную позицию организации и достигать основные цели, такие как:

- определение основных направлений хозяйствования;
- выявление конкретных мер развития организации;
- поиск выгодных партнеров для организации долговременного сотрудничества;
- установление направления роста конкурентоспособности;
- оценка риска от принятия решений;
- прогноз и предотвращение возможных потерь [4].

При разработке стратегии обычно выделяют следующие основные этапы:

1. Определение миссии, целей, видения организации. Хорошо организованная миссия – это залог успеха для развития и функционирования. А цели и задачи должны, прежде всего, отражать уровень обслуживания потребителей.

2. Оценка и анализ внутренней и внешней среды организации. Анализ внутренней среды организации, также как и стратегический анализ внешней среды, должен быть системным и многофакторным. Это позволяет определить возможности и потенциал, на которые может рассчитывать организация в конкурентной борьбе в процессе достижения своих целей.

3. Формирование альтернатив и выбор стратегии. На данном этапе принимаются решения о последовательности действий фирмы по достижению своих целей и реализации корпоративной миссии. Выбор стратегии – центральный момент стратегического планирования. Стратегический выбор должен быть определенным и однозначным [3, с. 121].

Далее после проведенного анализа угроз и возможностей, сопоставления их с сильными сторонами и со слабыми, организация выбирает стратегию.

Классический (традиционный) подход к выделению стратегий в зависимости от характера развития организации включает в себя следующие группы:

1. Стратегия роста. Она ориентирована на расширение рыночной деятельности и увеличение объемов инвестирования. В зависимости от темпов развития компании различают стратегии:

- гиперроста (организации, которые в течение 10 лет набирают высокие темпы развития занимают преобладающее положение на рынке);
- динамичного роста (организация входит в группу лидирующих по темпам развития, но преобладающего положения не занимает);
- скачкообразного роста (организация внезапно в течение короткого промежутка времени увеличивает темпы развития);
- умеренного роста (приспособление организации к средним темпам роста рынка);
- медленного роста (увеличение экономического потенциала организации, темпы ее развития ниже рыночных возможностей и средних темпов увеличения рынка);

- замедления роста (увеличение экономических показателей прибыли, в абсолютном значении, но при этом темпы увеличения этих показателей по сравнению с прошлыми периодами снижаются).

2. Стратегия стабилизации. Она направлена на достижение раннего выравнивания объема продаж и прибылей с последующим их повышением, то есть с переходом на следующий этап роста. В зависимости от серьезности ситуации, организация в условиях рыночной экономики может использовать один из трех наиболее вероятных подходов:

- экономия с целью быстрого оживления;
- сдвиги в продолжительном спаде с меньшими надеждами на быстрое оживление;
- стабилизация, когда требуются долговременные программы для достижения сбалансированного состояния предприятия на рынке.

3. Стратегия защиты. Направлена на сохранение рыночной ниши и доли рынка путем поиска внутренних резервов и выгодных рыночных возможностей с минимальными уровнями риска.

4. Стратегия выживания. Применима в случаях, когда предприятие приближается к банкротству. Данная стратегия способна стабилизировать обстановку и обеспечить переход к стратегии роста.

5. Стратегия сокращения. Применяется в случаях, когда необходима реструктуризация после длительного периода роста или из-за необходимости повышения эффективности в периоды спада [1, с. 154-156].

Факторов, которые влияют на выбор стратегии, огромное множество. Это связано с тем, что предприятие на протяжении своей деятельности взаимодействует с внешней и внутренней средой. И стоит отметить, факторы взаимодействуют между собой, что приводит к изменению их силы и влияния.

По нашему мнению, можно выделить следующие основные факторы, определяющие выбор стратегии:

1. Вид отрасли или бизнес, которым занимается организация. Здесь стоит обратить внимание на конкуренцию среди тех, которые производят одинаковую продукцию и поставляют ее на один и тот же рынок сбыта.

2. Состояние внешнего окружения. Очевидной причиной является то, что, не зная среды, организация не сможет существовать. Соответственно, для этого в организациях должна быть создана специальная система для отслеживания динамики внешней среды.

3. Характер целей – это один из определяющих факторов выбора стратегии организации. Цель объединяет и сплачивает участников, так как ее реализация обеспечивает решение ими собственных задач. Чтобы цели способствовали успешному выбору стратегии, эти цели должны быть конкретными и поддающимися оценке.

4. Уровень риска. Риск стратегии – это один из основных рисков который подразумевается при выборе стратегии. Поэтому при осуществлении выбора необходимо ответить на следующий вопрос: какой уровень риска для организации является допустимым?

5. Анализ внутренней структуры организации. Он направлен на изучение сильных и слабых зон. Внимание должно быть сконцентрировано на слабых сторонах предприятия, так как такие зоны выступают в виде преград при выборе стратегии. Руководство должно предпринимать все меры по устранению таких преград.

6. Опыт реализации прошлых стратегий. Этот фактор связан с человеческим фактором, и с психологией людей. Часто при выборе стратегии руководитель интуитивно находится под влиянием прошлых стратегий. Стоит отметить, что опыт позволяет устранить повторение прошлых ошибок, но с другой стороны ограничивает выбор альтернатив.

7. Объективный фактор времени при выборе стратегии играет важную роль. Фактор времени говорит о том, что даже идеально выбранная эффективная стратегия, не приведет к успеху, если будет реализована не вовремя. А все это может привести организацию к большим затратам или банкротству [2].

Таким образом, взаимодействие выделенных факторов – это достаточно сложный процесс, несущий влияние специфических черт для определения стратегии компании. Поэтому предварительным этапом формирования стратегии является анализ внешней и внутренней ситуации организации.

### **Список литературы:**

1. Абрамов, В.С. Стратегический менеджмент в 2 ч. Часть 1. Сущность и содержание : учебник и практикум для вузов / В.С. Абрамов, С.В. Абрамов ; под редакцией В.С. Абрамова. – Москва : Издательство Юрайт, 2021. – 444 с.
2. Кубарь М.А. СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ ОРГАНИЗАЦИИ // Экономика и социум. 2021. №6-1 (85). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/strategii-razvitiya-organizatsii> (дата обращения: 06.11.2023)
3. Мардас, А.Н. Стратегический менеджмент : учебник и практикум для вузов / А.Н. Мардас, О.А. Гуляева, И.Г. Кадиев. – 2-е изд., испр. и доп. – Москва : Издательство Юрайт, 2021. – 176 с.
4. Мухорьянова О.А., Зиборова М.С. АНАЛИЗ ФАКТОРОВ, ОПРЕДЕЛЯЮЩИХ ВЫБОР СТРАТЕГИИ ОРГАНИЗАЦИИ // Экономика и социум. 2021. №2-5 (11). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/analiz-faktorov-opredelyayuschih-vybor-strategii-organizatsii> (дата обращения: 12.11.2023).
5. Попов, С.А. Актуальный стратегический менеджмент. Видение – цели – изменения : учебно-практическое пособие / С.А. Попов. – Москва : Издательство Юрайт, 2021. – 447 с.

# ЕДИНЫЙ СЕРВИС ПО РОССИИ ПО ДОПОЛНИТЕЛЬНОМУ ОБРАЗОВАНИЮ ДЛЯ ШКОЛЬНИКОВ

*Дегтев Егор*

*студент,*

*Российский экономический университет*

*имени Г.В. Плеханова,*

*РФ, г. Москва*

*E-mail: [edegtev1@mail.ru](mailto:edegtev1@mail.ru)*

## АННОТАЦИЯ

**Актуальность:** Дополнительное образование для школьников является неотъемлемой частью образовательной системы и является важным звеном в развитии и формировании школьников. Однако, до сих пор отсутствовала единая система, которая бы объединила все возможные сферы и программы дополнительного образования по всей России. В этой статье мы рассмотрим идею создания единого сервиса по дополнительному образованию и его значимость для школьников.

**Цель:** разработать модель единого сервиса дополнительного школьного образования.

### **Задачи:**

1. Выявить основную потребность реализации единого сервиса, его влияние на доступность дополнительного образования.
2. Создать модель единого сервиса с возможным набором функций.

**Методология:** в результате проведенного исследования было установлено, что существует значительный потенциал для создания единого сервиса России в сфере дополнительного школьного образования, так как в настоящее время существует подобный демо-продукт, который был внедрен в школы Москвы.

**Результаты.** В результате написания статьи была определена основная модель работы единого государственного сервиса по дополнительному образованию, а также выделен необходимый набор функционала каждой из ролей системы.

**Ключевые слова:** дополнительное образование, информационная система, МЭШ, школа, единый сервис, Россия, развитие, профильное образование.

Со временем, по мере развития нашего общества, мы становимся свидетелями множества удивительных технологических достижений. Недавно наш разум был поражен появлением очков виртуальной реальности, однако сегодня мы уже шагаем рука об руку с искусственным интеллектом.

Развитие технологий несомненно вносит коренные изменения в нашу повседневную жизнь. Однако эти изменения ограничиваются не только нашими гаджетами и устройствами, но и затрагивают непосредственно качество и уклад нашего быта. Такая перемена ведет за собой революционные изменения в различных сферах человеческой жизни, и образование не является исключением.

С появлением новых технологий и информационных ресурсов стандартные методы обучения уже не могут удовлетворить потребности современных школьников. Использование интерактивных уроков, онлайн-курсов и образовательных платформ становится все более популярным и эффективным. Ученики могут получить доступ к огромному объему знаний и материалов, иметь возможность изучать предметы в своем собственном темпе и настроить процесс обучения под свои нужды.

Таким образом, меняющиеся технологии оказывают значительное влияние на сферу образования, делая его более доступным, интерактивным и персонализированным. Они открывают новые горизонты для обучения, связывают людей и способствуют развитию таких навыков, как критическое мышление и сотрудничество. Образование тесно связано с развитием технологий и должно активно адаптироваться к этим изменениям, чтобы эффективно готовить школьников к сложностям современного мира. Но с этапом адаптации на поверхность всплывают различные проблемы.

Одной из проблем современных школьников и их родителей является ограниченность ознакомления с кружками и образовательными программами, предлагаемыми в других школах. Внутришкольные кружки, хоть и являются важной частью образовательного процесса, могут быть ограничены по своему разнообразию и предлагаемым опытом. Это может затруднять школьников и родителей



в выборе подходящих занятий, которые соответствуют их интересам и способностям.

Одной из причин такой ситуации может быть нехватка информации о кружках в других школах. Родители и школьники не всегда знают о существовании разнообразных дополнительных занятий, которые могут быть интересны и полезны для их развития. При этом, кружки в других школах могут предлагать различные программы, связанные с наукой, спортом, творчеством и другими областями, что может быть привлекательным для детей.

Ограниченность выбора кружков в пределах одной школы может также приводить к снижению мотивации и интереса учащихся к дополнительному образованию. Если в школе предлагаются только несколько кружков, которые не удовлетворяют интересам школьника, то он может потерять мотивацию и желание участвовать в дополнительных занятиях. Это может негативно сказаться на его личностном и интеллектуальном развитии.

Дополнительные кружки в других школах также могут предоставлять возможность школьникам встретить новых друзей из других школ и расширить свой круг общения. Участие в кружках может способствовать развитию социальных навыков, коммуникации и сотрудничества с другими детьми.

Для решения данной проблемы необходимо активное информирование родителей и школьников о существующих кружках в других школах. Это можно осуществить через организацию ярмарок кружков, распространение информационных буклетов и объявлений, проведение презентаций и открытых уроков. Однако, в эпоху современных технологий, данные решения не могут проецироваться на масштаб России, а затрагивают лишь определенные школы и районы.

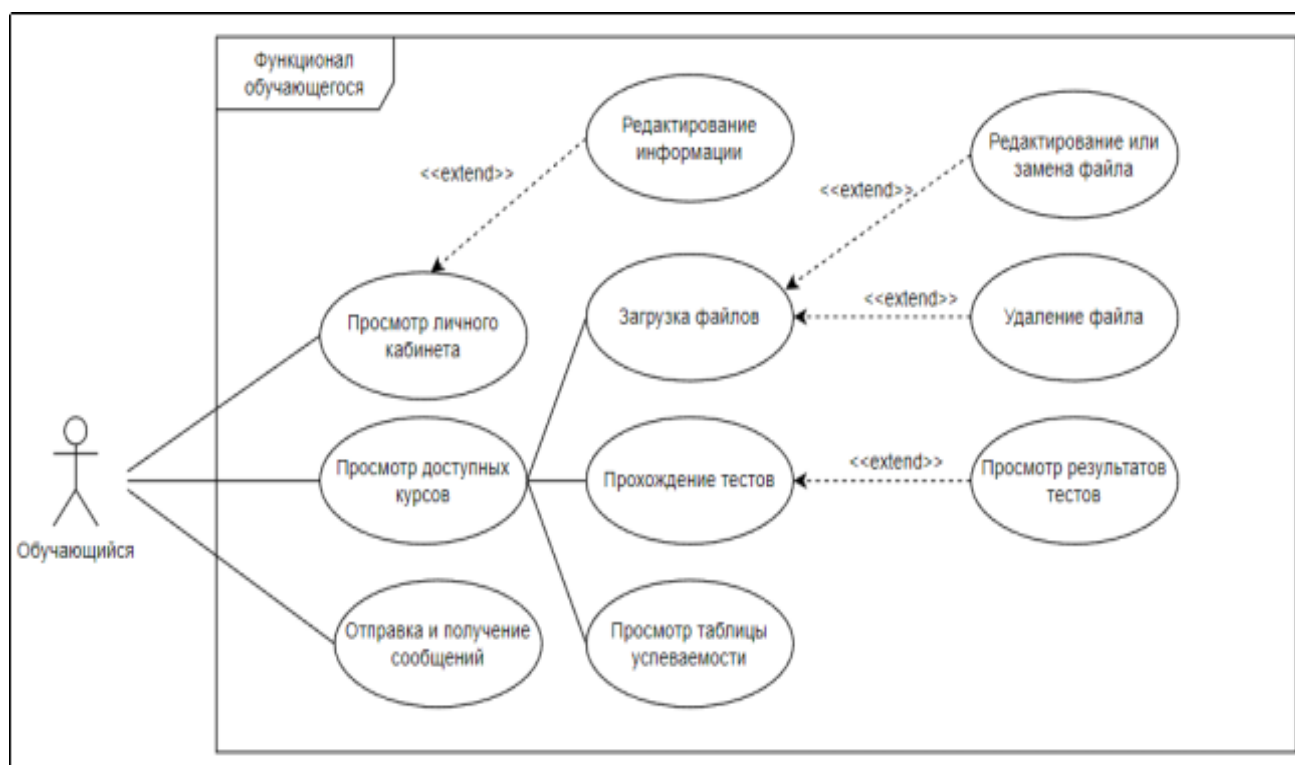
Подобный сервис уже существует, но раскрывается только по Москве. Примером является московская электронная школа МЭШ в совокупности с сервисом [mos.ru](http://mos.ru).

В связи с этим есть смысл реализовать единый государственный сервис, который бы удовлетворял потребности нескольких потенциальных групп:

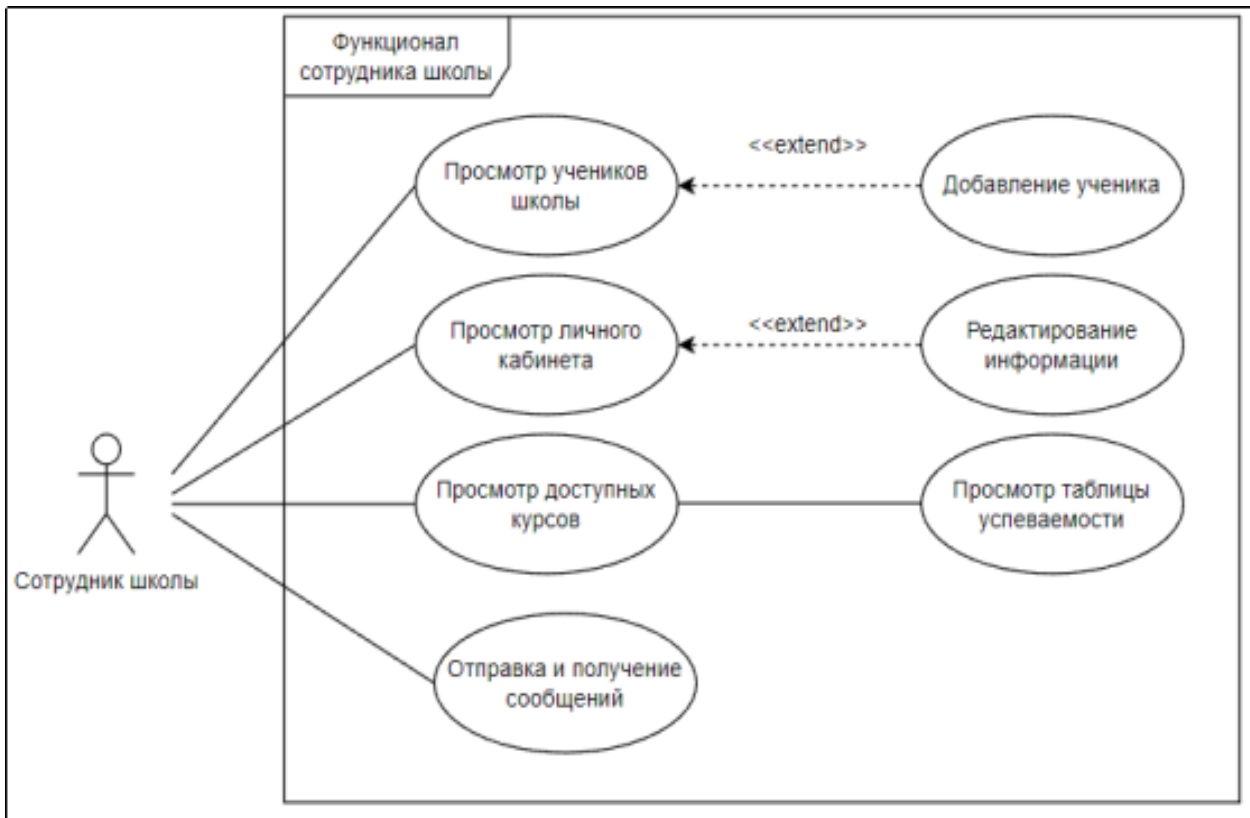
- ученики и их родители;
- школа;
- сторонние компании, предлагающие образовательные продукты.

Суть сервиса – объединить информацию о продуктах образовательных организаций в единую систему, чтобы дать возможность потенциальным клиентам в лице учеников школ их родителей увидеть разнообразие продуктов, а также организовать возможность продолжения обучения по интересующему профилю для повышения уровня профильной подготовки. То есть, если дело касается, например, шахмат, то родители смогут на базе школы “1” обучить ребенка до уровня первого спортивного разряда, а далее направить в школу “2” для достижения последующих разрядов.

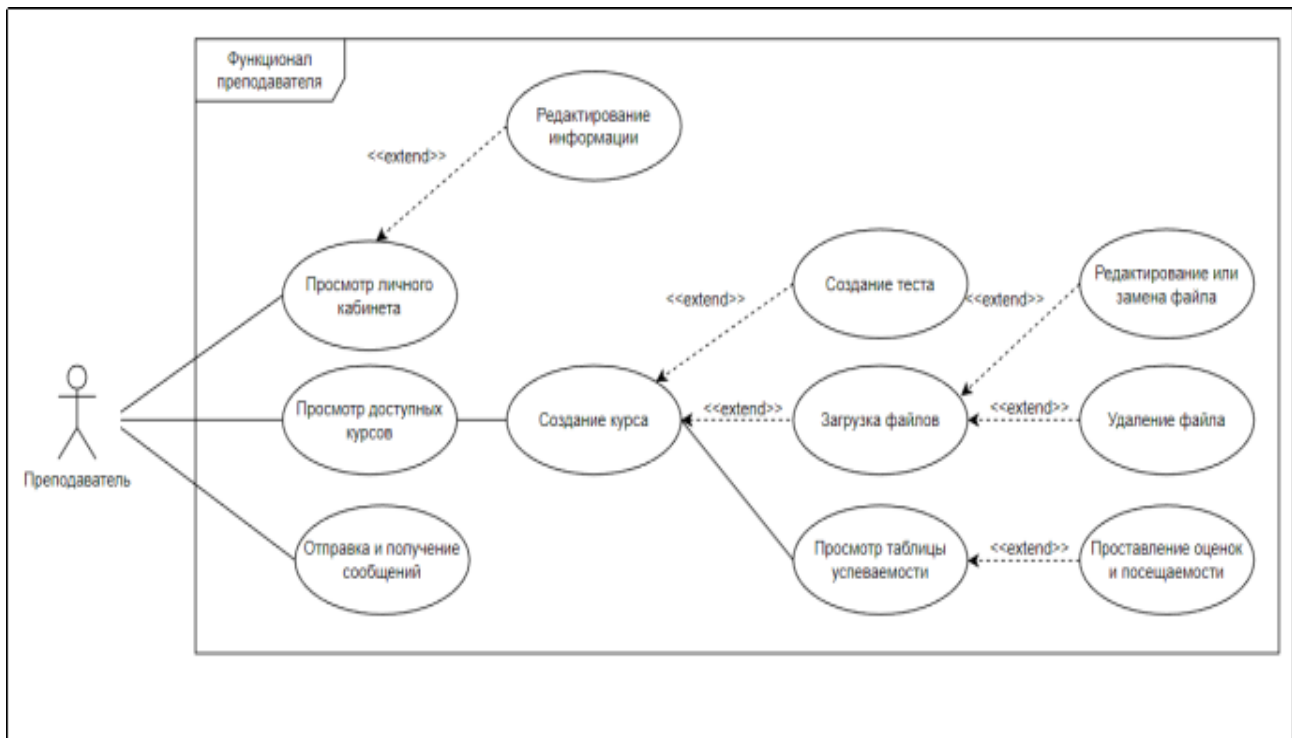
В свою очередь, кружок шахмат в школе “1” не будет конкурировать с кружком шахмат в школе “2”, так как они направлены на разные целевые аудитории.



