

Региональная площадка
VI Московского академического
экономического форума
«Кузбасс 2024+: новая экономика
в новой реальности»

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИКИ И УПРАВЛЕНИЯ В XXI ВЕКЕ

Сборник научных статей
X Международной научно-практической
конференции

24 апреля

Часть 1

Новокузнецк
2024



Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Сибирский государственный индустриальный университет»

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИКИ И УПРАВЛЕНИЯ В XXI ВЕКЕ

Сборник научных статей
X Международной научно-практической конференции

24 апреля

Часть 1

Новокузнецк
2024

УДК 338(06)
ББК 65.9(2Рос)
А 437

ISSN 2500-1892

Редакционная коллегия:

Секция «Технологическое предпринимательство и инженерный маркетинг в условиях развития цифровой экономики» к.т.н., доцент Е.Г. Лашкова; секция «Управление предприятиями и региональное развитие: современные вызовы и перспективы» к.э.н., доцент Е.В. Иванова; секция «Современные тенденции и перспективы развития бухгалтерского учета, финансов и налогообложения» к.э.н., доцент В.В. Шипунова.

А 437 Актуальные проблемы экономики и управления в XXI веке : сборник научных статей X Международной научно-практической конференции, 24 апреля. В 2 частях. Часть 1 / Министерство науки и высшего образования Российской Федерации, Сибирский государственный индустриальный университет ; под ред. Е.В. Ивановой. – Новокузнецк : Издательский центр СибГИУ, 2024, – 312 с.

В сборнике представлены материалы X Международной научно-практической конференции «Актуальные проблемы экономики и управления в XXI веке».

УДК 338(06)
ББК65.9(2Рос)

© Сибирский государственный
индустриальный университет, 2024

СЕКЦИЯ: ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО И ИНЖЕНЕРНЫЙ МАРКЕТИНГ В УСЛОВИЯХ РАЗВИТИЯ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

УДК 339.138

Роль и области применения искусственного интеллекта в маркетинговой деятельности

Троцкий В.В.¹, Аллито Х. М.¹

Научный руководитель: к.э.н. Аллито Х.М.¹

¹ Барановичский государственный университет, г. Барановичи, Беларусь

Аннотация. В данной статье рассматривается эффективность и значимость искусственного интеллекта в маркетинговой деятельности организаций. Были выявлены основные преимущества, особенности применения искусственного интеллекта на примере реальных компаний, а также будущие прогнозы развития данной технологии в маркетинге.

Ключевые слова: искусственный интеллект, маркетинг, персонализация, автоматизация, прогнозы, генерация, коммуникация, аналитика данных.

Role and areas of application of artificial intelligence in marketing activities

Trotsky V.V.¹, Allito H.M.¹

Scientific adviser: Ph.D. Allito H.M.¹

¹ Baranovichi State University, Baranovichi, Belarus

Annotation. This article examines the efficiency and significance of artificial intelligence in the marketing activities of organizations. The main advantages, features of applying artificial intelligence using real company examples, and future development forecasts of this technology in marketing were identified.

Keywords: artificial intelligence, marketing, personalization, automation, forecasts, generation, communication, data analytics.

Искусственный интеллект (ИИ) – это область науки и технологий, посвященная созданию компьютерных систем и алгоритмов, способных имитировать и выполнять задачи, требующие интеллектуального мышления и принятия решений, подобных тем, которые обычно выполняют люди [6]. В последние десятилетия искусственный интеллект получил широкую известность и применение начиная от производства заканчивая сферой услуг.

Влияние искусственного интеллекта коснулось и маркетинговой деятельности. Многие компании и их маркетинговые команды быстро внедряют интеллектуальные технологии для повышения операционной эффективности и улучшения качества обслуживания клиентов. Эти решения часто представляются в виде маркетинговых платформ на основе искусственного интеллекта, которые предоставляют более тонкое и всестороннее представление о своей це-

левой аудитории. Полученная аналитическая информация позволяет повысить конверсию и снизить нагрузку на маркетинговые команды.

Маркетинговые системы с искусственным интеллектом могут принимать автоматизированные решения на основе сбора данных, анализа данных и дополнительных наблюдений за потребительскими тенденциями, которые влияют на маркетинговые усилия. Эти инструменты сильно различаются по своей сложности и возможностям, от простых автоматизаторов, которые могут независимо выполнять повторяющиеся задачи, до высокоинтеллектуальных систем, которые могут дополнить или заменить принятие решений человеком в стратегическом масштабе.

Маркетинг на основе искусственного интеллекта опирается на различные технологии, которые помогают поддерживать следующие маркетинговые процессы [3]:

1. Генерация и обработка контента.

Искусственный интеллект широко используется для снижения затрат на создание контента. ИИ способен генерировать тексты на основе баз данных или анализа похожих материалов, предлагать темы для копирайтеров, составлять отчеты и создавать черновики текстов. Хотя тексты, созданные ИИ, могут быть правильными, логичными и соответствующими языковым нормам, они часто требуют корректировки со стороны человека. Тем не менее, использование искусственного интеллекта значительно помогает специалистам, сокращая время, затраченное на создание контента.