**Рисунок 1. Диаграмма прецедентов для категории пользователя «обучающийся»**



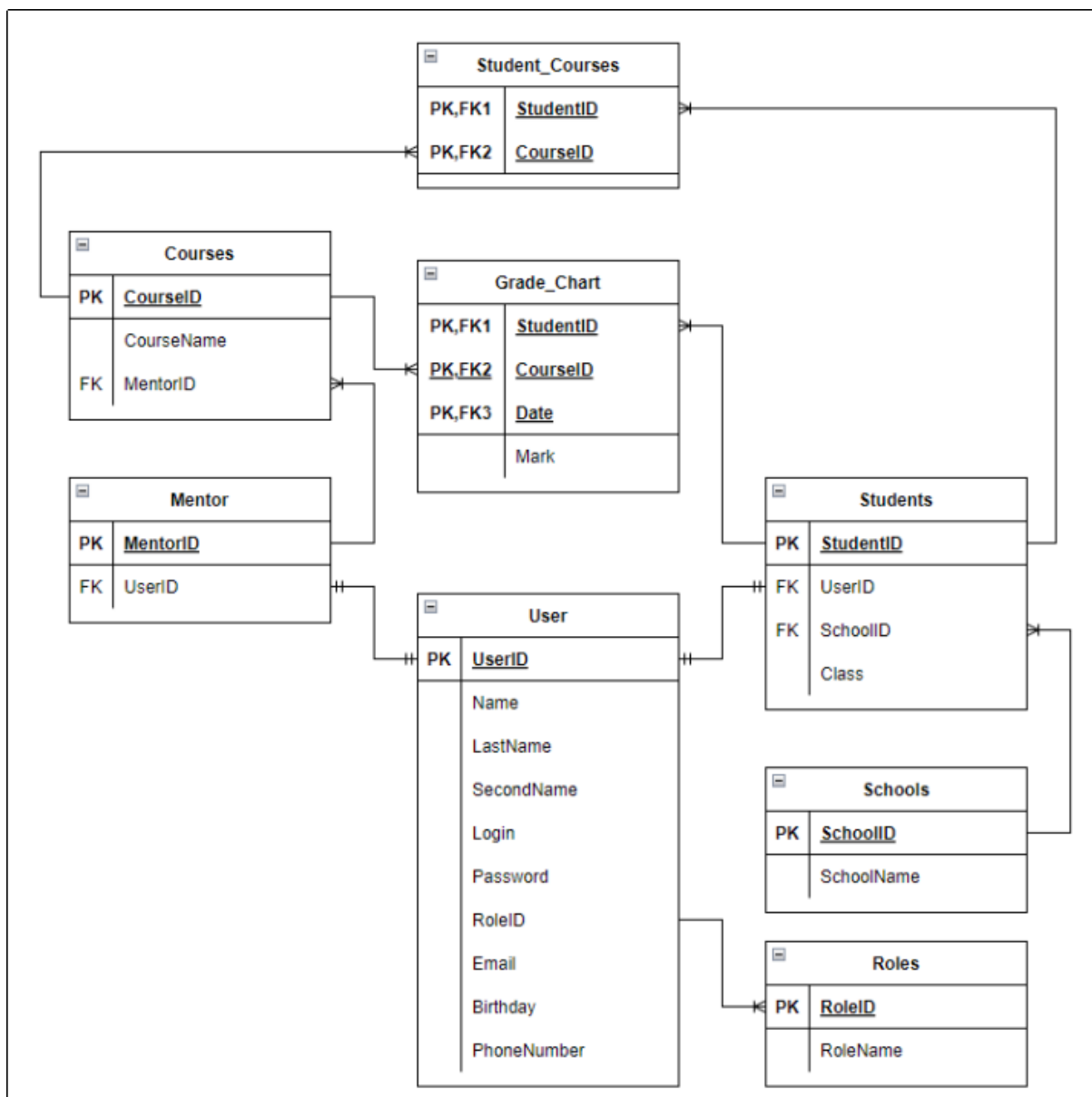
**Рисунок 2. Диаграмма прецедентов для категории «сотрудник школы»**



**Рисунок 3. Диаграмма прецедентов для категории «преподаватель»**



*Рисунок 4. Диаграмма прецедентов для категории «администратор»*



*Рисунок 5. База данных в виде ER-диаграммы*

Преимущества и недостатки работы.

Социально-экономические дефекты в разрезе категорий ниже.

Выводы:

Плюсы для личности:

Доступность услуги в массы.

Занятость детей после школы для формирования личности ребенка.

Для общества:

Получение образованных и слаженных личностей через 10 лет.

Для бизнеса:

Появление компаний для развития образования в регионах.

Для государства:

Решение дефицитов кадров в регионах

### **Список литературы:**

1. Развитие сферы услуг дополнительного образования. (Пашкова Екатерина Павловна) <https://ekonomika.snauka.ru/2018/1/15656>
2. Роль системы дополнительного образования в формировании ценностных ориентаций у подростков. (Цыбуленкова Татьяна Серафимовна) <https://pedagogika.snauka.ru/2016/5/5558>
3. Современная система дополнительного образования детей: особенности, стратегии, тенденции (Сафонова Полина Николаевна, Шамрай Инна Николаевна) <https://cyberleninka.ru/article/n/sovremennaya-sistema-dopolnitelnogo-obrazovaniya-detey-osobennosti-strategii-tendentsii>

## ИНВЕСТИЦИОННОЕ И НАКОПИТЕЛЬНОЕ И СТРАХОВАНИЕ ЖИЗНИ

*Дякина Полина Александровна*

*магистрант,  
факультет Высшей школы государственного аудита,  
Московский государственный университет  
имени М.В. Ломоносова,  
РФ, г. Москва  
E-mail: [poli.dyakina@yandex.ru](mailto:poli.dyakina@yandex.ru)*

## INVESTMENT AND SAVINGS AND LIFE INSURANCE

*Polina Dyakina*

*Master's student,  
Faculty of the Higher School of Public Audit,  
Lomonosov Moscow State University,  
Russia, Moscow*

### АННОТАЦИЯ

Банк России вводит новые минимальные условия проведения накопительного и инвестиционного страхования жизни, чтобы повысить потребительскую ценность таких продуктов и сделать их более прозрачными и понятными для граждан. Инвестиционное и накопительное и страхование жизни – комплексные финансовые продукты, которые одновременно сочетают в себе возможности накопления средств, страховку и получение дополнительного инвестиционного дохода.

### ABSTRACT

The Bank of Russia is introducing new minimum conditions for accumulative and investment life insurance in order to increase the consumer value of such products and make them more transparent and understandable for citizens. Investment and savings and life insurance are complex financial products that simultaneously combine the possibilities of accumulating funds, insurance and obtaining additional investment income.

**Ключевые слова:** инвестиционное страхование жизни, накопительное страхование жизни, банки.

**Keywords:** investment life insurance, cumulative life insurance, banks.

Страхование жизни является одним из активно развивающихся видов на российском страховом рынке. Однако темпы прироста страховых премий с каждым годом уменьшаются. В связи с этим возникает необходимость рассмотрения основных факторов, влияющих на него и определяющих его развитие. В то же время население активно вовлекается в инвестиционную сферу, и инвестиционное страхование жизни становится одним из инструментов инвестирования. Страхование жизни обладает преимуществами по сравнению с другими инвестиционными инструментами, среди которых наличие страховой составляющей в части рисков, связанных с жизнью и здоровьем застрахованного лица.

Кроме того, продукты инвестиционного страхования жизни при условии назначения выгодоприобретателя по договору не наследуются. По страхованию жизни предусмотрены льготы по налогообложению страховых премий. Вместе с тем инвестиционное страхование жизни связано со многими проблемами при его реализации. Развитие инвестиционного страхования жизни обуславливается факторами, связанными с регуляторными мерами, а также с общеэкономической ситуацией.

Накопительное страхование жизни (далее НСЖ) – это комплексный финансовый инструмент, одновременно сочетающий в себе накопление средств и страховку: позволяет накопить определенную сумму денежных средств к заданному сроку или событию, и обеспечить страховую защиту жизни, трудоспособности страхователя.

Программа НСЖ позволяет накопить к определенному сроку или событию необходимую сумму, например, для покупки автомобиля или квартиры, либо на первоначальный взнос на покупку недвижимости, на обучение детей, к окончанию ребенком школы, к свадьбе, к выходу на пенсию. При этом в течение всего срока действия договора жизнь и здоровье обладателя полиса застрахованы. Можно сказать, что такая схема работы позволяет достичь запланированной финансовой цели при любых обстоятельствах!



Накопительное страхование жизни – это долгосрочный инструмент. Договоры заключаются обычно на срок от 5 до 30 лет с уплатой страховой премии «в рассрочку» – ежемесячными/ежеквартальными/ежегодными взносами.

Инвестиционное страхование жизни – сложный финансовый инструмент, который предназначен одновременно для сохранения и приумножения имеющегося капитала и для предоставления страховой защиты жизни и здоровья владельца полиса. Главным отличием ИСЖ от НСЖ является цель – сохранение капитала и получение дополнительной доходности к определенному сроку или событию.

Инвестиционное страхование жизни является также долгосрочным инструментом, однако, обычно менее долгосрочным, чем накопительное страхование жизни. Договоры ИСЖ обычно заключают на срок 3-5 или 7 лет. На рынке страхования также имеются предложения краткосрочных договоров ИСЖ. Например, на один год или даже на три месяца.

Страховая премия по этому виду страхования распределяется на гарантийный фонд и рисковый фонд:

- Гарантийный фонд инвестируется в инструменты с фиксированной доходностью и обеспечивает 100% сохранность капитала. Страховая компания гарантирует, что по окончании договора клиент получит не менее 100% вложенного капитала.

- Рисковый фонд инвестируется в высокодоходные финансовые инструменты и обеспечивает дополнительную инвестиционную доходность. Она зависит от выбранной стратегии, срока договора, ситуации на фондовом рынке, а также коэффициента участия страхователя.

Стратегию инвестирования страхователь может выбрать самостоятельно в зависимости от своего риск-профиля, целей, предпочтений. Это может быть определенная категория активов, отрасль, валюта, рынок (иностранный или российский).

Накопительное и инвестиционное страхование жизни – это, в первую очередь, страховые инструменты со встроенной функцией накопления капитала. В

отличие от классического договора страхования в конце срока договора НСЖ и ИСЖ страхователю возвращается вся сумма накопленных взносов. При этом в случае с инвестиционным страхованием жизни возможен дополнительный инвестиционный доход. Но он не гарантирован! Статистика по договорам ИСЖ говорит о том, что инвестиционная доходность по уже закрытым договорам ниже ставки ЦБ и ниже ставки по депозитам. При этом, безусловно, есть и свои плюсы.

### **Список литературы:**

1. Концепция по совершенствованию регулирования инвестиционного страхования жизни [Электронный ресурс] / Банк России URL: [https://www.cbr.ru/Content/Document/File/51259/concept\\_20181030.pdf](https://www.cbr.ru/Content/Document/File/51259/concept_20181030.pdf)
2. Инвестиционное и накопительное страхование жизни <https://finplan.org/blog/investitsii/investitsionnoe-i-nakopitelnoe-strakhovanie-zhizni/?ysclid=lqs4fxtkzt2854414>

# КОРРУПЦИЯ В ТАМОЖЕННЫХ ОРГАНАХ: ПРИЧИНЫ ПОЯВЛЕНИЯ И МЕТОДЫ БОРЬБЫ С НЕЙ

*Ефременко Яна Александровна*

*студент,*

*направление «Таможенное дело»,*

*кафедра социальных технологий*

*и государственной службы,*

*Белгородский государственный национальный*

*исследовательский университет,*

*РФ, г. Белгород*

*E-mail: [yanafremenkoo@yandex.ru](mailto:yanafremenkoo@yandex.ru)*

## АННОТАЦИЯ

В данной статье автором рассмотрены вопросы коррупции в таможенных органах и причины ее появления, рассмотрены основные направления борьбы с коррупционной составляющей в таможенных органах Российской Федерации.

**Ключевые слова:** коррупция, таможенные органы, методы борьбы.

Коррупция в таможенных органах – это явление, которое тесно связано с таможенной деятельностью и имеет негативное влияние на экономическую, политическую и социальную сферы общества. Таможня играет ключевую роль в контроле за перемещением товаров через границу, обеспечивая соблюдение таможенных правил и уплату таможенных пошлин и налогов. Однако, из-за проявления коррупции в таможенных органах, эффективность и честность их работы снижаются, что создает условия для незаконной торговли, избежания уплаты налогов и искажения конкуренции на рынке.

Проявления коррупции в таможенных органах могут быть различными. Одним из наиболее распространенных видов коррупции является взяточничество, когда должностные лица взамен на взятку обеспечивают преимущественный доступ к процедурам таможенного контроля или устраняют недостатки в таможенной декларации товаров. Кроме того, может происходить искажение стоимости товаров, подделка документов, злоупотребление служебным положением и другие формы коррупции.

Коррупция в таможенных органах приводит к серьезным негативным последствиям для экономики и социума. Она создает неблагоприятные условия для бизнеса, увеличивает издержки производства и приводит к снижению инвестиционной привлекательности страны. Кроме того, коррупция в таможенных органах способствует легализации доходов от незаконной деятельности, что может стать источником финансирования организованной преступности.

Для борьбы с коррупцией в таможенных органах требуется комплексный подход, включающий в себя принятие соответствующего законодательства, создание эффективной системы контроля и надзора за деятельностью таможенных органов, повышение заработной платы и социального обеспечения их сотрудников, а также проведение антикоррупционной работы и образовательных мероприятий. Только таким образом можно обеспечить честность и прозрачность таможенных процедур и защитить экономику от негативного воздействия коррупции в таможенных органах.

Коррупция в таможенных органах является серьезной проблемой, которая влияет на экономическое развитие страны и поражает доверие к правительству. Проявления коррупции в таможенных органах имеют различные причины, которые обуславливаются как внутренними, так и внешними факторами.

Одной из главных причин коррупции в таможенных органах является слабые институциональные механизмы и недостаточная эффективность контроля за деятельностью таможенных служащих. Недостаточная автоматизация и прозрачность таможенных процедур, а также отсутствие мониторинга за их выполнением, создают благоприятные условия для злоупотреблений и коррупции. Бюрократизм и отсутствие четких процедур также могут способствовать возникновению коррупции в таможенных органах.

Другой важной причиной коррупции в таможенных органах является недостаточная заработная плата и социальное обеспечение таможенных служащих. Низкий уровень оплаты труда и отсутствие социальных гарантий могут приводить к соблазну принять взятку в обмен на упрощение таможенных процедур или другие преимущества. Это особенно актуально в странах с низким уровнем

доходов, где трудно обеспечить себе достойное существование на официальной заработной плате.

Одним из важных факторов, способствующих коррупции в таможенных органах, является также отсутствие четкой правовой базы и механизмов ее реализации. Недостаточная прозрачность законодательства, разночтения в его толковании или его излишняя сложность могут создавать пространство для различных толкований и неправомερных действий со стороны таможенных служащих.

Наконец, одной из основных причин коррупции в таможенных органах является также высокий уровень спроса на нелегальные товары и услуги, транзит через границу страны или их импорт или экспорт. Это создает условия для организации незаконной таможенной деятельности, в которой коррупция играет существенную роль.

Для борьбы с коррупцией в таможенных органах необходимо устранять указанные причины и проводить системные реформы, направленные на укрепление институциональных механизмов контроля, повышение заработной платы и социального обеспечения таможенных служащих, улучшение правовой базы и ее прозрачности, а также создание условий для развития легальной экономики. Только комплексное решение этих проблем может обеспечить борьбу с коррупцией в таможенных органах и привести к повышению доверия к государственной власти и укреплению экономической стабильности.

Коррупция в таможенных органах является серьезной проблемой, которая приводит к потере государственных доходов, нарушению законодательства и искажению рыночной конкуренции. Как правило, коррупция в таможенных органах проявляется в виде взяточничества, подкупа, злоупотребления должностными полномочиями и других преступных действий.

Для борьбы с коррупцией в таможенных органах необходимо принимать комплекс мер, включающих правовые, организационные и профилактические действия.

Во-первых, необходимо усилить правовое регулирование в сфере таможенной деятельности. Это может быть достигнуто путем ужесточения уголовной

ответственности за коррупционные преступления, введения более строгих правил и норм контроля за таможенными процедурами, а также разработки и внедрения новых антикоррупционных законов и нормативных актов.

Во-вторых, необходимо провести реформу в таможенных органах, направленную на улучшение внутреннего контроля и прозрачности. Это может быть достигнуто путем внедрения новых методов анализа и мониторинга таможенных операций, улучшения системы контроля за действиями сотрудников таможни, проведения ротации кадров и других мероприятий.

Наконец, важной составляющей борьбы с коррупцией в таможенных органах является проведение антикоррупционной работы среди сотрудников. Для этого необходимо проводить регулярные проверки и аудиты деятельности таможенных органов, обучение и переподготовку персонала, а также строгое наказание за коррупционные действия.

Таким образом, для эффективной борьбы с коррупцией в таможенных органах необходимо использовать комплексный подход, включающий правовые, организационные и профилактические меры. Только таким образом можно добиться значительного снижения коррупционных проявлений и обеспечить честность и прозрачность в таможенной сфере.

### **Список литературы:**

1. Маховикова Г.А., Павлова Е.Е. Таможенное дело. – М.: Юрайт, 2016. – 408 с.
2. Костенко, Р.Л. Коррупция в таможенных органах: понятие, причины появления и методы борьбы с ней / Р.Л. Костенко // Молодой ученый. – 2021. – № 44 (386). – С. 117-118.
3. Куделько И.А. Коррупция как основной фактор снижения эффективности деятельности таможенных органов/И.А. Куделько//Экономика, государство, общество. – 2010. – № 2. – С. 135-140.
4. Федоренко Д.Н. Противодействие коррупционным преступлениям в таможенных органах России: современное состояние и перспективы // Таможенное дело. – 2018. – № 2. – С. 78-84.

## РАССМОТРЕНИЕ РОССИЙСКО-ИНДИЙСКИХ ОТНОШЕНИЙ В ИНВЕСТИЦИЯХ

*Захарова Анастасия Сергеевна*

*студент,*

*Школа экономики и менеджмента,*

*Дальневосточный федеральный университет,*

*РФ, г. Владивосток*

*E-mail: [zakharova.aser@dvfu.ru](mailto:zakharova.aser@dvfu.ru)*

Индии является одним из ключевых субъектов мировой экономики, влияние и роль которого со временем только усиливается. На международной арене Индия укрепляет сотрудничество со многими странами. Так близкие отношения России с Индией начались в 1950-х годах после визита премьер-министра Индии Джавахарлала Неру в Советский Союз в июне 1955 года. Более подробно данный период описывает Лунёв Сергей Иванович в своей статье «Советско-индийские отношения (1955 – 1971 гг.): рождение дружбы». В данный период реализуются факторы, которые послужили стратегическому союзу двух государств и повлияли на геоэкономические и геополитические интересы между странами. При анализе советско-индийских экономических отношений особое внимание уделялось росту торгового оборота и изменению его структуры, сотрудничеству в сфере тяжёлой промышленности и энергетики, поставкам советских машин и оборудования. Исследовалось становление военно-политических взаимосвязей, которые зародились в указанный период, а в настоящий момент являются основной базой развития двусторонних отношений.

К середине 1990-х гг. в российско-индийских отношениях наступила «пауза», последствия которой были неопределёнными. Но вскоре произошла смена руководства внешнеполитического ведомства РФ, что непосредственно отразилось на двусторонних отношениях. К середине 1990-х гг. стало совершенно очевидным, что внешнеполитический курс главы МИД РФ Андрея Владимировича Козырева нуждался в серьёзной корректировке.[1, с. 17] В этот переломное время был заключен важный документ о инвестиционном сотрудничестве между двумя странами – Соглашением между Правительством Российской Федерации и Правительством Республики Индии о торговле и экономическом сотрудничестве,

закрепленным 4 мая 1992 г. В нем зафиксирован режим наибольшего благоприятствования во взаимном инвестиционном сотрудничестве.

Стоит отметить, что торговля и инвестиции между двумя странами в текущий момент времени ограничены небольшими объемами, существует неиспользованный потенциал в области высокотехнологичного производства. Приоритетными направлениями сотрудничества являются нефтегазовая отрасль, атомная энергетика и фармацевтика. С учетом модернизации экономики Индии, роста населения и среднего класса, стране необходимо увеличить производственные мощности и импорт минерального сырья, что является стимулом для расширения сотрудничества.

Практический интерес представляет сотрудничество в сфере машиностроения, в июле 2023 года Индия увеличила более чем в два раза в годовом исчислении экспорт в Россию продукции машиностроительной промышленности, до \$123,65 млн. Об этом сообщил Индийский совет по продвижению экспорта продукции машиностроения (Engineering Export Promotion Council of India, EEPIC).