Кроме того, ИИ активно внедряется в создание графического контента и дизайна. Например, нейросеть Midjourney способна создавать визуальные изображения на основе текстовых описаний.

2. Создание релевантных предложений.

Технологии на базе ИИ способны проанализировать предпочтения и предлагать пользователям релевантные продукты. ИИ может рекомендовать подходящие товары, перестраивать посадочные лэндинги страницы под интересы потребителей или составлять персональные подборки.

Так работают рекомендательные системы в социальных сетях и на сайтах с высокой посещаемостью. Алгоритмы на основе ИИ отслеживают действия пользователей и предлагают контент, который понравится им с высокой долей вероятности.

3. Коммуникация с потребителями: чат-боты и голосовые помощники.

Интеллектуальные чат-боты играют значительную роль в обеспечении высокого уровня обслуживания клиентов. Благодаря им компании могут оперативно отвечать на все вопросы и пожелания клиентов, предоставлять необходимую информацию и удовлетворять их ожидания по качеству сервиса.

Они отличаются от стандартных чат-ботов тем, что более точно понимают запросы пользователей и способны давать более «человеческие» ответы, что значительно улучшает коммуникацию.

4. Автоматизация маркетинговых кампаний и управление рекламой.

Искусственный интеллект в маркетинге играет ключевую роль, особенно в области определения целевой аудитории и предоставлении персонализиро-

ванных сообщений. Современные маркетинговые инструменты, основанные на искусственном интеллекте, могут использовать данные и профили клиентов для анализа и понимания предпочтений аудитории. Алгоритмы искусственного интеллекта могут автоматически определить, как наилучшим образом общаться с клиентами и какие типы контента или предложения наиболее эффективны для конкретных сегментов аудитории.

Путем анализа больших объемов данных и использования машинного обучения, искусственный интеллект способен создавать персонализированные сообщения и рекомендации, учитывая индивидуальные потребности и предпочтения клиентов. Это позволяет компаниям обеспечивать клиентам более релевантный контент и улучшать общий уровень обслуживания без необходимости постоянного присутствия членов маркетинговой команды.

5. Отчетность

Отчетность – еще один популярный способ использования искусственного интеллекта. Инструменты искусственного интеллекта могут помочь получить точные данные, позволяя выявлять значимые закономерности, тенденции и аналитические сведения. Он также может создавать подробные отчеты с визуализациями, помочь оценить веб-страницы и присутствие в социальных сетях.

Кроме того, инструменты ИИ отлично справляются с выявлением аномалий и областей, которые нуждаются в улучшении, выявляя возможности для оптимизации. Это очень полезно, потому что чем больше имеется данных и чем лучше они анализируются, тем лучше будет происходить взаимодействие с целевой аудиторией.

Всего можно выделить два основных преимущества, которые обеспечивают все вышеперечисленные сферы применения искусственного интеллекта в маркетинге:

- Оптимизация затрат. С применением искусственного интеллекта компания может существенно оптимизировать свой маркетинговый бюджет, отказавшись от неэффективных каналов трафика в пользу тех, которые показали наиболее значимые результаты.

- Повышение эффективности. ИИ обрабатывает и изучает большие объёмы информации и выдвигает гипотезы для персонализации контента гораздо быстрее и точнее, чем человек.

Искусственный интеллект уже давно используют в своих системах Google и Яндекс.

Для эффективного управления рекламой на платформах Google Ads или Яндекс Директ достаточно предоставить данные для создания креативов, определить портрет целевой аудитории и настроить необходимые параметры в кабинете. Дальнейшая работа, такая как сбор креативов, выбор оптимального бюджета и уточнение целевой аудитории, может быть автоматизирована с помощью алгоритмов искусственного интеллекта.

Вот еще несколько примеров применения ИИ в деятельности всемирно известных компаний [2]:

- Sephora применяет чат-ботов на основе искусственного интеллекта, чтобы обеспечить клиентов персонализированными рекомендациями продуктов, что способствует более индивидуальному и удовлетворительному опыту покупателей.
- Netflix успешно использует искусственный интеллект для подбора персонализированных рекомендаций фильмов и сериалов, что повышает удовлетворенность пользователей и уровень просмотра контента.
- Adidas активно применяет AI для создания индивидуализированного и релевантного контента, что позволяет учесть интересы, местоположение и язык подписчиков при формировании коммуникаций.
- Adobe Analytics использует искусственный интеллект для анализа данных о поведении клиентов и оптимизации маркетинговых кампаний, что повышает эффективность стратегий продвижения.
- Alibaba Group разработала программу на основе искусственного интеллекта, способную генерировать огромные объемы текста на основе обучения на миллионах текстовых данных, что открывает новые возможности для автоматизации контентного процесса и создания информации.

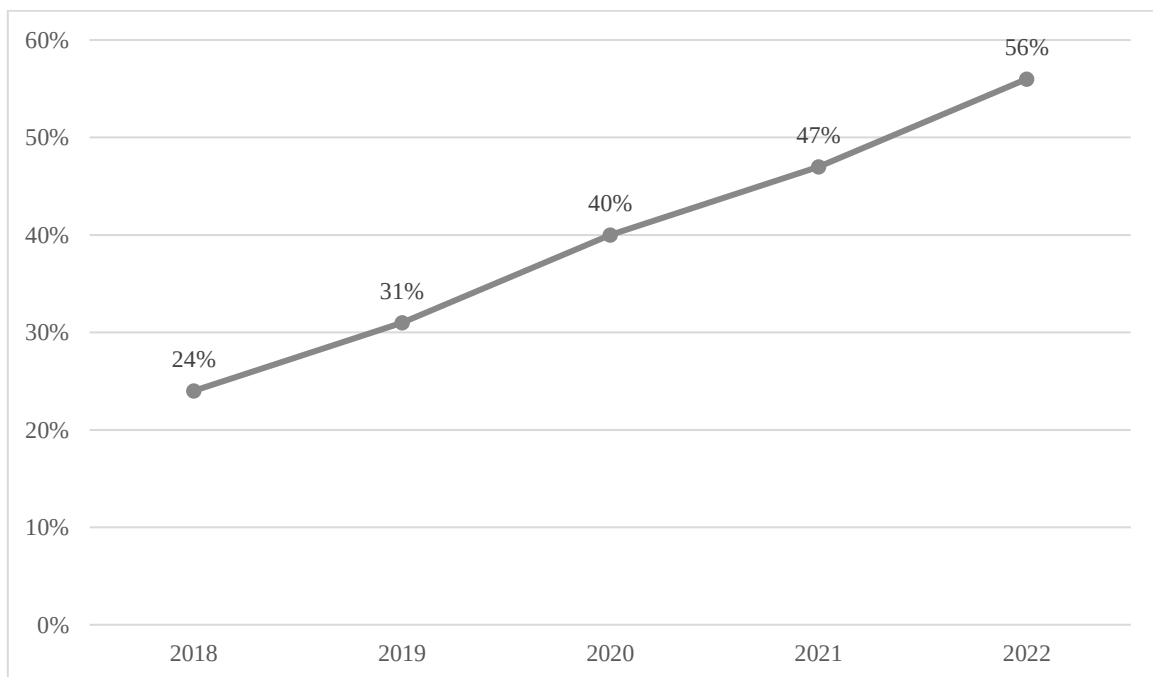


Рисунок 1 – Динамика использования искусственного интеллекта в маркетинге
Источник: [8]

Вполне вероятно, что искусственный интеллект изменит цифровой маркетинг так же сильно, как в свое время цифровая среда оказала влияние на весь бизнес в целом. Стоит привести пару типичных прогнозов и тенденций развития искусственного интеллекта:

- Исследовательская компания Forrester утверждает, что к 2025 году 75 % маркетинговых задач будут автоматизированы с помощью ИИ [8].

– ИИ уже сейчас помогает компаниям повысить ROI маркетинговых кампаний на 15-20%.

– Исследователи из Высшей школы экономики предсказывают, что уже к 2025 году ИИ оставит без работы значительную часть маркетологов. Для тех же, кто останется в профессии, работа с искусственным интеллектом станет обязательным навыком.

– Если компании смогут преодолеть трудности и осознать преимущества, положительное влияние на их бизнес может быть преобразующим. По данным Deloitte, 45% опытных пользователей считают, что ИИ дает им значительное конкурентное преимущество. По оценкам McKinsey, маркетинг в области искусственного интеллекта окажет общее влияние от 1,4 до 2,6 триллиона долларов на все функции маркетинга и продаж [7].

– По прогнозам, к концу 2023 года внедрение технологии искусственного интеллекта создаст 2,3 миллиона рабочих мест. Эти рабочие места будут варьироваться от специалистов по искусственному интеллекту и специалистов по обработке и анализу данных до тренеров и стратегов по искусственному интеллекту, что будет способствовать общему росту рынка труда.

Таким образом, искусственный интеллект уже играет значимую роль в маркетинге, и его использование будет только расширяться в будущем вместе с возможностями, которые он предоставляет. Компании, которые научатся оптимально применять возможности искусственного интеллекта, смогут значительно повысить эффективность своих маркетинговых стратегий и оставаться конкурентоспособными на рынке.

Список использованных источников

1. Акулич М. В. Искусственный интеллект в маркетинге и его роль в изменении будущего цифрового маркетинга / М. В. Акулич – «Издательские решения». – 2023. С. 11-32.

2. Skillbox. Искусственный интеллект в маркетинге: где его используют и как внедрить уже завтра [Электронный ресурс]. URL: <https://skillbox.ru/media/marketing/iskusstvennyy-intellekt-v-marketinge-gde-ego-ispolzuyut-i-kak-vnedrit-uzhe-zavtra/> (дата обращения: 22.03.2024).