Совместное сотрудничество двух стран затронуло деятельность выпуска пассажирских поездов. Трансмашхолдинг (ТМХ) и «дочка» «Индийских железных дорог» Rail Vikas Nigam Limited (RVNL) подписали соглашение о создании совместного предприятия Kinet Railway Solutions ltd в Индии, которое выпустит 120 электропоездов и возьмёт на себя последующее техническое обслуживание. Подписание соглашения между ТМХ и RVNL состоялось в Нью-Дели. Как рассказал руководитель направления «Индия» в ТМХ Сергей Медведев, договор предусматривает создание совместного предприятия Kinet Railway Solutions ltd. Доля ТМХ в нём составит 75%, а индийских партнёров – 25%. Согласно документу, предприятие в индийском городе Латур (штат Махараштра) организует производство пассажирских электропоездов дальнего следования Vande Bharat. Первый контракт совместного предприятия ТМХ и RVNL станет мощным драйвером для выхода на индийский рынок других российских поставщиков. В РЭЦ отметили, что Россия обеспечивает внутренний спрос на машинотехническую продукцию широкого профиля, которая также пользуется спросом за рубежом.



В частности, речь идёт о промышленных предприятиях в сегментах железнодорожного и автомобильного машиностроения, сельскохозяйственной техники, энергетического машиностроения, включая возобновляемые источники энергии.

Российская Федерация может использовать основные положения и успешный опыт программы "Сделай в Индии" для модернизации своей экономики и привлечения иностранных инвестиций. [2, с. 293] В "Концепции внешней политики Российской Федерации" 2013 года определено российско-индийское сотрудничество как стратегическое и приоритетное. Однако, геополитическая оценка этого сотрудничества не соответствует его экономической реализации, особенно в сфере взаимной торговли и инвестиций. Тем не менее, сотрудничество между двумя странами обладает многообещающим потенциалом.

### **Список литературы:**

1. Акарашов Исмаил Сейдаминович Российско-индийские отношения: от «Паузы» в середине 1990-х гг. До «Стратегического партнерства» начала XXI века // Манускрипт. 2017. №12-4 (86).
2. Гусаков Н.П., Коновалова Ю.А. Состояние и перспективы российско-индийского сотрудничества в высокотехнологичных отраслях экономики // Финансы и кредит. 2017. №5 (725).
3. Маньшин Роман Владимирович, Гафари Абдул Латиф ИНВЕСТИЦИОННОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО РОССИИ И ИНДИИ // Вестник РУДН. Серия: Экономика. 2021. №3.

## РОЛЬ И УПРАВЛЕНИЕ ТРАНСПОРТНО-ЛОГИСТИЧЕСКОГО СЕРВИСА В КОМПАНИЯХ

*Ковальчук Алиса Владимировна*

*студент 2 курса магистерской программы,  
очно-заочной формы обучения,  
направления «Менеджмент»,  
Южный Федеральный университет,  
РФ, г. Ростов-на-Дону  
E-mail: [alica.kovalchuk@yandex.ru](mailto:alica.kovalchuk@yandex.ru)*

### АННОТАЦИЯ

В статье рассматривается организационная структура логистической деятельности в компании. Проводится сравнительный анализ базового состава функций логистики и функционала УЦП. Выделяются основные тенденции развития и организации структур управления логистикой.

**Ключевые слова:** организация, структура, логистика, функционал, тенденции, развитие.

В современное время логистика играет весомую роль во многих направлениях деятельности. На данный момент мало просто произвести товар, необходимо же его доставить потребителю в максимально короткие сроки в целостности и сохранности. Сам процесс доставки сопровождается множествами сложностями, а также особой спецификой, которая требует создание оптимальных условий доставки. Объемы мировой торговли растут, поэтому значимость логистики возрастает стремительно. Логистика не только отвечает за сроки доставки, но и осуществляет контроль качества и сохранности товара во время самой транспортировки.

Многие анализы организационных структур управления компаниями демонстрируют тот факт, что менеджеры по логистике и управление цепями поставок (УПЦ) играют ключевую роль в организации и управлении качеством транспортировки логистического сервиса компаний. В современное время увеличиваются количество компаний, а, следовательно, создаются службы (отделы, дирекции)

по логистической деятельности. Происходит достаточно быстрое развитие новых подразделений УЦП на предприятиях и в компаниях. Для более наглядного и четкого представления о деятельности логистического подразделения и УЦП в организационной структуре компании представлено в таблице 1.

В таблице представлены функционалы логистики и УЦП для сравнительного анализа.

**Таблица 1.**

**Базовый состав операционных и координирующих функций логистики и функционала УЦП**

<i>Функционал логистики</i>		<i>Функционал УЦП</i>
<i>Операционный</i>	<i>Координирующий</i>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• транспортировка;</li> <li>• складирование и грузопереработка;</li> <li>• упаковывание;</li> <li>• управление процедурами заказов;</li> <li>• управление возвратом и утилизацией (отходов, брака, тары);</li> <li>• управление поставками запасных частей и материалов для ремонта (обслуживания) основных фондов;</li> <li>• таможенное оформление экспорта-импорта грузов;</li> <li>• локальная информационно-компьютерная поддержка операций.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• управление запасами;</li> <li>• управление циклом выполнения заказа;</li> <li>• интегрированное планирование и прогнозирование;</li> <li>• межфункциональная логистическая координация;</li> <li>• поддержание стандартов качества логистического сервиса;</li> <li>• управление логистическими рисками;</li> <li>• управление функциональным жизненным циклом изделия;</li> <li>• аналитика и IT-интеграция в логистике.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• синхронизация ключевых бизнес-процессов в цепи поставок на основе информационной интеграции;</li> <li>• интегрированное планирование и контроллинг цепи поставок;</li> <li>• выравнивание и минимизация запасов в цепи поставок;</li> <li>• минимизация времени выполнения заказа;</li> <li>• быстрая реакция на запросы потребителей;</li> <li>• управление неопределенностью и рисками в цепи поставок на основе мониторинга;</li> <li>• межорганизационная координация и интеграция;</li> <li>• создание единого информационного пространства.</li> </ul>

Проанализировав представленные функционалы логистики, можно сделать вывод, что наряду с превосходством в российских компаниях операционной логистики в отраслях, а также большинство крупных зарубежных компаний, работающих на российском рынке, передают координирующий функционал подразделениям УЦП, а при их отсутствии в организационной структуре компании, – службам логистики.

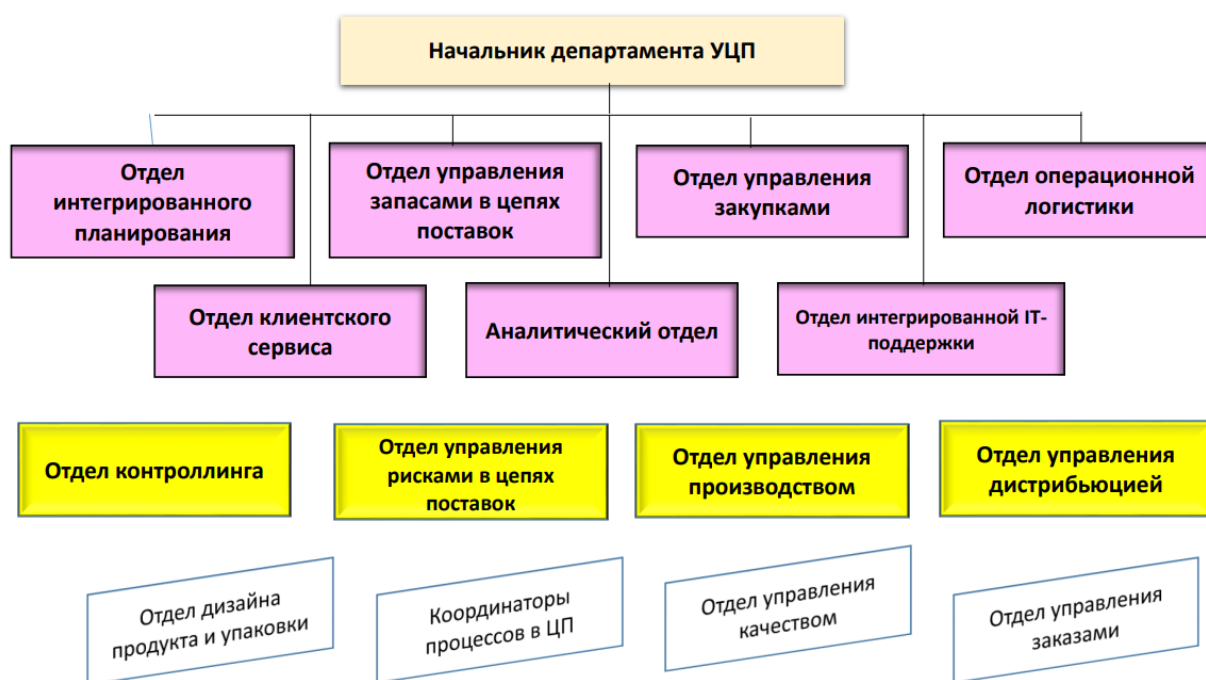
Анализ тенденций развития и организации структур управления логистикой на отечественном рынке, показывает, что на данный момент логисты разных подсистем управления фирмы (топ-менеджеры, координаторы логистического процесса в закупках, дистрибуции и производстве, аналитики и функциональные логисты) занимаются решением проблемных вопросов, в основном связанных с выбором и логическим обоснованием корпоративной стратегии по направлению логистики, внедрением современных логистических концепций и технологий, выработкой оптимальных управленческих решений в областях логистики фирмы, выбором информационных систем и программных ресурсов, усовершенствующих логистику, моделированием и оптимизацией логистических бизнес-процессов и прочими вопросами создания эффективной логистической системы компании.

Основная задача логистического отдела или службы – найти оптимальные варианты доставки груза в максимально короткие сроки и сохранить груз в изначальном качестве. Стратегическое же видение логистики заключается в поддержании максимального выполнения корпоративной стратегии с оптимальными затратами ресурсов при управлении материальными и сопутствующими потоками. Роль логистики повышается в компаниях, поскольку службам логистики передается ответственность за планирование, управление и координацию, а также оптимизации процессов в пределах логистической системы, цепи поставок или функционального цикла предприятия: снабжение-производство-распределение с целью своевременного предоставления товаров необходимого качества в нужном месте и объеме для удовлетворения запросов клиентов. Зачастую наблюдается передача службам логистики важнейшей координирующей функции – управления запасами.

В наиболее масштабных компаниях помимо подразделения логистики имеются департаменты УЦП, которые достаточно сильно различаются в зависимости от сферы деятельности бизнеса. Как правило, департаменты УЦП (как иностранных компаний, работающих на российском рынке, так и отечественных) включают подразделения планирования (интегрированного планирования,

прогнозирования, планирования спроса, поставок, распределения), аналитики высокого уровня, контроллинга, управления запасами, управления стандартами клиентского сервиса, управления рисками, информационной интеграции и др.

Логистика сегодня ориентирована, главным образом, на оптимизацию операционной деятельности внутри компании, в то время как УЦП ориентировано на всю цепь создания добавленной ценности и оптимизацию связей между функционалами бизнеса как внутри предприятий, так и на межорганизационном уровне. На рис. 1 представлена обобщенная организационная структура департамента УЦП максимальной функциональности обследованных компаний.



**Рисунок 1. Обобщенная организационная структура департамента УЦП**

В основе управления логистикой находится так называемый логистический микс – правило 7R 2: «Обеспечение наличием необходимого продукта в нужном количестве и в указанном качества в заданном месте в установленное время для конкретного потребителя с минимальными затратами». В правиле “7R” отражены отличительные черты логистической миссии организации бизнеса, ключевыми из которых являются качество, время и затраты.

Целью логистической деятельности организации бизнеса является обеспечение скоординированного управления материальными, информационными и финансовыми потоками для достижения долговременного успеха на рынке услуг. Правило 7R обеспечивает компании слаженную систему видения высокого качества логистического обслуживания клиентов, конкурентоспособности и позиционирования ее на рынке, а также выделяет среди конкурентов.

Однако УЦП обладает системным подходом к интегрированному планированию и управлению потоками информации, материалов/товаров и услуг от поставщиков до конечных потребителей. Для любой компании внедрение концепции УЦП означает ведение бизнеса на принципах стратегического взаимодействия с поставщиками и клиентами.

Отличием концепции SCM от традиционных форм организации и управления предприятием состоит в синхронизации основных бизнес-процессов и моделей планирования и управления на основе единых информационных каналов с поставщиками и клиентами по всей цепи поставок. Таким образом, УЦП обладает неким балансом спрос и поставки на всем протяжении цепи создания ценности для нахождения оптимального компромисса между требованиями клиента и эффективностью бизнеса контрагентов цепи.

Соответственно, логистика способствует поддержанию высокой динамики и направленности больших объемов экономических операций и сделок в стране; т.е. выступает в качестве особо важного, главенствующего вида деятельности, реализующего продажи фактически всех товаров и услуг. Чтобы осмыслить роль логистики с точки зрения системного подхода, достаточно представить, что если товары не поступят в нужное время, то потребители просто не смогут их купить. Если товары не доставят в указанное место или в непригодном состоянии, продажи также не произойдут, следовательно, нарушится вся экономическая деятельность во всей цепи поставок.

## Список литературы:

1. Александров, О.А. Логистика : учебное пособие / О.А. Александров. – Москва : ИНФРА-М, 2020. – 217 с.
2. Бочкарев, А.А. Логистика городских транспортных систем : учебное пособие для среднего профессионального образования / А.А. Бочкарев, П.А. Бочкарев. – 2-е изд., перераб. и доп. – Москва : Издательство Юрайт, 2022. – 150 с.
3. Григорьев, М.Н. Коммерческая логистика: теория и практика : учебник для вузов / М.Н. Григорьев, В.В. Ткач, С.А. Уваров. – 3-е изд., испр. и доп. – Москва : Издательство Юрайт, 2022. – 507 с.
4. Канке, А.А. Логистика : учебное пособие / А.А. Канке, И.П. Кошечкина. – 2-е изд., испр. и доп. – Москва : ФОРУМ : ИНФРА-М, 2022. – 384 с.
5. Левкин, Г.Г. Логистика: теория и практика : учебник и практикум для вузов / Г.Г. Левкин. – 2-е изд., испр. и доп. – Москва : Издательство Юрайт, 2022. – 187 с.
6. Логистика : учебник / под ред. Б.А. Аникина. – 4-е изд., перераб. и доп. – М. : ИНФРА-М, 2019. – 320 с.
7. Неруш, Ю.М. Планирование и организация логистического процесса : учебник и практикум для среднего профессионального образования / Ю.М. Неруш, С.А. Панов, А.Ю. Неруш. – Москва : Издательство Юрайт, 2022. – 422 с.

## РАЗВИТИЕ «ЗЕЛЁНОЙ» ЭКОНОМИКИ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

**Концедалова Ульяна Константиновна**

*студент,  
кафедра экономического развития и менеджмента,  
Академия управления при Президенте Республики Беларусь,  
РБ, г. Минск  
E-mail: [ulianakantsedalava@gmail.com](mailto:ulianakantsedalava@gmail.com)*

**Трахимчик София Дмитриевна**

*студент,  
кафедра экономического развития и менеджмента,  
Академия управления при Президенте Республики Беларусь,  
РБ, г. Минск  
E-mail: [trakhimchikf@gmail.com](mailto:trakhimchikf@gmail.com)*

**Макарецкая Татьяна Дмитриевна**

*научный руководитель, канд. эк. наук, доц.,  
Академия управления при Президенте Республики Беларусь,  
РБ, г. Минск*

## DEVELOPMENT OF THE "GREEN" ECONOMY IN THE REPUBLIC OF BELARUS

***Ulyana Kantsedalava***

*Student,  
Department of Economic Development and Management,  
Academy of Public Administration  
under the President of the Republic of Belarus,  
Republic of Belarus, Minsk*

***Sofiya Trakhimchyk***

*Student,  
Department of Economic Development and Management,  
Academy of Public Administration  
under the President of the Republic of Belarus,  
Republic of Belarus, Minsk*

***Tatiana Makaretskaya***

*Scientific supervisor, candidate  
of Sciences in Economics, associate professor,  
Academy of Public Administration  
under the President of the Republic of Belarus,  
Republic of Belarus, Minsk*



## АННОТАЦИЯ

Данная работа нацелена на исследование перспектив внедрения концепции «зелёной» экономики в Республике Беларусь. «Зелёная» экономика является ключевым инструментом для достижения устойчивого развития, сохранения природных ресурсов и обеспечения благополучия для текущих и будущих поколений.

## ABSTRACT

This work is aimed at studying the prospects for introducing the concept of «green» economy in the Republic of Belarus. The «green» economy is a key tool for achieving sustainable development, conserving natural resources and ensuring well-being for current and future generations.

**Ключевые слова:** зеленая экономика, ресурсосбережение, энергоэффективность, экологичность.

**Keywords:** green economy, resource conservation, energy efficiency, environmental friendliness.

«Зелёную» экономику сегодня исследуют как новый вектор, двигатель устойчивого развития, главными инструментами которой считаются инновационные «зелёные» технологии. «Зелёные» технологии основаны на энерго- и ресурсосбережении, сокращении углеродных выбросов, чистом транспорте, альтернативных источниках энергии, органическом сельском хозяйстве, экодевелопменте (строительство с минимальным воздействием на окружающую среду), передовой логистике. Они, в свою очередь, позволяют экономике развиваться без ущерба для природы и поддерживать экологическое благополучие населения, повышают эффективность производства за счёт сохранения и увеличения природного капитала, сокращения токсичных и углеродных выбросов, расширения биоразнообразия, а также роста доходов и занятости населения.

Одним из главных направлений «зеленых» технологий в Республике Беларусь является использование возобновляемых источников энергии (солнечной,

ветровой, энергии воды и биомасс), которые являются экологически чистыми и неисчерпаемыми. За последние 20 лет в Республике Беларусь выбросы загрязняющих веществ и сброс сточных вод уменьшились в 2,5 раза. При этом общество традиционного потребления эволюционирует в общество ответственного потребления [1].

Актуальность данной темы обусловлена тем, что экономическая модель Республики Беларусь предполагает формирование социально-ориентированной рыночной экономики, а именно эта модель напрямую связана с созданием «зелёной» экономики.

Положения, связанные с развитием «зеленой» экономики, отражены в ряде нормативных правовых актов, в том числе Программе социально-экономического развития Республики Беларусь на 2021 – 2025 годы, а также в Национальной стратегии устойчивого развития Республики Беларусь на период до 2035 года.

В декабре 2021 г. Правительством утверждён Национальный план действий по развитию «зеленой» экономики в Республике Беларусь на 2021 – 2025 годы. Приоритетными направлениями развития «зеленой» экономики в Республике Беларусь были определены:

- внедрение принципов устойчивого потребления и производства;
- развитие экономики замкнутого цикла (циркулярной экономики);
- развитие производства органической продукции;
- развитие экологического туризма и агроэкотуризма;
- формирование умных и энергоэффективных городов;
- развитие электротранспорта (инфраструктуры) и городской мобильности;
- смягчение последствий изменения климата и адаптация к климатическим изменениям;
- сохранение и устойчивое использование биологического и ландшафтного разнообразия;
- развитие сферы «зеленого» финансирования;
- научное обеспечение перехода к «зеленой» экономике.

Большое значение имеет развитие взаимовыгодного сотрудничества с зарубежными странами и международными организациями по экологическим вопросам. Республика Беларусь является участником многосторонних международных соглашений (конвенций): 14 глобальных и 10 европейских международных природоохранных конвенций и протоколов. Они же являются платформой многостороннего сотрудничества для: продвижения национальных инициатив и проектов; развития законодательной базы; обеспечения привлечения в страну и эффективное использование донорских средств, включая подготовку и обучение специалистов [2].

Говоря о статистике, по данным Национального статистического комитета Республики Беларусь статистические показатели "зеленого роста" следующие:

1 Экологическая и ресурсная эффективность экономики:

- углеродная эффективность, привязанная к производству и углеродная эффективность, привязанная к спросу, в 2021 году составила 2.9 руб./кг и 2.8 руб./кг соответственно, в то время как в 2010 году – 0.3руб./кг по обоим показателям;

- Энергоэффективность (ВВП в ценах 2005 года) по данным на 2022 год – 2.7 тыс. руб. / кг условного топлива, в 2013 году – 2.6 тыс. руб. / кг условного топлива;

- Энергоемкость ВВП (ВВП в ценах 2005 года) за 2022 год – 367,0 кг условного топлива / млн. руб., за 2021 год – 387,7 кг условного топлива / млн. руб.;

- Доля производства электрической энергии за счет использования возобновляемых источников энергии в общем объеме производства электрической энергии за 2022 год – 3.5%, за 2010 год – 0,4%;

- Интенсивность образования отходов производства на единицу ВВП за 2022 год – 0,21 кг/руб., за 2015 год – 0.55 кг/руб., за 2010 год – 2,57 кг/руб.;

- Эффективность использования водных ресурсов в 2022 году – 134,3 руб./м<sup>3</sup>, в 2010 году – 11,0 руб./м<sup>3</sup>;

2. Экономические возможности:

- Объем совокупных расходов на охрану окружающей среды за 2022 год -- 1 183,5 млн. рублей, за 2018 год – 820,4 млн. рублей (из них инвестиции в

основной капитал, направленные на охрану окружающей среды -- 230,0 млн. рублей и 112,6 млн. рублей соответственно);

- Объем совокупных расходов на охрану окружающей среды за 2022 год – 0,6 % к ВВП, за 2015 год – 1,0 % к ВВП;

- Экологический налог на 2021 год – 298,8 млн. рублей, на 2016 год – 137,6 млн. рублей (что составляет 0,2 % к ВВП и 0,1 % к ВВП соответственно) [3].

Исходя из этих данных можно сделать вывод о положительной динамике показателей "зеленого роста" в государстве. Эти улучшения могут оказать значительное влияние на экономику предприятий, действующих в на его территории. Когда страна активно развивает зелёные технологии, использование возобновляемых источников энергии, экологически чистых процессов производства и другие устойчивые практики, это может привести к важным изменениям и, в частности, улучшениям в состоянии экономики.

Положительные изменения в данной сфере чрезвычайно важны для деятельности предприятий, обуславливая сохранение их актуальности на рынке, обеспечивая возможность следования новым тенденциям. А высокая выраженность этих изменений в отношении деятельности организации способствуют повышению экологической, ресурсной и, в целом, экономической эффективности предприятия.

Повышение экологической эффективности государства требует комплексного подхода, включая нормативные меры, стимулирование частного сектора и общественное участие. Экологическая политика государства во многом определяет уровень экологичности организаций. Следовательно, уместно предложить некоторые способы, которые государство может использовать для улучшения своей «зеленой» эффективности:

1. Улучшение и внедрение новых экологических норм и стандартов: установление строгих нормативов относительно выбросов и загрязнений; введение новых стандартов для внедрения устойчивых технологий в различных отраслях.

2. Стимулирование использования возобновляемых источников энергии: проведение программ и финансовых стимулов для оборудования и развития

водной, ветряной энергетики и других возобновляемых источников энергии; субсидии и налоговые льготы для компаний, инвестирующих в возобновляемую энергетику.

3. Стимулирование чистого транспорта: финансовые поощрения для компаний, развивающих и применяющих электромобили и другие чистые транспортные средства; разработка инфраструктуры для зарядных станций для электромобилей.

4. Своевременное совершенствование системы налогообложения выбросов парниковых газов и других вредных веществ, обеспечивающее ее соответствие меняющимся условиям среды; развитие экологических процессов и технологий для обработки отходов.

5. Формирование специальных фондов и программ для экологических исследований и инноваций: создание грантов, предоставление финансовой поддержки для тех, кто занимается разработкой экологически чистых технологий или решениями.

6. Проведение образовательных программ и информационных кампаний по экологической ответственности; пропаганда повседневных практик, способствующих устойчивому образу жизни.

7. Экономические меры для поддержки экологической эффективности: развитие экологических стартапов и инвестиций в устойчивые проекты; совершенствование системы экологически ориентированных финансовых инструментов, таких как зелёные облигации, в Беларуси впервые выпущенные в декабре 2022 года.

8. Создание перспективной отчетности и инструментов контроля за экологическими параметрами и целями и их улучшение.

Наши предложения по повышению экологической эффективности организации также включают в себя ряд шагов, которые могут помочь ей обрести большую устойчивость на рынке:

1. Аудит текущих экологических показателей. Это поможет определить области, где организация может совершенствоваться, и выявить основные проблемные места.

2. Энергоэффективность и управление ресурсами: улучшение изоляции зданий, использование энергосберегающего оборудования, и управление потреблением энергии внутри организации.

3. Использование возобновляемых источников энергии: инвестирование в возобновляемую энергию, такую как водная и ветряная энергия для обеспечения собственных потребностей в ней.

4. Эффективное управление отходами: внедрение системы переработки и утилизации отходов, а также сокращение использования одноразовых материалов.

5. Использование экологически чистых материалов: пересмотр использования материалов и поставщиков с целью внедрения экологически более чистых и устойчивых вариантов.

6. Обучение и вовлечение сотрудников в устойчивые практики, а также мотивация к участию в экологически ориентированных инициативах.

7. Развитие экологических стандартов и процессов: установление экологических стандартов для поставщиков и партнеров, а также постепенный пересмотр более экологически неблагоприятных процессов.

8. Внедрение и постоянное обновление инновационных технологий и решений, направленных на снижение негативного воздействия деятельности организации на окружающую среду и поддержка в их разработке.

9. Публичное сообщение о своих экологических инициативах, целях и достижениях, а также участие в международных исследованиях и рейтингах по устойчивости и экологической эффективности.

Большинство из этих практик помогут организациям не только снизить свой экологический отпечаток, но и сэкономить ресурсы и улучшить свою репутацию среди заинтересованных сторон.

Итак, настоящее время в Республике Беларусь реализуются государственные программы, совершенствуется законодательство в области охраны окружающей среды и рационального природопользования. Степень экологической эффективности организации напрямую зависит от эффективности в этой сфере государства, в котором предприятие осуществляет свою деятельность. Необходимо

отметить, что показатели «зеленой» эффективности нашей страны имеют положительную динамику, что поддерживает актуальность предприятий, действующих в Республике Беларусь, на международной арене.

### **Список литературы:**

1. Зеленые технологии в Беларуси // Республиканская научно-техническая библиотека [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://rlst.org.by/2023/06/09/zelenye-tehnologii-v-belarusi/>. – Дата доступа: 30.11.2023.
2. Зеленая экономика // Министерство экономики Республики Беларусь [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://economy.gov.by/ru/test-18-ru/>. – Дата доступа: 30.11.2023.
3. Статистические показатели «зеленого роста» // Национальный статистический комитет Республики Беларусь [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://www.belstat.gov.by/ofitsialnaya-statistika/makroekonomika-i-okruzhayushchaya-sreda/okruzhayushchaya-sreda/pokazateli-zelenogo-rosta/>. – Дата доступа: 01.12.2023.

# ПРОБЛЕМЫ БАНКОВСКОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ В КИТАЙСКОЙ НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКЕ

*Лабазанов Расул Патаалиевич*

*магистрант,  
факультет Высшей школы государственного аудита,  
Московский государственный университет  
имени М.В. Ломоносова,  
РФ, г. Москва  
E-mail: [rasul30@mail.ru](mailto:rasul30@mail.ru)*

## PROBLEMS OF BANKING REGULATION IN THE PEOPLE'S REPUBLIC OF CHINA

*Rasul Labazanov*

*Master's student,  
Faculty of the Higher School of Public Audit,  
Lomonosov Moscow State University,  
Russia, Moscow*

### АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрена ситуация, складывающаяся в банковском секторе Китая, который подвергается новым регулирующим нормам в части надзора за корпоративными акционерами.

### ABSTRACT

The article examines the situation in the Chinese banking sector, which is subject to new regulatory standards in terms of supervision of corporate shareholders.

**Ключевые слова:** банковское регулирование, экономическая стабильность, корпоративное управление.

**Keywords:** banking regulation, economic stability, corporate governance.

Китайская Народная Республика отличается от большинства капиталистических стран своим особым государственным устройством и роли государственных органов в рыночных отношениях.

С 2021 года правительство на регулярной основе водит регулятивные меры по борьбе с неправильным поведением в частном секторе, которые распространяются



на бизнесменов, имеющих чрезмерно тесные связи с банками. Опасения заключаются в том, что инсайдерские сделки, льготный доступ к кредитам и слабое корпоративное управление представляют угрозу стабильности, особенно в региональной и местной финансовой системе Китая.

Наиболее известным примером является Evergrande, компания по недвижимости, которая из-за высокой долговой нагрузки близка к банкротству, она до недавнего времени владела 36% акций Shengjing Bank, местного кредитора, базирующегося в северо-восточной провинции Ляонин. Государственные власти расследуют, не взяла ли компания Evergrande под контроль компанию Shengjing, активы которой составляют около 1 трлн юаней (\$156 млрд), используя незаконные средства, а также совершив около 100 млрд юаней сделок со связанными сторонами.

Другой известный случай связан с HNA Group, конгломератом по приобретению, который в 2014 году приобрел Yingkou Coastal Bank в Ляонине. HNA привела в банк новых руководителей и превратила его в фабрику теневого банковского продукта, которые предоставляли ему и связанным с ним группам значительные суммы кредитов. Его активы утроились в 2016 году, что сделало его самым быстрорастущим банком в Китае в том году – до того, как он едва не рухнул. С февраля 2021 года HNA находится в процедуре банкротства. Чэнь Фэн, ее соучредитель и председатель правления, был арестован в сентябре, как и ее генеральный директор.

Проблема гораздо глубже и создает потенциальную угрозу экономической стабильности в некоторых провинциях Китая: 134 столичных и более 1400 сельских коммерческих банков в Китае составляют около 32% его коммерческого банковского сектора, совокупные активы которого составляют около 90 трлн юаней, или 14 трлн долларов. Это почти размер всей банковской системы Великобритании. Они существуют в тени шести крупных банков национального уровня Китая и 12 акционерных банков, которые преимущественно принадлежат государству и наиболее заметны. В отличие от крупных банков, в течение большей части последнего десятилетия многие из тех, кто находится на более низких

уровнях, продавали пакеты акций крупным частным инвесторам, находясь под их влиянием. В последние годы некоторые из них превратились в выгребные ямы безнадежных долгов, инсайдерских сделок и неудач в управлении рисками, которые часто объясняются несогласованными стимулами владения.

Это вызвало обеспокоенность регулирующих органов. Центральное правительство ускоряет реформу, направленную на вытеснение из банков «проблемных акционеров» – Комиссия по регулированию банковской деятельности и страхования Китая ввела правила, расширяющие надзор за теми, кого оно считает контролирующими акционерами банков (всех, кто владеет 10% или более акций городского или местного банка, или на тех, кто владеет крупнейшим пакетом, не менее 5% акций банка или страховой компании). Цель состоит в том, чтобы отсеять чрезмерные корпоративные интересы. Поэтому сегодня регулирующие органы Китая более внимательно следят за своим банковским сектором.

### **Список литературы:**

1. China attempts to clean up its sleaziest regional banks. URL: <https://www.economist.com/finance-and-economics/china-attempts-to-clean-up-its-sleaziest-regional-banks/21806193> (дата обращения 02.01.2024)
2. China's war on financial reality. URL: <https://www.economist.com/finance-and-economics/2023/07/13/chinas-war-on-financial-reality> (дата обращения 02.01.2024)

## **РОЛЬ И ЗНАЧЕНИЕ АВТОМАТИЗИРОВАННОГО ТЕСТИРОВАНИЯ В ПРОЦЕССЕ РАЗРАБОТКИ ПРОГРАММНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ**

***Левусенков Никита Дмитриевич***

*студент,  
кафедра информационных и инженерных технологий,  
филиал Удмуртского государственного  
университета в г. Воткинске,  
РФ, г. Воткинск  
E-mail: [rock25102@gmail.com](mailto:rock25102@gmail.com)*

***Ардашева Галина Николаевна***

*научный руководитель, канд. экон. наук,  
доц. кафедры экономики, управления  
и права, старший научный сотрудник,  
филиал Удмуртского государственного  
университета в г. Воткинске,  
РФ, г. Воткинск  
E-mail: [ardashevavudgu@yandex.ru](mailto:ardashevavudgu@yandex.ru)*

## **THE ROLE AND IMPORTANCE OF AUTOMATED TESTING IN THE SOFTWARE DEVELOPMENT PROCESS**

***Nikita Levusenkov***

*Student,  
Department of Information and Engineering Technologies,  
Votkinsk Branch of the Udmurt State University,  
Russia, Votkinsk*

***Galina Ardasheva***

*Scientific adviser, PhD in Economics,  
Associate Professor of the Department of Economics,  
Management and Law, Senior Researcher,  
Votkinsk Branch of the Udmurt State University,  
Russia, Votkinsk*

### **АННОТАЦИЯ**

Статья посвящена исследованию использования автоматизированного тестирования на экономику процесса разработки программного обеспечения. В работе рассмотрены основные принципы и преимущества автоматизированного тестирования. Особое внимание уделяется полученным экономическим выгодам, таким как сокращение затрат на разработку продукта, увеличение эффективности

команды разработчиков и улучшение качества продукта. Статья завершается обзором перспектив развития данного направления за счет искусственного интеллекта, а также практическими рекомендациями по внедрению автоматизированного тестирования.

### **ABSTRACT**

The article is devoted to the study of the use of automated testing on the economics of the software development process. The paper discusses the basic principles and advantages of automated testing. Particular attention is paid to the resulting economic benefits, such as reducing product development costs, increasing the efficiency of the development team and improving product quality. The article ends with a review of the development prospects in this area, as well as practical recommendations for the implementation of automated testing.

**Ключевые слова:** автоматизированное тестирование, разработка программного обеспечения, экономика разработки программного обеспечения, внедрение автоматизации.

**Keywords:** automated testing, software development, economics of software development, automation implementation.

Автоматизированное тестирование подразумевает под собой процесс использования специальных программных средств и инструментов для выполнения тестирования сценариев и проверки функциональности программного обеспечения. Вместо ручного тестирования, тестировщики разрабатывают специальные скрипты и сценарии, которые автоматически выполняют заданные тестовые действия, оценивают полученный результат и проводят сравнение с заранее заданным ожиданием.

Принципы автоматизированного тестирования направлены на эффективное создание, выполнение и управление автоматизированными тестами. Несколько основных принципов:

1. Простота в создание скриптов и сценариев. Избегание излишней сложности, для обеспечения лучшей поддержки и понимания тестов.

2. Выполнение тестов в изолированной среде. Это необходимо для получения надежных и предсказуемых результатов.

3. Раннее тестирование. Внедрение тестирования продукта на ранних стадиях разработки.

4. Постоянное тестирование. Тестирование проводится на протяжении всех этапов жизненного цикла программного обеспечения.

5. Автоматизированные тесты – часть программного обеспечения. Обновление и следование стандартам написания кода.

6. У каждого теста – конкретная цель. Это помогает избежать избыточной сложности и упрощает тестирование.

7. Избегание дублирования кода. Это помогает улучшить обслуживать тесты и уменьшает вероятность ошибок.

Преимущества и недостатки автоматизированного тестирования рассмотрены в таблице 1.

*Таблица 1.*

### Преимущества и недостатки автоматизированного тестирования

Преимущества	Недостатки
<b>1) Скорость.</b> В сравнение с ручным тестированием, автоматизированные тесты имеют преимущества за счет скорости и повторяемости	<b>1) Высокие начальные затраты.</b> Первоначально на обучение, разработку автоматизированных тестов требуются ресурсные затраты
<b>2) Цикличность.</b> Обеспечение непрерывной проверки работоспособности продукта после каждого внесенного изменения в код, что помогает разработчикам получать быструю обратную связь	<b>2) Обслуживание.</b> Требуется поддержание актуальности тестов
<b>3) Дешевизна.</b> При многократном использовании автоматизированных тестов, затраты гораздо меньше, чем при ручном тестировании	<b>3) Невозможность полной замены ручного тестирования.</b> Невозможность сделать автоматизированные тесты для тестирование пользовательского опыта и некоторых типов интерфейса
<b>4) Объем тестирования.</b> Автоматизированное тестирование позволяет проводить тестирование сразу для различных частей продукта.	

Перспективы развития автоматизированного тестирования довольно обширны. С развитием сопутствующих технологий, автоматизированное тестирование так же будет набирать большую популярность. Положительно на автоматизированном тестировании так же может отразиться и развитие искусственного интеллекта, а именно прогнозирование и автоматическое создание тестовых сценариев с использованием алгоритмов машинного обучения, а также генерация тестовых данных.

Разработаем рекомендации для внедрения автоматизированного тестирования:

1. Проведите анализ экономических преимуществ от использования автоматизированного тестирования для вашего конкретного случая. Для небольших и средних по длительности разработки и масштабу проекта продуктов может быть экономически не выгодно внедрять данное решение, и наоборот, чем масштабнее и длительнее длится проект, тем более выгодна данная технология.

2. Подготовка команды. Необходимо заранее предоставить обучение членам команды по использованию специализированных инструментов и пониманию принципов автоматизации и разработке тестовых сценариев.

3. После внедрения регулярно осуществляйте мониторинг и собирайте обратную связь от команды. Мониторинг и обратная связь помогут провести анализ для дальнейшего повышения эффективности технологии.

4. Непрерывное улучшение тестов. Оптимизируйте автоматизированные тесты на основе результатов, обратной связи и изменяющихся требований к продукту.

Внедрение автоматизированного тестирования в процесс разработки программного обеспечения обеспечивает значительные экономические выгоды, а также улучшение качества разрабатываемого программного обеспечения. Это происходит за счет снижения времени, затраченного на тестирование, быстрой обратной связи для разработчиков, большого объема единовременного тестирования и многого другого. Внедрение автоматизированного тестирования не только

оптимизирует процесс разработки продукта, но и повышает общие стандарты качества в области разработки программного обеспечения.

### **Экономический эффект автотестирования**

1. Сокращение затрат на тестирование: Внедрение автоматизированного тестирования позволяет снизить операционные расходы на тестирование программного обеспечения. Это связано с тем, что автоматизированные тесты могут быть запущены многократно без необходимости привлечения большого количества ресурсов, в отличие от ручного тестирования.

2. Увеличение эффективности разработчиков: Автоматизированные тесты позволяют разработчикам быстрее выявлять и исправлять ошибки в коде, уменьшая время цикла разработки. Это в свою очередь повышает производительность и сокращает затраты на переделывание кода.

3. Улучшение качества продукта: Благодаря автоматизированным тестам возможно проведение более широкого спектра тестирования, что способствует выявлению скрытых дефектов и повышению общего качества программного продукта. Это сокращает расходы на обслуживание и поддержку после выпуска продукта.

4. Снижение рисков и штрафов: Автоматизированные тесты помогают выявлять критические ошибки на ранних стадиях разработки, что в свою очередь снижает риск возникновения проблем после выпуска продукта. Это может уменьшить потенциальные финансовые потери, связанные с штрафами или упущенными сроками.

5. Улучшение репутации компании: Более высокое качество программного обеспечения, достигаемое за счет автоматизированного тестирования, может повысить репутацию компании на рынке. Это может привести к увеличению объема продаж и привлечению новых клиентов.

6. Экономия времени на ручное тестирование: Автоматизированные тесты позволяют существенно сократить время, затрачиваемое на ручное тестирование,

что освобождает ресурсы и время для других задач в процессе разработки программного обеспечения.

7. Стимулирование инноваций: За счет ускорения цикла разработки и снижения стоимости тестирования, компании могут вкладывать больше ресурсов в исследования и разработку новых продуктов, способствуя тем самым инновациям и росту конкурентоспособности.

### **Список литературы:**

1. Средства быстрой разработки бизнес-приложений | Автоматизированное тестирование [Электронный ресурс] Url: <https://v8.1c.ru/platforma/avtomatizirovannoe-testirovanie/> (Дата обращения: 20.12.2023)
2. Как автоматическое тестирование создает условия для внедрения DevOps [Электронный ресурс] Url: <https://www.atlassian.com/ru/devops/devops-tools/test-automation> (Дата обращения: 20.12.2023)
3. Ручное и автоматизированное тестирование: плюсы и минусы подходов [Электронный ресурс] Url: <https://test-planet.by/news/ruchnoe-i-avtomatizirovannoe-testirovanie-plyusy-i-minusy-podxodov/> (Дата обращения: 20.12.2023)



## **ОСОБЕННОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ СИСТЕМЫ «БИТРИКС24» НА ПОТРЕБИТЕЛЬСКОМ РЫНКЕ РОССИИ**

***Мерзляков Владислав Сергеевич***

*студент,  
Филиал Удмуртского государственного  
университета в городе Воткинске,  
РФ, г. Воткинск  
E-mail: [vlad.merzlyakov.89@gmail.com](mailto:vlad.merzlyakov.89@gmail.com)*

***Ардашева Галина Николаевна***

*канд. экон. наук, доц.  
кафедры экономики, управления и права,  
старший научный сотрудник,  
Филиал Удмуртского государственного  
университета в городе Воткинске,  
РФ, г. Воткинск  
E-mail: [ardashevavudgu@yandex.ru](mailto:ardashevavudgu@yandex.ru)*

## **FEATURES OF THE «BITRIX24» SYSTEM APPLICATION IN THE RUSSIAN CONSUMER MARKET**

***Vladislav Merzlyakov***

*Student,  
Udmurt branch of the UDGU Federal State  
Budgetary Educational Institution,  
Russia, Votkinsk*

***Galina Ardasheva***

*Candidate of Economic Sciences,  
Associate Professor of the Department  
of Economics, Management and Law,  
Branch of Udmurt State University in Votkinsk,  
Russia, Votkinsk*

### **АННОТАЦИЯ**

В статье описывается значимость стандартизации информационного рынка и неизбежности его старения. В 2023 году почти все Российские сайты, направленный на предоставление услуг гражданскому сектору, построены на одном и том же инструменте, «Битрикс24». Поскольку на 2023 год документооборот предпочтительно ведется в интернет пространстве в реальном времени, предполагалось, что рынок должен быть заполнен CRM системами.

В настоящее время лидирующую позицию в CRM системах занимает «Битрикс24», который стремится предложить качественный продукт за актуальную цену.

### **ABSTRACT**

The article describes the importance of standardization of the information market and the inevitability of its aging. In 2023, almost all Russian websites aimed at providing services to the civil sector are built on the same tool, «Bitrix24». Since document management is preferably conducted in real time on the Internet in 2023, it was assumed that the market should be filled with CRM systems.

Currently, «Bitrix24» occupies a leading position in CRM systems, which strives to offer a high-quality product at an up-to-date price.