3. Yagla.ru. 10 примеров искусственного интеллекта (AI) в маркетинге [Электронный ресурс]. URL: <https://yagla.ru/blog/marketing/iskusstvennyy-intellekt-ai-v-marketinge/> (дата обращения: 20.03.2024).

4. Forbes. Как искусственный интеллект меняет маркетинг: главные тренды [Электронный ресурс]. URL: <https://club.forbes.ru/practicum/kak-iskusstvennyj-intellekt-menyaet-marketing-glavnye-trendy> (дата обращения: 15.03.2025).

5. Sendpulse.com. AI Marketing - Glossary [Электронный ресурс]. URL: <https://sendpulse.com/ru/support/glossary/ai-marketing> (дата обращения: 15.03.2024).

6. Котлер, Ф., Kartajaya, Н., Сетиаван, И. Книга «Искусственный интеллект в маркетинге». Глава 3, Стр. 112-118.

7. McKinsey & Company. Статья «Искусственный интеллект: будущее маркетинга». Стр. 25-31.

8. Forrester. Predictions for AI in 2023 [Электронный ресурс]. URL: <https://www.forrester.com/blogs/predictions-2023-ai/> (дата обращения: 05.03.2024).

УДК 339.138

Трансформация технологического предпринимательства и инженерного маркетинга в эпоху цифровизации: вызовы и перспективы

Беляев Б.С.¹

Научный руководитель: д.э.н. Затепакин О.А.¹

¹ ФГБОУ ВО «Сибирский государственный индустриальный университет», г. Новокузнецк, Россия

Аннотация. В условиях всесторонней цифровизации экономики современное технологическое предпринимательство и инженерный маркетинг сталкиваются с беспрецедентными вызовами и возможностями. Эта статья направлена на исследование влияния цифровой экономики на динамику технологического предпринимательства и стратегии инженерного маркетинга, выявляя ключевые аспекты адаптации и инноваций, необходимых для успешного развития в новой экономической реальности. Основываясь на анализе последних тенденций в технологической сфере, включая искусственный интеллект, блокчейн, большие данные и Интернет вещей (IoT), исследование подчеркивает стратегическое значение гибкости, креативности и предпринимательского мышления. Через призму актуальных кейсов и примеров из практики, статья предлагает комплексный взгляд на то, как технологические инновации трансформируют традиционные подходы к предпринимательству и маркетингу, а также на то, как компании могут максимально использовать потенциал цифровизации для устойчивого развития и конкурентного преимущества.

Ключевые слова: предпринимательство, технологии, цифровизация, маркетинг, инновации

Transformation of technological entrepreneurship and engineering marketing in the era of digitalization: challenges and prospects

Belyaev B.S.¹

Scientific adviser: Grand PhD in Economics, Zatepyakin O.A.¹

¹ The Siberian State Industrial University, Novokuznetsk, Russia

Annotation. In the context of comprehensive digitalization of the economy, modern technological entrepreneurship and engineering marketing are faced with unprecedented challenges and opportunities. This article aims to explore the impact of the digital economy on the dynamics of technology entrepreneurship and engineering marketing strategies, identifying key aspects of adaptation and innovation required for successful development in the new economic reality. Based on an analysis of recent technology trends including artificial intelligence, blockchain, big data and the Internet of Things (IoT), the study highlights the strategic importance of agility, creativity and an entrepreneurial mindset. Through the lens of current case studies and case studies, the article offers a comprehensive look at how technological innovation is transforming traditional approaches to en-

trepreneurship and marketing, and how companies can maximize the potential of digitalization for sustainable development and competitive advantage.

Keywords: entrepreneurship, technology, digitalization, marketing, innovation.

Введение. В начале XXI века мы стали свидетелями беспрецедентного роста и развития цифровых технологий, что оказало глубокое влияние на все аспекты человеческой деятельности, в том числе на экономику и бизнес. Цифровая экономика, характеризующаяся широким внедрением информационных и коммуникационных технологий в экономические процессы, открыла новые горизонты для предпринимательства и маркетинга. Эти изменения требуют от предпринимателей и маркетологов не только адаптации к новым условиям, но и развития инновационных подходов к ведению бизнеса. В частности, технологическое предпринимательство и инженерный маркетинг встали перед необходимостью переосмысления своих стратегий и практик в свете цифровой трансформации.

Технологическое предпринимательство, являясь двигателем инноваций и экономического роста, сталкивается с новыми вызовами в условиях цифровой экономики. Эти вызовы включают в себя необходимость быстрого реагирования на изменения в технологической среде, разработку и внедрение новых продуктов и услуг, адаптацию к изменяющимся потребностям потребителей и создание устойчивых бизнес-моделей, способных выдерживать конкуренцию в глобальном масштабе.

Инженерный маркетинг, с его уникальным акцентом на технические аспекты продуктов и услуг, также испытывает влияние цифровизации. Развитие цифровых каналов коммуникации и маркетинговых инструментов, таких как социальные сети, мобильные приложения и платформы для работы с большими данными, открывает новые возможности для взаимодействия с клиентами и предоставления им более персонализированного сервиса.