**Ключевые слова:** 1С, Битрикс24, Система управления содержимым, Российский рынок, CRM.

**Keywords:** 1С, Bitrix24, Content management system, Russian market, CRM.

В настоящее время «Битрикс24» считается лучшим продуктом в Российской Федерации. Только в 2021 году в России зарегистрировано 9 миллионов пользователей, а в 2019 году был проведен анализ Российского рынка где 43,5% пользователей используют «Битрикс24» [2]. Обусловлены эти цифры переходом компаний на удалённую работу во время пандемии коронавируса, так как часть офисных работников боялись находиться в одном помещении.

В 2020 году в Государственную думу на рассмотрение был внесен законопроект «О внесении изменений в Трудовой кодекс Российской Федерации в части регулирования дистанционной и удаленной работы» [3]. Он очень сильно простимулировал компании, перевести часть работников на удаленные системы пользования и документооборота. С этого момента поддержка государства на развитие CRM систем в государственных учреждениях стремительно начала развиваться. При выборе CRM системы большинство компаний выбрало «Битрикс24», так как он является отечественным продуктом и имеет сотрудничество

с «1С». По оценке пользователей «Битрикс24», радикально повысилась управляемость и гибкость операционных систем компаний. «Битрикс24» – это профессиональная система для создания и управления интернет-проектами [1,4]. С помощью «Битрикс24» можно разработать новый веб-проект или перевести существующий на новую систему управления. Продукт рассчитан как на профессиональных веб-разработчиков, так и на обычных пользователей, которые будут управлять готовым сайтом. К сожалению, по сей день Российская Федерация отстает от зарубежных компаний во внедрении CRM систем. Согласно статистике, на 2023 год в России 14% компаний или примерно каждая седьмая используют CRM системы, когда за рубежом более 49% компаний подключены к CRM системам [5].

На 2023 год актуальность «Битрикс24» стремительно снизилась из-за политической ситуации в стране и разрывов любых связей с зарубежными фирмами. Множество взломов CRM систем оказывается на «Битрикс24», что в свою очередь повлекло к большой утечке базы данных некоторых компаний в глобальное пространство.

Прямая актуальность «Битрикс24» является импортозамещением [5] и улучшением доходности компаний. В США при внедрении CRM систем в период 2010 года по 2020 год доходы возросли на 393% [8]. Отечественные компании стремились к быстрой выгоде и меньшим затратам, из-за чего большинство CRM системы было наспех собранными продуктами, из-за чего последовала кража данных. Большинство компаний на то время пользовались зарубежными продуктами, что сыграло большую роль для популяризации «Битрикс24», так как он совмещал все новшества зарубежных CRM систем, по мере их появления.

Для рынка «Битрикс24» является хорошо скомпонованным продуктом и лучшей альтернативой зарубежным продуктам, как по ценовой политике, так и по качеству работы [6]. В Европе есть очень много популярных CRM систем похожие на «Битрикс24», такие как «Creatio», «Lion 360» и «Planfix».

Если сравнивать ценовую политику CRM систем в России, то «Битрикс24» выигрывает, так как часть функционала является бесплатной. Например, для

компании на 1000 человек «Битрикс24» предоставляет лицензию на 12 месяцев на 959 880 рублей. К сожалению, за рубежом, цены на CRM системы в разы дешевле из-за большого оборота, когда в Российской Федерации популярность облачной работы с данными, только начала развиваться. Приведем сравнительную характеристику «Битрикс24» с аналогичными продуктами в Таблице 1.

**Таблица 1.**

**Сравнительная характеристика «Битрикс24» и её аналогов [1,2,6,7,8]**

<b>Преимущества</b>	<b>«Битрикс24»</b>	<b>Аналоги</b>
Цена за использование продукта за месяц на 50 человек	5 590 рублей в месяц	От 19 000 рублей
Возможность интеграции с 1С	Прямая поддержка издателей 1С	Дополнительные затраты на подключение модулей 1С
Обновления системы	На 2023 год «Битрикс24» добавил систему групповых чатов и решения ошибок программного кода	В основном все CRM системы стремятся сделать простую копию более лучшего продукта, из-за чего отстают от новшеств
Ошибки в программном коде	Имеются на программном уровне, но легко решаемы на прямую с программистами «Битрикс24»	В большинстве CRM есть свои программные ошибки, но в основном их решения оставляют на пользователей
Гарантии при утрате базы данных	На всех онлайн порталах «Битрикс24» делается резервное копирование	К сожалению на 2023 год большинство не в состоянии поддерживать резервное копирование

Самый главный преимущественный фактор по данным таблицы 1 это поддержка 1С. Так же полная поддержка своего программного продукта со стороны «Битрикс24», помогает другим компаниям в решение новых проблем, и исправлению старых. Подводя итоги, мы можем сделать вывод, что «Битрикс24» будет являться неотъемлемым продуктом на отечественном рынке, еще как минимум 5 лет. Разные неожиданные ситуации в мире еще не раз сыграют в популяризации CRM систем, так как будущее за удалённой работой.

**Список литературы:**

1. «Материалы из Википедии». [электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: <https://ru.wikipedia.org/wiki/Битрикс24> (дата обращения: 12.12.2023)
2. «Популярность CRM систем в РФ». [электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: <https://rb.ru/news/crm-in-russia/> (дата обращения: 12.12.2023)

3. «Удалённая работа». [электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: <https://www.klerk.ru/buh/articles/501415/> (дата обращения: 12.12.2023)
4. «1С-Битрикс». [электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: <https://1c.ru/vendors/bitrix/1c-bitrix-sm/1c-bitrix-cms.htm> (дата обращения: 12.12.2023)
5. «Исследование CRM рынка в РФ». [электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: <https://luckru.ru/articles/vokrug-crm/issledovanie-rynka-crm-rossii/> (дата обращения: 12.12.2023)
6. «Актуальность Битрикс24». [электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: <https://www.tadviser.ru/> (дата обращения: 12.12.2023)
7. «Лучшие CRM системы для бизнеса». [электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: <https://offlinecrm.ru/luchshie-crm-sistemy-dlya-biznesa-v-2020-2021-godah/> (дата обращения: 12.12.2023)
8. «Статистика CRM». [электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: [https://offlinecrm.ru/17\\_2022\\_CRM\\_statistika\\_i\\_fakty\\_kotorye\\_vam\\_nuzno\\_znat](https://offlinecrm.ru/17_2022_CRM_statistika_i_fakty_kotorye_vam_nuzno_znat) (дата обращения: 12.12.2023)

## **БЛОКЧЕЙН В ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ**

***Миннахметов Руслан Сергеевич***

*студент,  
кафедра информационных и инженерных технологий,  
Филиал Удмуртского государственного  
университета в городе Воткинске,  
РФ, г. Воткинск  
E-mail: [ruslan554470@gmail.com](mailto:ruslan554470@gmail.com)*

***Ардашева Галина Николаевна***

*канд. экон. наук, доц.,  
старший научный сотрудник,  
Филиал Удмуртского государственного  
университета в городе Воткинске,  
РФ, г. Воткинск  
E-mail: [ardashevavudgu@yandex.ru](mailto:ardashevavudgu@yandex.ru)*

## **BLOCKCHAIN IN THE DIGITAL ECONOMY**

***Ruslan Minnakhmetov***

*Student,  
Department of Information  
and Engineering Technologies,  
Branch of Udmurt State University in Votkinsk,  
Russia, Votkinsk*

***Galina Ardasheva***

*Candidate of Economics of Sciences,  
Associate Professor, Senior Researcher,  
Branch of Udmurt State University in Votkinsk,  
Russia, Votkinsk*

### **АННОТАЦИЯ**

Работа посвящена изучению понятия «Блокчейн», характеристике её основных черт. Рассмотрены преимущества и недостатки этой технологии. Разработаны подходы для решения выявленных недостатков.

### **ABSTRACT**

The work is devoted to the study of the concept of "Blockchain", the characteristics of its main features. The advantages and disadvantages of this technology are considered. Approaches have been developed to address the identified shortcomings.

**Ключевые слова:** блокчейн, транзакции, финансовые услуги, современный рынок.

**Keywords:** blockchain, transactions, financial services, modern market.

Блокчейн – это термин, широко используемый для обозначения целого комплекса новых технологий. Существует значительная путаница в его определении, поскольку технология находится на ранней стадии развития и может быть реализована различными способами в зависимости от поставленной цели [3].

На высоком уровне технология блокчейн позволяет сети компьютеров через регулярные промежутки времени согласовывать истинное состояние распределенной бухгалтерской книги. Такие книги могут содержать различные типы общих данных, например, записи о транзакциях, атрибуты транзакций, учетные данные или другую информацию. Часто бухгалтерская книга защищена с помощью хитроумной смеси криптографии и теории игр и не требует доверенных узлов, как в традиционных сетях. Именно это позволяет биткойну передавать ценности по всему миру, не прибегая к услугам традиционных посредников, таких как банки.

В блокчейне транзакции записываются в хронологическом порядке, образуя неизменяемую цепочку, и могут быть более или менее приватными, или анонимными в зависимости от того, как реализована технология. Книга распределена между многими участниками сети – она не существует в одном месте. Вместо этого существуют копии, которые одновременно обновляются на каждом полностью участвующем узле экосистемы. Блок может представлять собой транзакции и данные различных типов – валюту, цифровые права, интеллектуальную собственность, идентификационные данные или права собственности, и это лишь некоторые из них.

Биткойн, рыночная стоимость которого превышает 40 миллиардов долларов, является крупнейшей реализацией технологии блокчейн на сегодняшний день [3].

В логистике все внимание сосредоточено на том, как можно использовать неизменяемый аудиторский след, создаваемый блокчейном для улучшения отслеживания товаров в экономике. Другие заинтересованы в возможности использования блокчейна в качестве лучшей системы идентификации и аутентификации.

Раскрытие информации становится все более дорогостоящим из-за утечек данных. Мы не можем сохранить наши данные в тайне, а в крупных организациях сделать это становится все сложнее. Поэтому, можно представить себе модель, в которой есть возможность проверять истинность или ложность определенных атрибутов, потенциально используя децентрализованную инфраструктуру, но при этом нет необходимости постоянно раскрывать все эти атрибуты [3].

В контексте бизнес-транзакций блокчейн можно использовать для создания оценки репутации стороны, которая затем может быть проверена как заслуживающая доверия или платежеспособная без необходимости открывать свои бухгалтерские книги для полного аудита.

В течение более чем десяти лет блокчейн обладает потенциалом разрушения на уровне интернета, но, как и в случае с интернетом, это произойдет в течение нескольких десятилетий с перерывами и периодическими неудачами. В некоторых отраслях, особенно в финансовой, радикальные изменения произойдут уже в ближайшее время. Другие займут больше времени.

В таблице 1 рассмотрим преимущества и недостатки передачи данных технологией блокчейн [1].

*Таблица 1.*

**Преимущества и недостатки технологии блокчейн**

<b>Преимущества</b>	<b>Недостатки</b>
<b>1. Децентрализация.</b> Участники сети равноценны между собой и могут осуществлять передачу данных напрямую.	<b>1. Сложность масштабируемости.</b> Если на блокчейн Bitcoin приходилось бы доля транзакций Виза, то его размер достигал бы сотен терабайтов.
<b>2. Надежность.</b> Отсутствует возможность подмены данных и хакерских атак, поскольку применяются специальные зашифрованные ключи.	<b>3. Возможность мошеннических действий.</b> Передача данных блокчейн происходит необратимо. В связи с этим отсутствует возможность отмены операции, даже если она была осуществлена ошибочно.



Преимущества	Недостатки
<b>4. Прозрачность.</b> Можно проверить пройденный путь для любой транзакции, поскольку любой блок доступен для публичного просмотра.	<b>2. Атака 51%.</b> Если 51% вычислительных мощностей будет принадлежать одному устройству, то целостность будет нарушена.
<b>5. Универсальность.</b> Блокчейн может применяться в различных сферах (финансовый сектор, юриспруденция, недвижимость и др.)	

Исходя из данных таблицы 1, можно сделать вывод, что, несмотря на неоспоримые преимущества, данная технология не лишена ряда недостатков.

Далее разработаем подходы для решения данных проблем:

1. Улучшение передачи данных. Масштабируемость блокчейна – это процесс увеличения или уменьшения его производительности. Избавиться от масштабируемости полностью невозможно, но можно попытаться улучшить ее с помощью различных технологий и методов. Однако, это может привести к снижению безопасности сети [2].

2. Возможность исправления ошибочных транзакций. Отмена транзакции невозможна в силу особенностей технологии блокчейна. Транзакции необратимы и записываются в сеть в виде блоков, которые не могут быть изменены или удалены. Это обеспечивает неизменность и безопасность данных в блокчейне. Если была совершена ошибочная транзакция, то необходимо создать новую транзакцию для исправления ошибки [2].

3. Улучшение безопасности сети. С ростом числа пользователей и транзакций в сети, становится сложнее проводить атаки на сеть, так как система становится более децентрализованной и сложной. Кроме того, разработчики постоянно работают над улучшением безопасности сети, выпуская обновления и патчи для устранения уязвимостей. Также, использование технологии блокчейн в целом повышает безопасность данных, так как информация хранится в нескольких копиях на компьютерах участников сети, что делает невозможным ее удаление или изменение.

Технология блокчейн способна произвести революцию в различных отраслях, обеспечив прозрачность, безопасность и эффективность. Постоянное развитие

технологии и усилия по созданию стандартов могут смягчить некоторые из этих недостатков.

По мере развития технологии необходимо найти баланс между использованием ее преимуществ и устранением ее недостатков для широкого распространения и устойчивого роста.

### **Список литературы:**

1. Как блокчейн меняет мир | плюсы и минусы блокчейн | применение блокчейн | распределенное хранение данных | блоки блокчейна | технология блокчейн [Электронный ресурс] Url: <http://1234g.ru/novosti/blokchejn-menyayet-mir> (дата обращения: 20.12.2023)
2. Преимущества и недостатки блокчейна | Binance Academy [Электронный ресурс] Url: <https://academy.binance.com/ru/articles/positives-and-negatives-of-blockchain> (дата обращения: 20.12.2023)
3. Blockchain, explained | MIT Sloan [Электронный ресурс] Url: <https://mitsloan.mit.edu/ideas-made-to-matter/blockchain-explained> (дата обращения: 20.12.2023)

## **ОБЛАЧНЫЕ РЕШЕНИЯ ДЛЯ БУХГАЛТЕРИИ: ПРЕИМУЩЕСТВА И НЕДОСТАТКИ**

***Петров Михаил Владимирович***

*студент,  
кафедра информационных и инженерных технологий,  
Филиал Удмуртского государственного  
университета в городе Воткинске,  
РФ, г. Воткинск  
E-mail: [vtkinet434@yandex.ru](mailto:vtkinet434@yandex.ru)*

***Ардашева Галина Николаевна***

*канд. экон. наук, доц.  
кафедры экономики, управления и права,  
старший научный сотрудник,  
Филиал Удмуртского государственного  
университета в городе Воткинске,  
РФ, г. Воткинск  
E-mail: [ardashevavudgu@yandex.ru](mailto:ardashevavudgu@yandex.ru)*

## **CLOUD ACCOUNTING SOLUTIONS: ADVANTAGES AND DISADVANTAGES**

***Mikhail Petrov***

*Student,  
Department of Information  
and Engineering Technologies,  
Branch of Udmurt State University in Votkinsk,  
Russia, Votkinsk*

***Galina Ardasheva***

*Candidate of Economic Sciences,  
Associate Professor of the Department  
of Economics, Management and Law,  
Branch of Udmurt State University in Votkinsk,  
Russia, Votkinsk*

### **АННОТАЦИЯ**

Статья исследует роль облачных технологий в бухгалтерии. Описываются некоторые сервисы облачной бухгалтерии на российском рынке. Приводятся преимущества и недостатки облачной бухгалтерии.

## ABSTRACT

The article explores the role of cloud technologies in accounting. Some cloud accounting services on the Russian market are described. The advantages and disadvantages of cloud accounting are given.

**Ключевые слова:** облачная, бухгалтерия; технологии, сервис.

**Keywords:** cloud, accounting, technology, service.

В современном мире информационные технологии играют все более важную роль в различных сферах деятельности, в том числе и в бухгалтерском учете. Облачные вычисления играют важную роль в частности в бухгалтерии. Облачная бухгалтерия – это бухгалтерская программа, которая расположена на удаленном сервере. Пользователь работает в системе через интернет, и ему не нужно устанавливать программу на свой компьютер [1].

На данный момент на рынке российской облачной бухгалтерии существует множество сервисов. Краткий обзор некоторых из них представлен в таблице 1.

*Таблица 1.*

### Обзор сервисов облачной бухгалтерии

Наименование сервиса	Описание сервиса
1С:Облачная подсистема Фреш	Облачная версия 1С:Бухгалтерия, известная как 1С:Фреш, позволяет работать с программой через Интернет с любого устройства, обеспечивает безопасность данных и интеграцию с различными сервисами. Она имеет те же функции, что и обычная версия, но обеспечивает высокий уровень безопасности данных, хранящихся на защищенных серверах «1С».
Контур.Эльба	Сервис Эльба предназначен для электронного бухгалтерского учета и отчетности для малого бизнеса на УСН (упрощенной системе налогообложения). Он помогает ускорить сдачу отчетности, считает налоги, формирует и отправляет отчетность в ФНС и СФР. Эльба также ведет учет доходов, расходов и товаров, и помогает в составлении документов.
«Моё дело»	«Моё дело» – крупный онлайн-сервис для предпринимателей и бухгалтеров с набором удобных инструментов для ведения бухгалтерии, расчёта налогов, сдачи отчётности и создания документов [2].

1С:Фреш, облачная версия 1С:Бухгалтерии, предлагает все функции стандартной версии, но с дополнительной безопасностью данных на защищенных серверах «1С». Сервисы Контур.Эльба и «Моё дело» предлагают решения для электронной бухгалтерии, включая ускорение подачи отчетности, автоматический расчет налогов и интеграцию с банками и другими сервисами.

Преимущества, которые дает облачная бухгалтерия перед использованием локального программного обеспечения представлены в таблице 2.

**Таблица 2.**

**Преимущества облачного бухучета**

<b>Наименование преимущества</b>	<b>Описание преимущества</b>
Простота доступа	Облачный бухучет обеспечивает легкий доступ из офиса, дома, в путешествии, отпуске. Ваши сотрудники могут находиться далеко друг от друга и работать одновременно с одними и теми же данными.
Масштабируемость	Поставщик облачных услуг самостоятельно обеспечивает масштабирование, а организациям достаточно выбрать подходящий тарифный план.
Повышенная безопасность	Облачный бухучет гарантирует защиту пользовательских данных в центрах обработки данных. Обслуживание и безопасность системы обеспечиваются самим поставщиком облачных услуг.
Независимость от платформы	Облачный бухучет обеспечивает доступ к данным, независимо от типа устройства или операционной системы, благодаря поддержке работы в любом веб-браузере.
Автоматическое резервное копирование	Поставщики облачной бухгалтерии обеспечивают автоматическое резервное копирование данных пользователей. Следовательно, при использовании программного обеспечения для облачного бухучета не придется беспокоиться о сохранности своих данных.
Снижение расходов	Потребитель не несет расходов, связанных с установкой, обновлением и поддержкой работоспособности оборудования и программного обеспечения, не должен содержать соответствующих специалистов, необходимо только оплачивать абонентскую плату.
Автоматические обновления	Пользователи сервиса всегда работают в самых свежих версиях приложений, так как их обновление выполняет провайдер сервиса.

Облачная бухгалтерия предлагает ряд преимуществ, включая простоту доступа, масштабируемость, повышенную безопасность, независимость от платформы и т.д. Эти преимущества могут сделать бухучет более удобным и

эффективным в сравнении с традиционным локальным программным обеспечением [3].

Несмотря на очевидные преимущества можно выделить некоторые недостатки при использовании облачных сервисов. Риски и недостатки перечислены в таблице 3.

*Таблица 3.*

### Недостатки облачного бухучёта

Наименование риска/недостатка	Описание риска/недостатка
Доступ в Интернет	Отсутствие или плохое качество Интернет-соединения может создать проблемы в работе организации во время использования облачного бухучета. Это один из самых больших недостатков.
Риск утечки информации	Облачный бухучет представляет риск несанкционированного доступа к данным через Интернет, несмотря на высокие стандарты безопасности облачных провайдеров.
Перенос данных	Миграция данных к облачной бухгалтерии может вызвать проблемы из-за несовместимости с локальным ПО, а ручной перенос грозит большим количеством ошибок вследствие человеческого фактора.

Использование облачных сервисов, несмотря на их преимущества, связано с рисками, включая зависимость от доступа к Интернету, риск утечки информации, проблемы с переносом данных и другие. Эти риски и недостатки необходимо учитывать при выборе между облачной бухгалтерией и традиционным локальным программным обеспечением [4, 5].

Сервисы облачной бухгалтерии будут полезны организациям, которым необходимо иметь доступ к своей бухгалтерии из любой точки мира (где есть доступ к Интернету), если организации необходимо сократить затраты на покупку собственного оборудования и обслуживающий персонал. Организации, которые работают на удалённой основе, вероятно, следует использовать сервисы облачной бухгалтерии. Риск потери данных при использовании облачных сервисов ниже, так что если организации необходимо сократить вероятность потери данных, то стоит применять данные сервисы. Многие процессы обмена данных, например, процесс обмена данными с банком, вероятно, будут автоматизированы, из-за чего снизится шанс ошибок.

Облачную бухгалтерию не следует использовать: если доступ в Интернет ограничен, если организации необходимо обеспечивать высокий уровень конфиденциальности своих данных или если облачный сервис не обеспечивает необходимые потребности предприятия (недостаточно функций и т.д.).

Таким образом, сервисы облачной бухгалтерии могут быть полезны широкому списку организаций. Однако, прежде чем выбрать сервис, следует ознакомиться с функциональностью каждого из сервисов и выбрать тот, который лучше всего соответствует потребностям организации.

### **Список литературы:**

1. Облачная бухгалтерия: преимущества и недостатки [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.b-kontur.ru/enquiry/305> (дата обращения: 15.12.23)
2. Моё дело – обзор, отзывы, аналоги, альтернативы [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.clouderp.ru/tool/799> (дата обращения: 15.12.23)
3. 1С:Предприятие 8 через Интернет [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://1cfresh.com/about> (дата обращения: 11.12.23)
4. Advantages, disadvantages and risks of Cloud Accounting [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://innovatureinc.com/advantages-disadvantages-risks-of-cloud-accounting> (дата обращения: 11.12.23)
5. Sharma S. Cloud Accounting: Benefits & Drawbacks [Электронный ресурс] // Academia.edu – URL: [https://www.academia.edu/41709796/Cloud\\_Accounting\\_Benefits\\_and\\_Drawbacks](https://www.academia.edu/41709796/Cloud_Accounting_Benefits_and_Drawbacks) (дата обращения: 11.12.2023)

## ПРОБЛЕМЫ ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ БЛОГЕРОВ

*Бобровникова Александра Евгеньевна*

*студент,  
Факультет управления, экономики и права,  
Воронежский филиал Российской академии  
народного хозяйства и государственной  
службы при Президенте Российской Федерации,  
РФ, г. Воронеж  
E-mail: [sashabobrovnikova2@icloud.com](mailto:sashabobrovnikova2@icloud.com)*

*Подстрахова Алина Александровна*

*студент,  
Факультет управления, экономики и права,  
Воронежский филиал Российской академии  
народного хозяйства и государственной  
службы при Президенте Российской Федерации,  
РФ, г. Воронеж  
E-mail: [a.postra@icloud.com](mailto:a.postra@icloud.com)*

## PROBLEMS OF LEGAL REGULATION OF TAXATION OF BLOGGERS

*Aleksandra Bobrovnikova*

*Student,  
Faculty of Management, Economics and Law,  
Voronezh branch of the Russian Academy  
of National Economy and Public Administration  
under the President of the Russian Federation,  
Russia, Voronezh*

*Alina Podstrakhova*

*Student,  
Faculty of Management, Economics and Law,  
Voronezh branch of the Russian Academy  
of National Economy and Public Administration  
under the President of the Russian Federation,  
Russia, Voronezh*

## АННОТАЦИЯ

В данной статье рассматриваются блогеры как особый субъект налогообложения, а также проблемы, вызванные правовым закреплением, и необходимость



правового регулирования деятельности блогеров с точки зрения норм российского налогового законодательства.

### ABSTRACT

This article examines bloggers as a special subject of taxation, as well as the problems caused by legal consolidation, and the need for legal regulation of bloggers' activities from the point of view of the norms of Russian tax legislation.

**Ключевые слова:** блогеры, налогообложение, субъект налогообложения.

**Keywords:** bloggers, taxation, the subject of taxation.

С точки зрения отечественного законодателя, блогер – это в первую очередь физическое лицо. Другими характерными признаками данного субъекта можно назвать создание цифрового контента (например, видеоролики и т.д.). Как гласит письмо ФНС России от 16 июня 2021 г. №БС-4-11/8412, ОНИ «являются получателями доходов от компаний – операторов цифровых платформ и сервисов. В частности, Google LLC выплачивает лицу, разместившему видеоролик, часть дохода компании от размещения в таком видеоролике рекламы» [4].

Определив, что блогер относится к физическим лицам, по Налоговому кодексу его стоит определить как субъекта НДФЛ, который облагается 13-процентным налогом. Однако с течением времени, результаты прогресса очевидно показывают, что наличие множества специфичных признаков у подобного круга лиц создают веский повод задуматься о появлении вместе с тем новым объектом налогообложения.

Обратившись к статистическим данным, можно увидеть, что за 2020 год видеоблогеры заработали более 20 млрд. рублей, и эта цифра лишь приблизительная оценка аналитиков. В действительности же она может составлять гораздо большие суммы.

В наше время блогеры в большинстве случаев обеспечивают свой доход за счет рекламы и щедрости аудитории. Эти финансовые потоки обычно направляются на личные счета блогеров, и если доход не превышает 500 000 рублей, он

остается вне внимания налоговых органов. В результате такой неофициальной практики государство теряет миллиарды рублей, учитывая масштабы этого явления.

Для того чтобы закрепить блогинг как отдельный объект налогообложения, предлагается принять Федеральный закон о внесении изменений в Налоговый кодекс РФ. Однако, следует отметить, что реализация этой инициативы Министерства цифрового развития может столкнуться с техническими и другими сложностями.

Одной из проблем является необходимость определения субъекта налогообложения. Большинство социальных сетей являются иностранными организациями и не имеют филиалов в России. Возможным решением этой проблемы может быть принуждение иностранных компаний, активных в России, открывать полноценные представительства и оформлять их как юридические лица – резиденты РФ.

Кроме того, возникает вопрос об идентификации пользователей аккаунтов. В настоящее время представителям социальных сетей сложно предоставить достоверную информацию. Одним из возможных решений может стать обязательная уплата налогов физическими лицами на все поступающие из-за рубежа платежи. Однако это мероприятие может вызвать социальное недовольство и стать причиной напряженности в обществе.

Государственные органы предлагает блогерам следующие вариации легализации их доходов.

Первый и самый дорогой режим налогообложения – в качестве физического лица. Данные субъекты подают декларации о доходах и платит 13% с полученного дохода, это касается резидентов, а нерезиденты уплачивают 30%.

Данный способ удобен для начинающих блогеров или не имеющих постоянного дохода от этого вида деятельности лиц, так как открывать юридическое лицо необязательно.

Трудности возникают при работе с брендами, так как предприниматели с крупным бизнесом часто избегают сотрудничества с блогерами, как с физическими

лицами. Это все из-за того, что стоимость договора для компании возрастает на сумму страховых взносов.

Есть еще один вариант – открытие юридического лица. В данном случае блогеры могут пользоваться различными налоговыми льготами. Но они все равно пытаются обойти систему и платить государству меньше. Последнее время распространяется схема, что блогеры зарегистрированные как индивидуальные предприниматели (ИП) и использующие упрощенную систему налогообложения со ставкой 6%. После того как их доходы превышают 150 миллионов рублей в год, они должны были перейти на общий режим, который предполагает уплату НДС и НДФЛ. Но вместо этого инфобизнесмены дробят бизнес, в том числе оформляют счета на аффилированных лиц. А это означает меньшую сумму выплат налогов.

Таким образом, изменения в нормативно-правовой базе РФ в сфере налогообложения отрасли информационных технологий узаконят новый вид деятельности, а также помогут правоохранительным органам предотвращать нарушения, что позволит существенно увеличить налоговые поступления в государственный бюджет.

### **Список литературы:**

1. Алейникова А.Б., Черноусова К.С. Перспективы налогообложения отрасли информационных технологий в Российской Федерации // Вестник науки и образования. – 2021. – №7. – С. 44-46.
2. Гулькова Е.Л., Карп М.В., Типалина М.В. Налоговые вызовы цифровой экономики // Вестник университета. – 2019. – №4. – С. 89-94.
3. Иванов А.А., Кардашов Ю.А. Видеоблогинг: правовые вопросы // Вестник Поволжского института управления. – 2022. – №3. – С. 34-41.
4. Налоговый кодекс Российской Федерации от 31 июля 1998 г. №146-ФЗ // Собрание законодательства Российской Федерации. – 1998. – № 31. – Ст. 3824.
5. Письмо ФНС России от 16 июня 2021 г. №БС-4-11/8412@ «О налогообложении доходов от размещения рекламы, полученных физическими лицами – блогерами, создавшими цифровой контент» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/400806627/> – (дата обращения 02.12.2023)

## **RMT: ВЛИЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ ЛЕГАЛИЗАЦИИ**

***Соковиков Дмитрий Олегович***

*студент,  
программирование и прикладная информатика,  
Филиал ФГБОУ ВО Филиал Удмуртского  
государственного университета в городе Воткинске,  
РФ, г. Воткинск  
E- mail: [sokovikov02@mail.ru](mailto:sokovikov02@mail.ru)*

***Ардашева Галина Николаевна***

*канд. экон. наук, доц.,  
старший научный сотрудник,  
Филиал Удмуртского государственного  
университета в городе Воткинске,  
РФ, г. Воткинск  
E- mail: [ardashevavudgu@yandex.ru](mailto:ardashevavudgu@yandex.ru)*

## **RMT: IMPACT AND PROSPECTS FOR LEGALIZATION**

***Dmitriy Sokovikov***

*Student,  
Programming and Applied Computer Science,  
Branch of Udmurt State University in Votkinsk,  
Russia, Votkinsk*

***Galina Ardasheva***

*Candidate of Economic Sciences,  
Associate Professor of the Department of Economics,  
Management and Law, Senior Researcher,  
Branch of Udmurt State University in Votkinsk,  
Russia, Votkinsk*

### **АННОТАЦИЯ**

Статья рассматривает RMT в игровой индустрии, его влияние на экономику и игровой процесс, а также обсуждает перспективы легализации. Анализируются плюсы и минусы данной практики, роль разработчиков игр и регулирование в данной сфере.

## ABSTRACT

The article examines RMT in the game industry, its impact on the economy and gameplay, and discusses the prospects of legalization. It analyzes the pros and cons of this practice, the role of game developers and regulation in this area.

**Ключевые слова:** RMT, легализация, безопасность, торговые площадки, монетизация, экономика, биржи.

**Keywords:** RMT, legalization, security, trading platforms, monetization, economics, exchanges.

RMT (Real Money Trade) – торговля внутриигровыми ресурсами и предметами за реальные деньги. Однако RMT вызывает обсуждения из-за возможных нарушений правил игр, влияния на баланс игры и экономику. Понимание RMT важно для оценки его воздействия на игровую индустрию и разработки стратегий управления этим явлением для поддержания сбалансированной игровой среды. История RMT связана с развитием онлайн-игр в конце 20 века, где игровые миры стали местом для виртуального взаимодействия игроков [4].

Игроки стали покупать и продавать игровые активы за реальные деньги, вызвав появление "золотодобывающих" ферм и компаний, специализирующихся на этом. RMT эволюционировал от индивидуальной торговли до автоматизированных процессов с тысячами ботов, но это привело к негативным последствиям, таким как инфляция игровой экономики и ухудшение игрового опыта [3].

Исследование Унг-ги Юна, юриста из Южной Кореи, рассматривает RMT как торговлю "игровыми ценностями", скорее, чем самими игровыми предметами. По его мнению, игровые объекты в основном являются интеллектуальной собственностью разработчиков, однако игроки вносят свой творческий вклад в создание этих ценностей через усилия, вложенные в игру. Он утверждает, что запреты на RMT могут быть несправедливыми, поскольку они ограничивают права игроков на созданные ими нематериальные ценности в игре. Это исследование

подчеркивает сложность и спорные аспекты RMT в игровой индустрии и предлагает изменения в структуре игр для решения данных проблем [1].

История RMT связана с эволюцией онлайн-игр и их влиянием на сообщество, вызывая дебаты об эффектах на игровой процесс, экономику и баланс. Этот сложный феномен имеет и позитивные, и негативные аспекты (табл. 1).

*Таблица 1.*

**«Достоинства и недостатки RMT»**

<b>Плюсы RMT</b>	<b>Минусы RMT</b>
Повышение доходности для игроков, особенно в странах с низким уровнем экономического развития	Нарушение баланса игры
Создание рабочих мест в индустрии RMT	Рост числа мошеннических действий и уязвимостей
Повышение доходов разработчиков игр за счет комиссионных сборов	Угроза безопасности данных и конфиденциальности
Привлечение внимания к развитию цифровой экономики	Отрицательное влияние на разработчиков

Исходя из данной таблицы можно сказать, одной из важнейших проблем, требующих особого внимания, является риск безопасности и вероятность возникновения мошенничества в контексте RMT.

С появлением торговых площадок RMT- отрасль стала более законной и безопасной. Они действуют как посредники, обеспечивая гарантии при сделках. Мошеннические действия снижают репутацию таких площадок, что уменьшает риск потери средств.

Сделки приносят пользу всем сторонам: продавцы получают деньги, клиенты – предметы, а платформы заработок за гарантии безопасности. Комиссионные обычно составляют 4-9% от сделки.

Легализация RMT на государственном уровне может представляться как возможное решение для ряда проблем, связанных с торговлей внутриигровыми ресурсами за реальные деньги:

- **Контроль и надзор:** государственная легализация позволит ввести контрольные механизмы и регулирование этой сферы, что снизит уровень мошенничества и незаконной деятельности, обеспечивая большую защиту для пользователей.

- Рост экономической активности: легализация RMT может стимулировать дополнительные денежные потоки в экономику через налоги и лицензионные сборы, увеличивая доходы государства и создавая новые рабочие места [2].

- Повышение доверия и прозрачности: официальное признание RMT может способствовать увеличению прозрачности и доверия среди пользователей и компаний, участвующих в этом виде деятельности.

- Сокращение нелегальных практик: легализация поможет уменьшить нелегальные торговые операции и создаст основу для сотрудничества между разработчиками игр и платформами RMT.

- Легальные и безопасные транзакции: государственное признание RMT может обеспечить игрокам более безопасные и легальные способы осуществления транзакций, снижая риск мошенничества и улучшая качество услуг.

Таким образом, легализация RMT представляет собой сложный вопрос, требующий внимательного изучения, обсуждения и разработки сбалансированных мер регулирования для поддержания здоровой и сбалансированной игровой среды.

### **Список литературы:**

1. Торговля предметами в MMORPG за реальные деньги с точки зрения права и политики [электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: [https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract\\_id=1113327](https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1113327) (дата обращения 13.12.23).
2. Бумажная валюта Венесуэлы ничего не стоит, поэтому ее жители ищут виртуальное золото [электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: <https://www.economist.com/the-americas/2019/11/21/venezuelas-paper-currency-is-worthless-so-its-people-look-for-virtual-gold> (дата обращения 15.12.23).
3. VG247 (Videogaming24/7) – веб-сайт, посвящённый компьютерным играм и игровой индустрии [электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: <https://www.vg247.com/korea-to-prohibit-trade-of-online-game-items-starting-next-month> (дата обращения 18.12.23).
4. Виртуальные миры: рассказ из первых рук о рынке и обществе на кибернетической границе [электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: [https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract\\_id=294828](https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=294828) (дата обращения 20.12.23).

## ОЦЕНКА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНВЕСТИЦИЙ В ЭНЕРГЕТИКИ

**Сунгатуллин Камиль Ильгизарович**

*студент,  
кафедры экономики организации производства,  
Казанский Государственный  
Энергетический Университет,  
РФ, г. Казань*

**Гузаиров Карим Рафаилович**

*студент,  
кафедры экономики организации производства,  
Казанский Государственный  
Энергетический Университет,  
РФ, г. Казань*

*E-mail: [Ksungatullin061@gmail.com](mailto:Ksungatullin061@gmail.com)*

**Нигматзянова Лейсан Ринатовна**

*научный руководитель, ст. преподаватель,  
Казанский Государственный  
Энергетический Университет,  
РФ, г. Казань*

## ASSESSING THE ECONOMIC EFFICIENCY OF INVESTMENTS IN ENERGY

**Kamil Sungatullin**

*Students,  
department of economics  
of production organization,  
Kazan State Energy University,  
Russia, Kazan*

**Karim Guzairov**

*Students,  
department of economics  
of production organization,  
Kazan State Energy University,  
Russia, Kazan*

**Leysan Nigmatzyanova**

*Scientific supervisor, senior teacher,  
Kazan State Energy University,  
Russia, Kazan*



## АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены особенности инвестиционной деятельности, а также методы оценки экономической эффективности предприятий.

## ABSTRACT

The article discusses the features of investment activity, as well as methods for assessing the economic efficiency of enterprises.

**Ключевые слова:** инвестиции, оценка инвестиций, экономика.

**Keywords:** investments, investment valuation, economics.

Обеспечение экономической эффективности инвестиционных проектов в энергетическом секторе и других отраслях является насущной проблемой в настоящее время. Успех предприятий в долгосрочной перспективе, их рост и конкурентоспособность тесно связаны с уровнем инвестиционной активности и масштабом инвестиционной деятельности. Для достижения эффективных результатов при осуществлении инвестиций предприятия необходимо обладать глубоким пониманием теории и практики принятия управленческих решений, связанных с выбором оптимальных форм и направлений реальных инвестиций. В самом широком понимании, инвестиции означают вложение капитала с целью увеличения его в дальнейшем. Кроме того, прирост капитала должен быть достаточным, чтобы компенсировать инвестору отказ от использования доступных средств на текущие потребности, вознаградить его за риск и покрыть возможные потери от инфляции в будущем.

Экономическая оценка вложений в энергетику представляет собой неотъемлемый аспект при принятии ключевых решений о перспективах развития и модернизации данного сектора. В силу растущих глобальных вызовов, вроде климатических изменений, колебаний цен на нефть и газ, а также стремления к устойчивым тенденциям, энергетика оказывается в центре всестороннего внимания.

Оценка экономической эффективности инвестиций в сферу энергетики позволяет точно определить, насколько данные вложения окажутся прибыльными и

содействуют ли они обеспечению стабильности в данном отраслевом секторе. Это важно не только с финансовой стороны дела, но и значительно зависит от того, до какой степени они соответствуют актуальным требованиям экологической безопасности и энергоэффективности.

Одним из ключевых показателей в оценке экономической эффективности инвестиций в энергетику является возвратность инвестиций (ROI). Этот показатель позволяет оценить, через какое время инвестиции начнут окупаться и принесут прибыль. В случае с энергетикой, ROI может быть связан с разработкой и внедрением новых технологий, улучшением энергоэффективности или использованием возобновляемых источников энергии. Оценка финансовой эффективности инвестиций подразумевает расчет чистого дисконтированного дохода. Чистый дисконтированный доход – ключевой показатель, который оценивает степень привлекательности инвестиционного проекта. Это позволяет инвестору определить, насколько оправданы его начальные инвестиции, учитывая запланированный уровень доходности проекта, даже не дожидаясь его завершения.

В общем порядке, величина чистого дисконтированного дохода является результатом суммирования всех дисконтированных значений потоков будущих платежей, которые были приведены к текущему моменту времени. Этот метод определения чистого дисконтированного дохода основан на принципе временной ценности денег. Для расчета чистого дисконтированного дохода необходимо учесть тот факт, что деньги, полученные в будущем, имеют меньшую стоимость, чем деньги, полученные сегодня. Это связано с факторами, такими как инфляция, возможные риски и возможность инвестирования денег в течение определенного периода времени. Дисконтирование значений потоков будущих платежей позволяет привести все эти платежи к их эквивалентной стоимости сегодня. Для этого используется дисконтирование, которое учитывает ставку дисконта – процентную ставку, которая отражает временную ценность денег. Таким образом, чистый дисконтированный доход является суммой всех дисконтированных значений будущих платежей, выраженных в их эквивалентной стоимости на сегодняшний день.

Этот показатель позволяет оценить финансовую привлекательность инвестиционного проекта или решения, которые основываются на будущих платежах.

Чистый дисконтированный доход рассчитывается как:

$$\text{ЧДД} = \sum_{t=0}^T (R_t - Z_t) \alpha_T$$

Где: ЧДД – чистый дисконтированный доход

$R_t$  – результаты, достигнутые в  $t$ -м году расчета

$Z_t$  – затраты, осуществляемые в том же году

$T$  – временной период расчета

$\alpha_T$  – коэффициент дисконтирования

Если при расчете чистого дисконтированного дохода получается значение больше нуля, это свидетельствует о том, что инвестиции в данный проект являются разумным и перспективным шагом. В таком случае, стоит рассмотреть возможность вложения средств. Однако, если после расчета значение чистого дисконтированного дохода оказывается меньше нуля, это сигнализирует о непригодности проекта для инвестирования. Также если значение равно 0 это значит, что проект не прибылен, но и не убыточен.

При анализе финансовой привлекательности, помимо показателя чистого дисконтированного дохода, также учитываются период окупаемости, индекс и внутренняя норма доходности. Комплексная оценка этих показателей позволяет определить эффективность инвестиционного проекта. Таким образом, будет проводиться оценка рентабельности инвестиций [1].

Рентабельность предприятия является важным показателем его эффективности и успешности. Этот показатель позволяет оценить, насколько успешно предприятие использует свои капитальные вложения для генерации дохода и прибыли. Существует два способа определения рентабельности. Первый способ – это отношение среднего дохода предприятия, полученного от объекта капитальных вложений, к балансовой стоимости прироста его активов [2]. Это позволяет

оценить, насколько каждый вложенный рубль принес доход предприятию. Второй способ определения рентабельности – это отношение чистой прибыли в нормальный год работы организации к полной сумме капиталовложений. Чистая прибыль – это прибыль, полученная предприятием после вычета всех расходов, включая налоги и проценты по кредитам. Этот способ более комплексен, так как учитывает все финансовые показатели и расходы, связанные с деятельностью предприятия. Высокая рентабельность означает, что предприятие эффективно использует свои ресурсы и способно генерировать прибыль от вложенных капиталов. Низкая рентабельность, напротив, может указывать на проблемы или неэффективность в управлении предприятием. Поэтому рентабельность является ключевым показателем в финансовом анализе предприятия и используется для оценки его финансового состояния и устойчивости. Увеличение рентабельности является одной из основных целей предпринимателей и менеджеров, так как оно позволяет повысить эффективность и прибыльность деятельности предприятия.