Целью данной статьи является исследование того, как технологическое предпринимательство и инженерный маркетинг адаптируются и развиваются в условиях цифровой экономики. Мы рассмотрим основные вызовы, стоящие перед предпринимателями и маркетологами, обозначим потенциальные стратегии адаптации и инноваций, и проанализируем роль технологических инноваций в формировании будущего этих дисциплин.

Введение в технологическое предпринимательство. Технологическое предпринимательство является основополагающим элементом современной экономики, способствуя развитию инноваций и стимулированию экономического роста. Этот тип предпринимательства отличается своей способностью объединять научные и технологические достижения с предпринимательскими стратегиями для создания новых продуктов, услуг и бизнес-моделей, способных преобразовывать рынки и общественные практики. Оно играет критическую роль в эксплуатации новых возможностей и решении сложных проблем, стоящих перед обществом, через инновационное применение технологий.

В эпоху цифровой трансформации, когда технологии развиваются с невероятной скоростью и проникают в каждый уголок нашей жизни, технологиче-

ское предпринимательство приобретает особое значение. Оно становится не только инструментом экономического развития, но и механизмом социального прогресса, способным решать глобальные вызовы, такие как здравоохранение, образование и экология, с помощью технологических инноваций.

Цифровая экономика требует от технологических предпринимателей не только технических знаний, но и глубокого понимания рынка, способности к быстрой адаптации и гибкости в бизнес-процессах. Успех в этой области зависит от множества факторов, включая качество инновации, стратегию монетизации, защиту интеллектуальной собственности и способность создавать устойчивые бизнес-модели в условиях высокой конкуренции и быстро меняющихся технологических ландшафтов.

Технологические предприниматели часто сталкиваются с рядом вызовов, включая финансирование инновационных проектов, доступ к квалифицированным ресурсам, управление интеллектуальной собственностью и внедрение продуктов на рынок. Тем не менее, именно они стоят в авангарде экономического и социального прогресса, продвигая границы возможного и открывая новые горизонты для человечества.

Основные технологии и их роль. Цифровая экономика строится на основе нескольких ключевых технологий, которые влияют на развитие технологического предпринимательства. Эти технологии обеспечивают инструменты для инноваций, улучшения продуктов и услуг, а также открывают новые рынки и возможности.

– Искусственный интеллект (ИИ) и машинное обучение: ИИ и машинное обучение преобразуют промышленность и повседневную жизнь, предлагая более интеллектуальные и адаптивные решения. Они находят применение в самых разных областях — от здравоохранения до финансовых услуг, а также служат основой для разработки персонализированных пользовательских интерфейсов, предсказательного анализа и автоматизации процессов. Технологические предприниматели используют ИИ для создания новаторских продуктов, которые могут предвидеть и удовлетворять потребности пользователей на новом уровне.

– Блокчейн: Технология распределенного реестра, блокчейн, вносит значительный вклад в трансформацию финансового сектора, обеспечивая безопасность, прозрачность и эффективность транзакций. Она также открывает возможности для создания децентрализованных приложений (DApps) в различных секторах, включая логистику, управление данными и защиту интеллектуальной собственности, предлагая предпринимателям новые бизнес-модели и способы взаимодействия с клиентами.

– Интернет вещей (IoT): IoT соединяет физические объекты с интернетом, собирая и обмениваясь данными. Эта технология позволяет создавать интеллектуальные системы управления для домов, городов, производства и транспорта. Для технологических предпринимателей IoT предоставляет возможности для разработки новых продуктов и услуг, способствующих повышению качества жизни и эффективности бизнеса.

– Большие данные и аналитика: Способность собирать, анализировать и использовать большие объемы данных стала критически важным конкурентным преимуществом. Большие данные и аналитические инструменты позволяют предпринимателям принимать обоснованные решения, оптимизировать операции, улучшать продукты и предлагать клиентам индивидуализированные предложения.

Эти и многие другие технологии формируют основу цифровой экономики и представляют собой инструменты, с помощью которых технологические предприниматели могут реализовывать свои инновационные идеи. Адаптация и применение этих технологий требует от предпринимателей глубоких знаний в области техники, а также понимания рынка и потребностей клиентов, чтобы успешно внедрять новшества и создавать устойчивые и востребованные продукты и услуги.

Инженерный маркетинг в условиях цифровой экономики. Инженерный маркетинг в условиях цифровой экономики представляет собой комплексный подход, сочетающий в себе традиционные инженерные методы и современные маркетинговые стратегии, адаптированные под цифровую среду. В эпоху цифровизации, когда продукты и услуги становятся всё более сложными и технологически насыщенными, важность инженерного маркетинга неуклонно растёт. Он помогает компаниям не только эффективно донести до потребителей информацию о технически сложных продуктах, но и выстроить долгосрочные отношения с клиентами, опираясь на глубокое понимание их потребностей и предпочтений.