Срок окупаемости является одним из наиболее популярных методов расчета эффективности инвестиций. Он позволяет определить, сколько лет потребуется для того, чтобы программа капиталовложений окупилась первоначально инвестированную сумму. Чем короче срок окупаемости, тем лучше. При анализе долгосрочных капитальных вложений, для определения времени окупаемости используется время амортизации или срок окупаемости. Это время возврата суммы инвестиций на основе снижения эксплуатационных затрат на производство и сбыт, достигаемых реализацией проекта. В большинстве случаев для расчета этого показателя используется деление величины капитальных вложений на экономию эксплуатационных расходов, с учетом роста амортизации и калькуляционного процента на капитал.

Полученное значение срока окупаемости сравнивается со сроком эксплуатации объектов инвестирования. Если срок окупаемости меньше срока полезной эксплуатации объекта, то инвестиции являются эффективными, так как предприятие получает дополнительную прибыль в оставшееся время. Однако, если срок окупаемости превышает срок полезной эксплуатации, это означает, что

дополнительные капиталовложения не окупаются полностью, и поэтому считаются неэффективными и убыточными.

Оценка экономической эффективности инвестиций также должна включать анализ рисков. Энергетическая отрасль характеризуется высокой степенью неопределенности, связанной с изменениями в мировой политике, ценах на энергоносители и изменениями климата. Поэтому важно учитывать возможные риски и предусмотреть механизмы их смягчения.

Дополнительно, экономическая оценка инвестиций в энергетике должна учитывать долгосрочные выгоды. Например, инвестиции в возобновляемую энергетику могут привести к сокращению выбросов парниковых газов и улучшению качества воздуха. Это может привести к уменьшению затрат на лечение заболеваний, связанных с загрязнением окружающей среды, и увеличению производительности труда.

В заключение, экономическая оценка инвестиций в энергетике играет важную роль в принятии решений о развитии этой отрасли. Она позволяет определить, какие инвестиции будут прибыльными, устойчивыми и соответствующими современным требованиям экологической безопасности. Оценка экономической эффективности инвестиций включает в себя анализ возвратности инвестиций, учет рисков и оценку долгосрочных выгод. Только основанные на таком профессиональном анализе решения помогут сделать энергетику более эффективной и устойчивой в будущем.

### **Список литературы:**

1. Мазур И.И. М12 Управление проектами: Учебное пособие / под общ. ред. И.И. Мазура. – 2-е изд. – М.: Омега-Л, 2019. – 664 с.
2. Ивашкевич В.Б. Бухгалтерский управленческий учет. М.: Экономистъ, 2004.- 618 с.

## **РОЛЬ И ВЛИЯНИЕ СИСТЕМЫ БЮДЖЕТИРОВАНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИИ ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЙ НАПРАВЛЕННОСТИ**

*Терещенко Анастасия Сергеевна*

*магистрант,  
Волгоградский институт управления – филиал  
Российской академии народного хозяйства и государственной  
службы при Президенте Российской Федерации,  
РФ, г. Волгоград  
E-mail: [nastya.tereshenko.99@mail.ru](mailto:nastya.tereshenko.99@mail.ru)*

## **ROLE AND INFLUENCE OF THE BUDGETING SYSTEM IN A TECHNOLOGICAL ENTERPRISE**

*Anastasia Tereshchenko*

*Master's student,  
Volograd Institute of Management – a branch  
of the Russian Academy of National Economy and Public  
Administration under the President of the Russian Federation,  
Russia, Volgograd*

### **АННОТАЦИЯ**

В научной статье рассмотрены теоретические аспекты понятия «бюджетирование». Определены их актуальные проблемы для обеспечения финансовой устойчивости предприятия. Рассматривается понятие бюджетирования и значимость системы бюджетирования для управления предприятием. Оцениваются сложности, положительные и отрицательные стороны, возникающие при разработке и внедрении системы бюджетирования на предприятие.

### **ABSTRACT**

The scientific article examines the theoretical aspects of the “budgeting”. Their current problems to ensure the financial stability of the enterprise are identified. The concept of budgeting and the importance of the budgeting system for enterprise management are considered. The difficulties, positive and negative aspects that arise during the development and implementation of a budgeting system for an enterprise are assessed.

**Ключевые слова:** финансовое планирование, бюджетирование, система планирования, эффективность планирования, эффективность бюджетирования.

**Keywords:** financial planning, budgeting, planning system, planning efficiency, budgeting efficiency.

Прогнозирование является одной из главных функций бюджетирования. Исключительно этим бюджетирование ценно для принятия всех управленческих решений компании. Все утвержденные формы бухгалтерской отчетности не теряют своей важности и каждое действие обязательно будет базироваться именно на этих данных. Недостаток каких-либо сведений в бухгалтерской отчетности характеризуется тем, что это данные прошлых периодов, которые являются бесполезными для всех руководителей компании.

Помимо этого, каждый финансовый анализ как детально разработанный инструмент финансового менеджмента используется исключительно тогда, когда имеются необходимые исходные данные, другими словами, сведения об ожидаемом, будущем финансовом состоянии компании. В случае, если таких первичных данных нет, то сценарный анализ, расчет и оценка вариантов исключительно на ближайшую перспективу считаются невозможны.

Важная роль бюджетирования в принятии всех управленческих решений состоит в том, чтобы предоставить всю необходимую финансовую информацию, показать движение денежных средств, финансовых ресурсов, счетов и активов компании в наиболее удобной для менеджера форме, охарактеризовать конкретные показатели хозяйственной деятельности в самом приемлемом виде.

Чтобы осознанно и своевременно принимать решения, нужна конкретная система координат, необходим прогноз, по которому можно будет оценить возможные проблемы либо трудности, а также выработать специальную систему мер для их исправления. Без такой системы координат у управленца компании не будет возможности оценить, куда движется компания. Система бюджетов дает возможность заранее оценить последствия текущего положения компании и реализуемой стратегии для финансового состояния данной компании. Другими

словами, бюджетирование дает возможность заранее оценить финансовую состоятельность отдельных бизнес-единиц и продуктов, обеспечивая тем самым финансовую устойчивость целой компании.

Стоит отметить, что бюджетирование помогает установить лимиты затрат ресурсов и нормативы рентабельности по отдельным видам товаров и услуг, видам деятельности и структурным подразделениям компании. Непосредственное превышение всех установленных лимитов представляет собой сигнал к корректировке текущей политики управления предприятием. Показатели качества и производительности труда, мониторинг процессов их повышения непосредственно связаны системой бюджетов.

Бюджетирование является основой финансовой дисциплины в компании, повышения ответственности менеджеров разного уровня управления за финансовые результаты, которые были достигнуты возглавляемыми ими структурами. Помимо этого, бюджетирование заключается в стимулировании за вклад в повышение финансовой устойчивости предприятия. Также премирование зачастую не зависит от бюджетирования, а основано исключительно на достигнутых показателях качества продукции и работ. Главная роль бюджетирования заключается в обеспечении контроля за всеми видами затрат, за которые несет ответственность отдельный руководитель компании, а также установлении непосредственного контроля снизу. Все ограничения четко отслеживаются и гарантируются именно исполнителями, которые при необходимости обязаны найти внутренние резервы для того, чтобы конечный результат соответствовал всем установленным заранее лимитам и нормативам затрат.

В условиях глобального дефицита всех инвестиционных ресурсов достаточно важно определить, в каком направлении нужно направлять денежные средства в первую очередь. Бюджетирование как раз дает возможность выбрать самые перспективные сферы вложения инвестиций.

Также бюджетирование дает возможность руководителям сделать компанию «финансово-прозрачной», поэтому самым привлекательным для внешних инвесторов и кредиторов. В нашей стране для множества компаний серьезной



проблемой считается наличие приватизированного имущества и неумение успешно управлять им. Бюджетирование же помогает распознать неэффективные активы, от которых компании нужно избавиться. Наследство старой системы хозяйствования состоит в том, что большинство производственных процессов, технологий, оборудования, зданий и сооружений, без которых хозяйственная деятельность раньше была просто невозможна, сегодня выступает как фактор неконкурентоспособности. Именно поэтому бюджетирование считается основой для более осознанного принятия всех управленческих решений по вопросам реструктуризации компании, оптимизации его структуры капитала.

В последнее время наиболее актуальным стал вопрос бюджетирования в условиях неопределенности. На фоне множества антироссийских санкций именно правильно выстроенная стратегия, план и система бюджетирования помогают компаниям, которые преимущественно имеют связь с зарубежными технологическими составляющими, выходить из кризиса с наименьшими потерями. При этом экспертами компании «Bain & Company» было отмечено, что именно выбор правильной модели и методологии построения системы планирования и бюджетирования, ее постоянный мониторинг, расширение и повышение уровня гибкости помогли большинству компаний перестроить свою деятельность в 2020 году на фоне пандемии COVID-19 [5], когда в особенности производства и технологические предприятия вынуждены были экстренно перейти на новый для себя режим работы, а задача управления была – минимизировать все риски и предусмотреть варианты влияния вынужденного снижения темпов продуктивности.

Четко и полно разработанное бюджетирование дает возможность решить основные проблемы оптимизации финансовых потоков, сбалансированности источников поступления финансовых средств, а также их применения, выявить объемы и основные формы, условия и сроки внешнего финансирования, в том числе и другие управленческие задачи.

Таким образом, отметим, что бюджетирование является одним из важнейших инструментов как для руководителя, так и для сотрудников в процессе

принятия управленческих решений, а также имеет зависимость от ряда особенностей организации.

### **Список литературы:**

1. Гасанов, Г.И. Бюджетирование как инструмент финансового планирования на предприятии / Г.И. Гасанов. – Текст : непосредственный // Молодой ученый. – 2016. – № 11 (115). – С. 1828-1833.
2. Зайцева, А.Д. Бюджетирование: понятие, цели, функции / А.Д. Зайцева, М.С. Мельников. – Текст : непосредственный // Молодой ученый. – 2021. – № 27 (369). – С. 116-119.
3. Витлакова А.П., Миллер Д.П. Бюджетирование и контроль затрат в организации // Электронный портал «Studmed» [Электронный ресурс]. Режим доступа: [https://www.studmed.ru/view/vitkalova-ap-miller-dp-byudzhetrovanie-i-kontrol-zatrat-v-organizacii\\_74aad4e8ae8.html](https://www.studmed.ru/view/vitkalova-ap-miller-dp-byudzhetrovanie-i-kontrol-zatrat-v-organizacii_74aad4e8ae8.html) (дата обращения: 14.12.2022).
4. Прасолов М.В. Бюджетирование как метод повышения финансовой устойчивости // CETERIS PARIBUS. 2023. №5. С. 72-76.
5. Гибкий подход к планированию в кризисные времена // VC.RU [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://vc.ru/money/160055-gibkiy-podhod-k-planirovaniyu-v-krizisnye-vremena> (дата обращения: 10.05.2023)

## ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ИТ-ТЕХНОЛОГИЙ В АВТОМАТИЗАЦИИ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЁТА

*Хайрутдинова Алина Ильдаровна*

*студент,  
филиал Удмуртского государственного университета,  
РФ, г. Воткинск  
E-mail: [hayrutdiniva.alina@yandex.com](mailto:hayrutdiniva.alina@yandex.com)*

*Ардашева Галина Николаевна*

*научный руководитель,  
канд. экон. наук, доц. кафедры экономики,  
управления и права, старший научный сотрудник,  
филиал Удмуртского государственного университета,  
РФ, г. Воткинск*

## USE OF IT-TECHNOLOGIES IN ACCOUNTING AUTOMATION

*Alina Khairutdinova*

*Student,  
branch of the Udmurt State University,  
Russia, Votcinsk*

*Galina Ardasheva*

*Scientific adviser, PhD in Economics,  
Associate Professor of the Department of Economics,  
Management and Law, Senior Researcher,  
Votkinsk Branch of the Udmurt State University,  
Russia, Votcinsk*

## АННОТАЦИЯ

В данной научной статье рассмотрено использование ИТ-технологий для автоматизации бухгалтерского учёта и упрощения работы бухгалтерии. Автоматизация процессов учёта даст новые возможности для упрощения работы бухгалтеров. В этой статье предложены методы для эффективного решения проблем автоматизации, такие как: специализированное программное обеспечение, электронный документооборот, онлайн-банкинг, а так же способы решения проблем связанных с введением этих методов с помощью обучения персонала, планирования, мониторинга и постепенного внедрения данных методов.

## ABSTRACT

This research paper examines the use of IT technologies to automate accounting and simplify the work of the accounting department. Automation of accounting processes will provide new opportunities to simplify the work of accountants. This article proposes methods for effective solution of automation problems, such as: specialized software, electronic document management, online banking, as well as ways to solve problems associated with the introduction of these methods through staff training, planning, monitoring and gradual implementation of these methods.

**Ключевые слова:** автоматизация, бухгалтерский учёт, IT-технологии, бизнес, документооборот.

**Keywords:** automation, accounting, IT-technologies, business, document management.

Автоматизация бухгалтерских процессов в современных условиях требует использования специализированной информационной системы для отслеживания всех ресурсов и затрат. Однако, с развитием IT-технологий, увеличились и возможности автоматизации бухгалтерского учёта, что привело к снижению вероятности появления ошибок, повышению точности данных и эффективности работы бухгалтерии. Далее в статье рассмотрены методы автоматизации и проблемы, которые могут возникнуть при их внедрении и способы их решения.

Рассмотрим подходящие методы автоматизации.

1. Электронный документооборот. Вместо использования бумажных носителей и составления документов вручную, организации могут использовать системы электронного документооборота для отправления отчётности банкам, контрагентам и налоговым органам в электронном виде. Это позволит сократить время, затрачиваемое на обработку и отправку финансовой отчётности, а также сократить количество ошибок.

2. Онлайн-банкинг. С его помощью организации могут оплачивать счета, получать выписки и выполнять другие финансовые операции напрямую в банк.

Это позволит сократить время, затрачиваемое на обработку денежных операций и упростить процесс связи с банками.

3. Специализированное программное обеспечение. Подобные системы содержат шаблоны необходимых бухгалтерских документов, которые упрощают процессы ввода данных и формирования отчётности, а также обеспечить надёжное хранение и обработку данных.

Вышеперечисленные методы позволят ускорить и облегчить процессы ведения бухгалтерского учёта, сократить количество ошибок и повысить эффективность работы бухгалтерии.

Рассмотрим преимущества данных методов.

1. Повышение качества данных. Данные введённые вручную могут содержать ошибки, что приводит к негативным последствиям для организации. Автоматизация позволит значительно сократить ошибки, а также исключить возможность неверного ввода [4, с. 68].

2. Своевременность и актуальность данных. Автоматизированные системы хранят данные в специальных базах, что даёт возможность для получения доступа к необходимой информации в любое время [3, с. 68].

3. Экономия времени. На выполнение однообразных операций, таких как ввод, регистрация данных и анализ финансовой информации бухгалтерам приходится тратить немалое количество времени, что снижает эффективность работы организации. Автоматизированные системы в свою очередь позволяют быстрее обрабатывать большие объёмы информации и автоматически создавать отчётность.

Несмотря на очевидные преимущества автоматизации, имеются и недостатки. Для внедрения новых систем требуются время и денежные средства. Помимо этого, необходимо обучение персонала для использования новых технологий, что может вызвать определённые сложности при их внедрении [5, с. 150].

Далее разработаем подходы для решения данных проблем.

1. Оценка и контроль. После внедрения новых технологий необходимо регулярно оценивать и контролировать их эффективность, чтобы выявить возможные проблемы и предпринять меры для их устранения [1, с. 54].

2. Обучение персонала. При внедрении новых систем необходимо обучить сотрудников правильной работе с ними. Требуется разработка программ теоретического и практического обучения, а также привлечение преподавателей или специалистов, которые будут обучать персонал использованию новых технологий.

3. Планирование и бюджетирование. При внедрении новых систем следует заранее расчётливо планировать затраты. Разработка подробного плана и распределение ресурсов поможет предотвратить возможные проблемы.

4. Постепенное внедрение. Вместо радикального изменения бухгалтерской системы следует постепенно вводить новые технологии. Это позволит персоналу постепенно ознакомиться и приспособиться к нововведениям.

Предложенные подходы помогут успешно автоматизировать бухгалтерский учёт, исключая возможные трудности и ошибки.

Применение информационных технологий для автоматизации бухгалтерского учёта является важным и актуальным направлением, которое также предоставляет организациям новые возможности для более эффективной работы. Это даёт компаниям значительные преимущества, включая экономию времени для выполнения более важных операций. Автоматизация повышает надёжность и точность данных, что устраняет ошибки из-за неправильного ввода данных и обеспечивает быстрый доступ к информации. Однако внедрение новых систем требует времени, инвестиций и обучения сотрудников, чтобы они могли использовать эти системы. Когда препятствия, которые мешают внедрению новых систем, устранены, это повышает эффективность, надёжность и точность данных, а так же сокращает финансовые и трудовые затраты. Распознавание проблем и нахождение решений для них позволит в будущем улучшить работу бухгалтерии.

### **Список литературы:**

1. Автоматизация бухгалтерского учёта: Лабораторный практикум. – 2-у изд., стер. – Москва: ИЦ академия, 2019 – 80с.
2. Бабаев Ю.А. Бухгалтерский учёт, анализ и аудит внешнеэкономической деятельности: Учебник / Ю.А. Бабаев, А.М. Петров, Ж.А. Кеворкова и др. – М.: Вузовский учебник, 2018 – 352 с.
3. Бухгалтерский учёт и анализ (для бакалавров): учебное пособие / Под ред. Костюкова Е.И. – М.: КноРус, 2018 – 416 с.
4. Газизьянова Ю.Ю. Автоматизация бухгалтерского учёта: практикум – Самарский государственный аграрный университет, 2021 – 265 с.
5. Фельдман И.А. Бухгалтерский учёт: учебник для вузов / И.А. Фельдман. Москва: издательство Юрайт, 2021 – 287 с.

# ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ИНСТРУМЕНТОВ НЕЙРОСЕТЕВОГО МОДЕЛИРОВАНИЯ ФАКТОРОВ, ВЛИЯЮЩИХ НА ВОЛАТИЛЬНОСТЬ ЦЕННЫХ БУМАГ

*Шутов Дмитрий Александрович*

*студент,  
Филиал Удмуртского государственного  
университета в городе Воткинске,  
РФ, г. Воткинск  
E-mail: [dima-shutov-01@mail.ru](mailto:dima-shutov-01@mail.ru)*

*Ардашева Галина Николаевна*

*канд. экон. наук, доц.  
кафедры экономики, управления и права,  
старший научный сотрудник,  
Филиал Удмуртского государственного  
университета в городе Воткинске,  
РФ, г. Воткинск  
E-mail: [ardashevavudgu@yandex.ru](mailto:ardashevavudgu@yandex.ru)*

## USING NEURAL NETWORK MODELING TOOLS OF FACTORS AFFECTING THE VOLATILITY OF SECURITIES

*Dmitry Shutov*

*Student,  
Branch of Udmurt State University in Votkinsk,  
Russia, Votkinsk*

*Galina Ardasheva*

*Candidate of Economic Sciences,  
Associate Professor, Department of Economics,  
management and law, senior researcher,  
Branch of Udmurt State University in Votkinsk,  
Russia, Votkinsk*

### АННОТАЦИЯ

Использование инструментов нейросетевого моделирования факторов, влияющих на волатильность ценных бумаг, является актуальной темой для изучения в области финансового анализа и прогнозирования. В данной статье рассматриваются методы и подходы к анализу и оценке влияния различных экономических и рыночных индикаторов на динамику цен акций и облигаций с помощью современных нейросетевых технологий.



Основное внимание в статье уделяется анализу применения нейросетевых моделей для прогнозирования волатильности ценных бумаг, важность развития и совершенствования нейросетевых методов в сфере анализа финансовых рынков, так как они позволяют более точно и оперативно оценивать факторы, влияющие на динамику ценных бумаг, и прогнозировать их волатильность. Это, в свою очередь, способствует принятию более обоснованных и эффективных решений в сфере инвестирования и управления рисками на финансовых рынках.

### **ABSTRACT**

The use of neural network modeling tools for factors influencing the volatility of securities is a relevant topic for study in the field of financial analysis and forecasting. This article discusses methods and approaches to analyzing and assessing the influence of various economic and market indicators on the dynamics of stock and bond prices using modern neural network technologies.

The main focus of the article is on the analysis of the use of neural network models for predicting the volatility of securities, the importance of developing and improving neural network methods in the field of analysis of financial markets, as they allow more accurately and quickly assessing the factors influencing the dynamics of securities and predicting their volatility. This, in turn, contributes to making more informed and effective decisions in the field of investment and risk management in financial markets.

**Ключевые слова:** волатильность, нейронные сети, ценные бумаги, фондовый рынок.

**Keywords:** volatility, neural networks, securities, stock market.

Прогнозирование и оценка факторов, влияющих на цены акций и облигаций, являются важными задачами в области финансов и экономики. Волатильность цен на бумаги может быть обусловлена различными факторами, такими как экономические условия, финансовые показатели компаний, рыночные настроения и политические события [3]. Определение и оценка этих факторов

позволяет инвесторам принимать обоснованные решения при выборе активов для инвестирования и управления портфелями.