В условиях цифровой экономики особое внимание уделяется следующим аспектам инженерного маркетинга:

– Цифровая коммуникация: Использование цифровых каналов и платформ для коммуникации с целевой аудиторией становится ключевым элементом стратегии. Социальные сети, блоги, вебинары и другие онлайн-инструменты позволяют не только информировать потребителей о продуктах и услугах, но и собирать обратную связь, укреплять лояльность и строить сообщество вокруг бренда.

– Персонализация: Возможности сегментации аудитории и аналитики поведения пользователей в цифровой среде открывают путь к персонализированному маркетингу. Инженерный маркетинг в этом контексте стремится предложить каждому потребителю уникальное предложение, максимально соответствующее его потребностям и предпочтениям.

– Образовательный маркетинг: Учитывая сложность и технологическую насыщенность продуктов, большое значение приобретает образовательный аспект маркетинга. Создание обучающих материалов, вебинаров, подробных руководств и демонстраций помогает не только повысить осведомленность потребителей о продукте, но и продемонстрировать его преимущества и возможности применения в реальной жизни.

– Инновационные каналы продвижения: Цифровая экономика открывает новые пути для продвижения продуктов, включая виртуальные и дополненные

реальности, геймификацию, интерактивные презентации и демо-версии продуктов. Использование этих инструментов позволяет создать уникальный и запоминающийся пользовательский опыт, выделяя продукт на фоне конкурентов.

Инженерный маркетинг в цифровую эпоху требует от специалистов не только глубоких технических знаний, но и понимания цифровых трендов, умения работать с данными и аналитикой, а также креативности в разработке маркетинговых стратегий. Взаимодействие между инженерами и маркетологами становится более тесным, поскольку успешное продвижение технологических продуктов в современном мире требует совместных усилий обеих сторон.

Стратегии адаптации инженерного маркетинга к цифровой среде. Адаптация инженерного маркетинга к динамично меняющейся цифровой среде требует от компаний принятия стратегических подходов, которые не только улучшат взаимодействие с целевой аудиторией, но и повысят конкурентоспособность продуктов на рынке. Важно учитывать следующие стратегии:

- Интеграция данных и аналитики: Основой эффективного инженерного маркетинга в цифровой эпохе является использование данных и аналитики для глубокого понимания рынка, конкурентов и поведения потребителей. Инструменты аналитики могут помочь идентифицировать тренды, оценить эффективность маркетинговых кампаний и оптимизировать стратегии продвижения продуктов.

- Цифровое присутствие и SEO: Важно не только создать привлекательный и функциональный веб-сайт, но и обеспечить его видимость в поисковых системах через оптимизацию поискового движка (SEO). Это помогает целевой аудитории легко находить информацию о продуктах и услугах компании, улучшает брендовое восприятие и привлекает потенциальных клиентов.

- Контент-маркетинг: Разработка качественного и информативного контента, включая блоги, статьи, видео и инфографику, способствует укреплению авторитета бренда и образованию потребителей. Это особенно важно в инженерном маркетинге, где продукты часто требуют объяснения их преимуществ и возможностей использования.

- Социальные сети и взаимодействие с аудиторией: Активное использование социальных сетей позволяет строить долгосрочные отношения с клиентами, увеличивать лояльность и собирать обратную связь. Взаимодействие с аудиторией через социальные медиа способствует созданию сообщества вокруг бренда и усиливает вовлеченность потребителей.

- Мобильный маркетинг: Учитывая постоянный рост использования мобильных устройств, важно адаптировать маркетинговые материалы для мобильных платформ, оптимизировать веб-сайты для мобильных браузеров и разрабатывать мобильные приложения, если это целесообразно для продвижения продуктов.

- Взаимодействие с инфлюенсерами: Сотрудничество с влиятельными людьми в социальных сетях и отраслевых экспертами может значительно увеличить доверие к бренду и улучшить восприятие продукта. Инфлюенсеры мо-

гут помочь донести ключевые сообщения бренда до широкой аудитории эффективным и убедительным образом.

Применение этих стратегий позволит инженерному маркетингу не только адаптироваться к требованиям цифровой среды, но и активно использовать её возможности для создания конкурентных преимуществ, улучшения взаимодействия с клиентами и увеличения продаж.

Вызовы и решения в инженерном маркетинге в цифровую эпоху. Адаптация инженерного маркетинга к требованиям и возможностям цифровой экономики сопряжена с рядом вызовов, которые требуют тщательного анализа и разработки эффективных решений.

Вызовы:

- Сложность технической информации: Инженерные продукты и услуги часто включают сложные технические детали, которые могут быть непонятны для широкой аудитории. Донесение ценности таких продуктов потребителям без потери смысла является значительным вызовом.

- Быстрое устаревание информации: В мире, где технологии развиваются стремительно, маркетинговый контент может быстро устаревать, что требует его постоянного обновления и адаптации.