Традиционные модели прогнозирования, такие как модели авторегрессии-скользящего среднего (ARMA), не всегда способны корректно оценить влияние множества факторов на цены ценных бумаг [2]. В связи с этим, существует потребность в разработке новых методов анализа и прогнозирования, которые могут более точно учитывать различные факторы и их взаимосвязи. Одним из таких методов является нейросетевое моделирование, которое позволяет создавать сложные нелинейные модели на основе большого количества данных.

Существует несколько видов нейросетей, которые можно использовать для анализа и прогнозирования цен ценных бумаг:

- искусственные нейронные сети (ANN) – это математические модели, имитирующие работу нейронов в мозге. Они могут быть использованы для анализа сложных нелинейных зависимостей между входными и выходными данными.
- глубокие нейронные сети (DNN) – это разновидность ANN, которая состоит из нескольких слоев нейронов. DNN позволяют создавать более сложные и точные модели, чем традиционные ANN.
- сверточные нейронные сети (CNN) – это тип DNN, который используется для обработки изображений и текста. CNN позволяют анализировать взаимосвязи между различными факторами, влияющими на цены ценных бумаг, на основе больших объемов данных [4, 5].

Нейросетевое моделирование может быть интегрировано с традиционными методами прогнозирования, такими как ARMA, для создания более точных и гибких моделей. Например, можно использовать ARMA для определения основных зависимостей между факторами и ценами ценных бумаг, а затем добавить нейронную сеть для учета более сложных взаимосвязей и зависимостей.

Нейросетевое моделирование можно применять для решения различных задач в области анализа и прогнозирования цен акций и облигаций:

- оценка рисков – нейросети могут использоваться для определения рисков, связанных с инвестированием в различные активы. Например, можно создать модель, которая будет анализировать экономические показатели компаний и рыночные настроения для определения вероятности возникновения кризисных ситуаций.

- прогнозирование цен – нейросеть можно использовать для прогнозирования цен на акции и облигации на основе исторических данных и текущих рыночных условий. Это может помочь инвесторам принять более обоснованные решения о покупке или продаже активов.

- управление портфелем – нейросетевое моделирование может использоваться для оптимизации портфелей ценных бумаг с учетом различных рисков и целей инвесторов. Например, модель может учитывать корреляцию между активами, чтобы снизить риски портфеля.

Несмотря на все возможные плюсы нейросетевая модель имеет и ряд недостатков:

- сложность интерпретации результатов: нейросетевые модели могут быть сложными для понимания, особенно для тех, кто не знаком с принципами работы нейросетей.

- требование большого количества данных для обучения: Нейросети требуют большого количества данных для успешного обучения, что может быть недоступно для некоторых отраслей или компаний.

- высокая стоимость внедрения: нейросети требуют значительных вычислительных ресурсов и специализированного программного обеспечения, что может привести к высоким затратам на внедрение.

- риск переобучения: нейросети склонны к переобучению, когда они запоминают данные, а не обобщают их. Это может привести к низкой точности прогнозов на новых данных.

- невозможность объяснения причин принятия решения: нейросети часто считаются “черным ящиком”, поскольку их решения сложно объяснить и обосновать.

Однако, эти недостатки могут быть компенсированы преимуществами нейросетевого подхода, такими как высокая точность прогнозов, способность обрабатывать большие объемы данных и возможность интеграции с другими моделями.

В качестве возможных путей улучшения предложенной модели нейросетевого прогнозирования волатильности цен ценных бумаг можно предложить следующие подходы:

- улучшение архитектуры сети: можно увеличить количество слоев или нейронов в каждом слое, чтобы модель могла обучаться более сложным зависимостям.

- увеличение объема обучающих данных: чем больше данных используется для обучения модели, тем более точной она может быть.

- использование различных типов входных данных: можно использовать не только исторические данные о ценах, но и другие факторы, которые могут влиять на волатильность, например, экономические показатели или новости.

- интеграция с традиционными методами анализа: можно попробовать интегрировать нейросетевой подход с классическими методами анализа, такими как регрессионный анализ или модели ARIMA, чтобы получить более точные результаты.

- применение методов регуляризации: регуляризация может помочь предотвратить переобучение модели и улучшить ее обобщающую способность.

- использование ансамблевых методов: объединение нескольких моделей в один ансамбль может улучшить точность прогноза [1].

В результате исследования были предложены несколько подходов для улучшения нейросетевой модели прогнозирования волатильности цен ценных бумаг. Каждый из этих подходов может существенно повысить точность и эффективность модели, что в конечном итоге приведет к более обоснованным решениям в области инвестиций и финансового анализа.

Таким образом, нейросетевое моделирование является перспективным направлением для анализа и прогнозирования факторов, влияющих на волатильность

цен ценных бумаг. Этот подход позволяет создавать более точные и гибкие модели, которые учитывают множество различных факторов и их взаимосвязей. Однако, для успешного применения нейросетей в финансовой сфере необходимо продолжать исследования по улучшению алгоритмов обучения и обработки данных.

### **Список литературы:**

1. Достоинства и недостатки нейронных сетей [электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: <https://bewave.ru/blog/dostoinstva-i-nedostatki-neyronnykh-setey/> (дата обращения 04.12.2023)
2. Модель авторегрессии скользящего среднего (ARIMA) [электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: <https://wiki.loginom.ru/articles/arima.html> (дата обращения 04.12.2023)
3. Показатели волатильности. Чем они полезны для трейдеров и инвесторов [электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: <https://bcs-express.ru/novosti-i-analitika/pokazateli-volatil-nosti-chem-oni-polezny-dlia-treiderov-i-investorov> (дата обращения 04.12.2023)
4. Что такое нейронные сети (ANN) [электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: <https://artismedia.by/blog/chto-takoe-nejronnye-seti-ann/> (дата обращения 04.12.2023)
5. Что такое нейронные сети и как они работают [электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: <https://sky.pro/media/neyronnye-seti/> (дата обращения 04.12.2023)

**КИТАЙСКИЕ АВТОКОНЦЕРНЫ В СФЕРЕ ПРОИЗВОДСТВА  
ЭЛЕКТРОМОБИЛЕЙ В РЕСПУБЛИКЕ УЗБЕКИСТАН  
(НА ПРИМЕРЕ BYD)**

*Юсупов Муслимбек Шухратбек Угли*

*студент,  
кафедра международной экономики и бизнеса,  
Донской государственный технический университет,  
РФ, г. Ростов-на-Дону  
E-mail: [maximov0004@gmail.com](mailto:maximov0004@gmail.com)*

**CHINESE AUTO CONCERNES IN THE FIELD OF ELECTRIC VEHICLE  
PRODUCTION IN THE REPUBLIC OF UZBEKISTAN  
(BYD AS AN EXAMPLE)**

*Muslimbek Yusupov*

*Student,  
Department of International Economics and Business,  
Don State Technical University,  
Russia, Rostov-on-Don*

**АННОТАЦИЯ**

В статье рассмотрены позиции Китая и китайского автоконцерна BYD на мировом рынке электромобилей. Определено, что автопром Китая постепенно усиливает локализацию производства в странах Центральной Азии, а Узбекистан является самым большим авторынком в регионе, на котором осуществляется переход на электрификацию транспорта.

**ABSTRACT**

The article examines the positions of China and the Chinese automaker BYD in the global electric vehicle market. It has been determined that the Chinese auto industry is gradually increasing the localization of production in the countries of Central Asia, and Uzbekistan is the largest auto market in the region, where the transition to the electrification of transport is taking place.

**Ключевые слова:** автомобильный рынок, Узбекистан, Китай, BYD Company, электромобили, совместное предприятие.

**Keywords:** automobile market, Uzbekistan, China, BYD Company, electric vehicles, joint venture.

Китай, лидер мирового рынка электромобилей, продемонстрировал рост продаж на 29% за первые девять месяцев года, несмотря на завершение госпрограммы субсидирования. Несомненным лидером является китайская компания по производству «чистых» электромобилей и батарей к ним «BYD». BYD Co Ltd (от англ. Build Your Dreams, «построй свои мечты») – китайский конгломерат, включающий в себя производителя автомобилей BYD Auto и производителя аккумуляторов и электроники BYD Electronic. Базируется в Шэньчжэнь (Китай). В 2022 г. доля BYD в сегменте полностью электрических моделей составила 11,5%, у Tesla – 16,6% [4]. BYD Company главный конкурент американской Tesla на международной арене. В 2022 г. в Китае было продано 4,4 млн. электромобилей – больше, чем суммарно во всем остальном мире.

Автопром Китая постепенно усиливает локализацию производства в странах Центральной Азии. Надо отметить, что Республика Узбекистан становится крупным индустриальным партнером для китайских автоконцернов. Узбекистан – самый большой в Центральной Азии авторынок, на котором осуществляется переход на электрификацию транспорта.

Проведем в статье анализ проекты BYD в Узбекистане.

Благодаря динамичному развитию сотрудничества между Китаем и Узбекистаном китайские автомобили стали более доступными в Узбекистане. Например, согласно предварительным данным Национального статистического управления, за первые семь месяцев 2023 года Узбекистан импортировал 7391 страны из 10 стран. Импорт электромобилей увеличился на 6084 единицы по сравнению с аналогичным периодом предыдущего финансового года, что примерно в 6 раз больше. Лидирует поставкам электромобилей Китая (6898 единиц.)

На автомобильном рынке Республики Узбекистан можно отметить аналогичную мировым тенденциям ситуацию. В Стратегии развития нового Узбекистана

на 2022–2026 годы определены цели по переходу к «зеленой» экономике, в том числе по производству электромобилей [5].

Краткий обзор рынка электромобилей Узбекистана позволяет сделать вывод о росте объёма продаж и значительном росте рынка электромобилей, ввозимых на территорию Узбекистана. В 2021 году общая стоимость ввезённых в страну электромобилей составило 16,9 млн. долларов США, а по итогам января-ноября 2022 года – 61,3 млн. долларов США.

Как уже было определено, Узбекистан следует общемировой тенденции в плане развития электромобилей. Для страны успешное развитие производства электромобилей может стать путем к замене устаревших моделей отечественной автомобильной промышленности, которая долгое время подвергалась критике за свою неэффективность, несмотря на то, что последние 25 лет получала значительные налоговые и таможенные льготы. Для того чтобы реализовать эти планы, властям необходимо решить три важные задачи: наладить сотрудничество со стратегическим партнером, который передаст свой опыт и технологии для производства авто, обеспечить развитие зарядной инфраструктуры по всей стране и выдать государственные субсидии тем, кто решит приобрести электромобили.

Министерство инвестиций, промышленности и торговли Узбекистана и китайский конгломерат BYD 26 сентября 2023 года подписали инвестиционное соглашение об организации производства электрических и гибридных автомобилей и их комплектующих в Узбекистане. Согласно документу, компании «Узавтосаноат» и BYD Auto создадут совместное предприятие BYD Uzbekistan Factory по выпуску электрических и гибридных автомобилей. Планируемый объем производства на первом этапе реализации инвестиционного проекта составит 50 тысяч единиц BYD Chazor и Song Plus, а также дальнейшего создания базы производства автомобилей по полному циклу, а с завершением второго этапа показатель достигнет 300 тысяч автомобилей в год [1]. Завод «BYD Uzbekistan Factory» с производственной площадью 10,6 га будет создан на базе завода «Jizzakh Auto» в Джизакской области и функционировать в соответствии с международными



стандартами качества и безопасности, позволив внедрить передовые технологии по производству автомобилей NEV [2]. BYD Uzbekistan Factory станет первым совместным предприятием китайского и одного из мировых лидеров электромобилей за пределами КНР. С начала 2023 года бренд BYD официально представлен в Узбекистане.

На первом этапе планируют организовать крупноузловую (отверточную) сборку – ее запустили осенью 2023 года. В дальнейшем рассчитывают запустить штамповку кузовных панелей, сварку и окраску кузовов. Результатом реализации проекта станет организация в Узбекистане производства полного цикла: штамповка, сварка, покраска и сборка.

Кроме того, условия соглашения включают программу локализации выпускаемой продукции. В дальнейшем будет организовано производство двигателей, электромоторов и производство аккумуляторов [3].

Основным направлением деятельности совместного предприятия является сотрудничество в области поставок, производства и продажи автомобилей BYD, использующих новые источники энергии в Узбекистане. При дальнейшей локализации продукции здесь поэтапно организуется производство автомобилей полного цикла. В дополнение к электромобилям, компания также планирует вывести на рынок Узбекистана самые популярные марки гибридных автомобилей BYD.

С целью организации продаж и послепродажного обслуживания в Ташкенте создана дилерская сеть и станции послепродажного обслуживания, которые вскоре начнут предоставлять клиентам услуги по продаже автомобилей, запасных частей и сервисному обслуживанию. Также в стране появится постоянное лицензионное автоматическое обновление, интерфейс и голосовой помощник на узбекском, русском и английском языках. Производство начнется в Джизаке в 2024 году, начиная с двух самых продаваемых гибридных моделей BYD с подключаемым модулем, BYD Chazor и BYD Song Plus DM-i.

Таким образом, в статье были проекты китайских ТНК в сфере производства электромобилей в Республике Узбекистан, что ознаменует собой новую главу в области инноваций в области электромобилей в Узбекистане, стране, где

правительство активно продвигает экологичные и низкоуглеродные преобразования, признавая преимущества транспортных средств с новой энергией для сокращения выбросов и снижения зависимости от традиционных энергоресурсов.

### **Список литературы:**

1. В Узбекистане запустят производство автомобилей BYD [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://newizv.ru/news/2023-05-22/v-uzbekistane-zapustyat-proizvodstvo-avtomobiley-byd-408008> (дата обращения 22.11.2023)
2. UzAuto совместно с BYD Auto построит в Узбекистане завод по производству гибридных автомобилей BYD Uzbekistan Factory [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [https://uzavtosanoat.uz/ru/news\\_show/uzauto\\_byd\\_auto\\_bilan\\_birgalikda\\_ozbekis\\_tonda\\_gibrid\\_avtomobillar\\_ishlab\\_chiqarish\\_boyicha\\_byd\\_uzbekistan\\_factory\\_zavodini\\_quradi1684560353](https://uzavtosanoat.uz/ru/news_show/uzauto_byd_auto_bilan_birgalikda_ozbekis_tonda_gibrid_avtomobillar_ishlab_chiqarish_boyicha_byd_uzbekistan_factory_zavodini_quradi1684560353)(дата обращения 29.11.2023)
3. В Узбекистане начали строить завод по выпуску электромобилей BYD [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://news.drom.ru/BYD-93949.html> (дата обращения 24.11.2023)
4. Включились в сеть: как Норвегия и Китай развивают рынок электромобилей [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://bcs-express.ru/novosti-i-analitika/vkliuchilis-v-set-kak-norvegiia-i-kitai-razvivaiut-rynok-elektromobilei> (дата обращения 13.11.2023)
5. СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ НОВОГО УЗБЕКИСТАНА НА 2022 – 2026 ГОДЫ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [https://president.uz/ru/pages/view/strategy?menu\\_id=144](https://president.uz/ru/pages/view/strategy?menu_id=144) (дата обращения 18.11.2023)

## **ВНЕШНИЕ И ВНУТРЕННИЕ ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА ВЕЛИЧИНУ СКОРОСТЬ ОБОРОТНЫХ АКТИВОВ ОРГАНИЗАЦИИ**

***Якимова Анна Сергеевна***

*студент, кафедра экономики и финансов,  
Липецкий филиал Российской академии  
народного хозяйства и государственной  
службы при Президенте Российской Федерации,  
РФ, г. Липецк  
E-mail: [error.noburname@gmail.com](mailto:error.noburname@gmail.com)*

***Либерман Татьяна Ивановна***

*научный руководитель, канд. экон. наук, доц.,  
Липецкий филиал Российской академии  
народного хозяйства и государственной  
службы при Президенте Российской Федерации,  
РФ, г. Липецк*

## **EXTERNAL AND INTERNAL FACTORS AFFECTING THE VALUE OF THE ORGANIZATION'S CURRENT ASSETS**

***Anna Yakimova***

*Student,  
Department of Economics and Finance,  
Lipetsk branch of the Russian Academy  
of National Economy and Public Administration  
under the President of the Russian Federation,  
Russia, Lipetsk*

***Tatiana Liberman***

*Scientific supervisor, candidate  
of Sciences in Economics, associate professor,  
Lipetsk branch of the Russian Academy  
of National Economy and Public Administration  
under the President of the Russian Federation,  
Russia, Lipetsk*

### **АННОТАЦИЯ**

В данной статье рассматривается влияние на скорость и объем оборотных активов организации факторов как внешних, так и внутренних. Так же рассмотрен механизм взыскания дебиторской задолженности, как условие ведения деятельности.

## ABSTRACT

This article examines the influence of both external and internal factors on the speed and volume of an organization's current assets. The mechanism for collecting receivables as a condition for conducting business is also considered.

**Ключевые слова:** внешние и внутренние факторы; оборотные активы; дебиторская задолженность.

**Keywords:** external and internal factors; current assets; accounts receivable.

Одной из ключевых составляющих финансовых ресурсов предприятия являются его оборотные активы, которые имеют значительный вес в общем объеме баланса. Оборотные активы представляют собой наиболее подвижную часть капитала, от эффективного использования и состояния которой во многом зависят результаты хозяйственной и финансовой деятельности предприятия. Важно учесть, какие средства инвестированы в оборотные активы, сколько из них находится в производственной и торговой сферах, а также в денежной и материальной формах, и насколько оптимально соотношение этих активов. Эти факторы значительно влияют на результаты производственной и финансовой деятельности, а, следовательно, и на финансовое состояние предприятия. Поэтому при анализе оборотных активов предприятия следует в первую очередь изучить их состав и структуру, а также оценить их эффективность. Для определения величины и скорости оборота этих активов необходимо выделить наиболее существенные факторы, влияющие на эти показатели. Необходимо отметить, что важные аспекты, которые обязательно будут определять особенность коммерческой организации отрасли. Выяснено, что размер и скорость оборотных активов сельскохозяйственных предприятий зависят от факторов, которые могут быть разделены на две главные группы (рис. 1): внешние факторы и внутренние факторы хозяйствующего субъекта. Факторы внешней среды включают в себя:

1. Налоговое законодательство для сельскохозяйственных предприятий, которое постоянно меняется.

2. Банковская система РФ, главным моментом которой является кредитование сельхозпроизводителей. Высокие банковские проценты по кредитам и не выгодные для сельхозпредприятий условия кредитования не способствуют развитию предпринимательства в этой сфере.

3. Инфляционный составляющий современной экономики заставляет сельхозпроизводителей создавать запасы для снижения переплаты в будущем. Однако, такой подход приводит к снижению ликвидности баланса предприятия и переплате налога на добавленную стоимость.

4. Поставщики-контрагенты.



**Рисунок 1. Факторы, влияющие на оборотные активы**

Вместе с описанными внешними воздействиями на оборотные активы сельскохозяйственных предприятий, существуют и важные внутренние факторы, которые можно разделить на факторы в области производства и факторы в сфере обращения.

К внутренним факторам в области производства относятся производственные запасы сельскохозяйственных предприятий и сельскохозяйственная продукция. Производственные запасы могут быть покупными или собственного производства, в зависимости от источников их поступления в предприятие. Также внутренними факторами в области производства являются процесс постоянного улучшения организации снабжения сельскохозяйственных предприятий и улучшение организации складского хозяйства для сохранения и снижения потерь семян, удобрений и других материалов. Внутренним фактором в сфере обращения является:

1. Готовая продукция.
2. Товары, такие как спецодежда и укрывной материал.
3. Денежные средства.
4. Дебиторская задолженность.

Практика показывает, что большую часть структуры оборотных средств предприятия составляет дебиторская задолженность. Следовательно, на сельскохозяйственном предприятии должен быть разработан механизм взыскания просроченной дебиторской задолженности, который включает современные инструменты, такие как факторинг, расчет векселями, форфейтинг и другие методы управления дебиторской задолженностью.

Нехватка оборотных активов в предприятии, особенно если большую часть из них составляет дебиторская задолженность, может привести к сокращению производства и срыву производственной программы. Следовательно, разработка механизма взыскания дебиторской задолженности является необходимым условием для финансово-хозяйственной деятельности многих предприятий.

### **Список литературы:**

1. Агеева О.А. Бухгалтерский учет и анализ: учебник // О.А. Агеева, Л.С. Шахматова. – М.: Юрайт, 2014. – 116 с.
2. Парушина Н.В. Аудит дебиторской задолженности // Аудиторские ведомости. – 2008. – № 9. – 37 с.
3. Степанова Ю.Н. Управление оптимизацией дебиторской и кредиторской задолженностей с учетом рисков аспектов // Ю.Н. Степанова, А.С. Кукуева // Молодой ученый. – 2017. – №10. – 253–255 с.

*ДЛЯ ЗАМЕТОК*



НАУЧНОЕ СООБЩЕСТВО СТУДЕНТОВ XXI СТОЛЕТИЯ.  
ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ

*Электронный сборник статей по материалам СXXXIII студенческой  
международной научно-практической конференции*

№ 1 (133)  
Январь 2024 г.

В авторской редакции

Издательство ООО «СибАК»  
630049, г. Новосибирск, Красный проспект, 165, офис 5.  
E-mail: mail@sibac.info

16 +



**СибАК**  
[www.sibac.info](http://www.sibac.info)