- Высокая конкуренция: Цифровая экономика снижает барьеры для входа новых игроков на рынок, увеличивая конкуренцию среди предложений инженерных продуктов и услуг.

- Защита данных и конфиденциальность: Сбор и анализ данных о потребителях важен для целевого маркетинга, но это также повышает вопросы о защите данных и конфиденциальности.

Решения:

- Упрощение и визуализация: Использование инфографики, видео и интерактивных демонстраций может помочь упростить сложные технические концепции и сделать их понятными для широкой аудитории. Образовательный контент, такой как вебинары и онлайн-курсы, может также способствовать глубокому пониманию продуктов.

- Агильный маркетинг: Принятие гибких подходов и методологий в маркетинге позволяет быстро адаптироваться к изменениям в технологиях и потребностях рынка, обновляя маркетинговые материалы и стратегии в реальном времени.

- Уникальное торговое предложение (УТП): Чёткое позиционирование продуктов и услуг, подкреплённое уникальным торговым предложением, помогает выделиться на фоне конкурентов и привлечь внимание целевой аудитории.

- Комплексная стратегия конфиденциальности: Разработка и внедрение чёткой политики в области защиты данных и конфиденциальности не только укрепляет доверие клиентов, но и обеспечивает соответствие нормативным требованиям.

Понимание и преодоление этих и других вызовов позволит специалистам по инженерному маркетингу эффективно адаптироваться к быстро меняющейся цифровой среде, создавая продукты и стратегии, которые отвечают на запросы

современного рынка и в то же время предоставляют ценность для конечных пользователей.

Для создания успешной экосистемы инноваций необходимо:

- сформировать четкую стратегическую визию, которая будет определять направление сотрудничества и инновационных усилий;
- разработать механизмы для обмена знаниями и технологиями между участниками, обеспечивая защиту интеллектуальной собственности;
- предоставить инфраструктуру и ресурсы, необходимые для разработки и тестирования новых продуктов и услуг;
- способствовать культуре открытости и сотрудничества, где инновации рассматриваются как коллективное достижение.

Экосистемы инноваций играют ключевую роль в поддержании динамики и конкурентоспособности в цифровую эпоху, позволяя компаниям эффективно адаптироваться к быстро меняющимся технологическим и рыночным условиям.

Заключение. В условиях цифровой экономики, технологическое предпринимательство и инженерный маркетинг стоят перед множеством вызовов и возможностей. Инновации являются не только движущей силой роста и развития в этих сферах, но и критически важным элементом для поддержания конкурентоспособности и достижения успеха на рынке. Интеграция новых технологий, создание культуры инноваций внутри организаций, а также активное сотрудничество в рамках инновационных экосистем позволяют компаниям не просто адаптироваться к меняющимся условиям, но и влиять на формирование будущего своих отраслей.

Для того чтобы эффективно интегрировать инновации в продукты и процессы, компаниям необходимо принять гибкие методы управления, открыться для внешних источников идей и технологий, а также создать механизмы для непрерывного обучения и развития своих сотрудников. Важным аспектом является также развитие инфраструктуры для тестирования и прототипирования новых продуктов, что позволяет быстро получать обратную связь от рынка и адаптировать инновации к реальным потребностям пользователей.

Экосистемы инноваций играют ключевую роль в современной экономике, обеспечивая платформу для сотрудничества между стартапами, крупными компаниями, научными организациями и государственными учреждениями. Такое взаимодействие способствует обмену знаниями и ресурсами, ускоряя процесс внедрения инноваций и создавая новые возможности для роста и развития.

В заключение, технологическое предпринимательство и инженерный маркетинг в цифровую эпоху требуют активного принятия инноваций и готовности к изменениям. Способность компаний адаптироваться и эволюционировать в условиях быстро меняющегося технологического ландшафта определит их будущее и позволит не только выживать в условиях неопределенности, но и процветать, формируя новые направления развития и стандарты в своих отраслях.

Список использованных источников

1. Christensen, C. M. (1997). The Innovator's Dilemma: When New Technologies Cause Great Firms to Fail. Harvard Business Review Press. Основополагающая работа, излагающая концепцию разрушительных инноваций и их влияние на индустрии.
2. Drucker, P. F. (1985). Innovation and Entrepreneurship. Harper & Row. Классическое изложение принципов инноваций и предпринимательства от одного из ведущих мыслителей в области управления.
3. Porter, M. E., & Heppelmann, J. E. (2014). "How Smart, Connected Products Are Transforming Competition". Harvard Business Review. Описание изменений в конкурентной среде, вызванных появлением умных, подключенных продуктов.
4. Schwab, K. (2017). The Fourth Industrial Revolution. Crown Business. Анализ технологических тенденций, лежащих в основе четвертой промышленной революции, и их влияния на глобальную экономику.
5. Westerman, G., Bonnet, D., & McAfee, A. (2014). Leading Digital: Turning Technology into Business Transformation. Harvard Business Review Press. Исследование процесса цифровой трансформации в компаниях и его влияния на бизнес-модели.
6. Teece, D. J. (2007). "Explicating Dynamic Capabilities: The Nature and Microfoundations of (Sustainable) Enterprise Performance". Strategic Management Journal. Обзор концепции динамических способностей и их роли в поддержании конкурентоспособности предприятий.

УДК 339.138

Методологии инбаунд-маркетинга и маркетинга ключевых клиентов для продвижения высокотехнологичных продуктов в B2B-сегменте

Дягель Е.С.¹

Научный руководитель: к.э.н., доцент, Архипова Л.И.¹

¹ Белорусский государственный университет Информатики и Радиоэлектроники, г. Минск, Беларусь

Аннотация. В статье рассматриваются проблемы, с которыми сталкиваются маркетинговые команды, занимающиеся продвижением B2B-продуктов в сфере информационных технологий. В исследовании анализируются данные, полученные от организаций и сервисных агентств, занимающихся продвижением B2B-продуктов, а также представлена схема интеграции методологий инбаунд-маркетинга и маркетинга ключевых клиентов в маркетинговую программу организаций.

Ключевые слова: маркетинг ключевых клиентов, инбаунд-маркетинг (входящий маркетинг), B2B-сектор, высокотехнологичный продукт, айти-компания.

Inbound and account-based marketing methodologies for B2B technology products promotion

Diagel E.S.¹

Scientific adviser: Ph.D. Arhipova L.I.¹

¹ Belarusian State University of Informatics and Radioelectronics, Minsk, Belarus

Annotation. This paper examines the challenges faced by marketing teams promoting B2B technology products. The study analyzes data from organizations and service agencies involved in promoting B2B products and service agencies. The paper presents a framework for the balanced integration of inbound marketing and key account marketing methodologies.

Keywords: account based marketing, inbound marketing, B2B sector, high-tech product, high-tech firms.

Introduction.

The B2B technology and telecommunications market is projected to experience significant growth, with an anticipated annual revenue of \$1.9 trillion in 2024, representing an increase of approximately \$150 billion or 8.5 percent [1]. This expansion is driven by the demand for mobile, fixed and next-gen connectivity, communication and collaboration, cloud services, security, end user devices, and business applications. With favorable market conditions expected, organizations have an opportunity to invest in strategic marketing initiatives to increase their market share. However, it is important to recognize that B2B marketing of high-tech products differs from traditional B2C marketing. This paper aims to find out these distinctions and propose an integrated approach that combines inbound and account-based methodologies for marketing of high-tech firms.

Distinctive features of B2B high-tech product promotion.

When promoting B2B high-tech products, the marketing and sales teams need to recognize and navigate several unique characteristics:

1. Complex buyer journey. The B2B buyer journey in the high-tech industry can span for a long time, sometimes for several years, and can rarely be influenced by immediate purchase triggers commonly observed in B2C. This complexity requires a marketing approach that focuses on building long-term relationships, providing ongoing customer support, and nurturing prospects through various stages of their decision-making process.

2. Diverse group of decision makers. In contrast to the B2C model where the end consumer typically makes the purchasing decision, the B2B sales process involves multiple decision makers, each with varying degree of influence. The group of decision makers represents diverse departments such as Finance, Operations, Vendor Management, and other roles. Marketing strategies should address the concerns and pain points across these functional roles.

3. Abstract nature of offerings. High-tech products and services possess an abstract nature, lacking tangible material characteristics found in consumer-packaged goods (CPG), for instance. This abstractness requires marketing efforts to focus on educating potential buyers about the utility, features, and measurable benefits of these offerings. Later in the customer journey, it becomes important to provide a compre-

hensive onboarding processes (usually – before selling) and user support system after the purchase is made.

4. Tailored solutions. Given the complexity of business processes and the different requirements of each organization, tailored solutions are favored over one-size-fits-all approaches in the B2B landscape. Therefore, high-tech firms need to adapt their offerings to align with the operational, timing, and budgetary constraints of their buyers.

5. Importance of person-to-person communication. In B2B high-tech marketing, purchase decisions are usually made after personal communication takes place between the firm and the potential client. B2B high-tech firm websites often incorporate digital forms to capture prospect information, leading to further discussion via email, video calls, or in-person meetings. These interactions facilitate more in-depth exploration of a product or service, clarification of doubts, and the engineering of customized solutions mentioned earlier.

Given these characteristics, marketing efforts in the B2B technology domain should prioritize educating potential customers and helping them address organizational challenges before making a purchase, rather than implying immediate sales through direct advertising. One effective approach is to combine inbound marketing methodology with account-based marketing.

Inbound marketing.

Inbound marketing is a strategic approach that aims to attract and engage customers by creating and distributing valuable content that addresses their needs, interests and challenges [2].

Channels such as blogging, e-books and whitepapers, infographics, video content, webinars, social media marketing, and email marketing, are commonly used in inbound marketing. By optimizing content for search engines and social media platforms, organizations aim to be discovered by potential customers who are actively searching for information or solutions related to their industry.

The core principle of inbound marketing is that the target audience makes the first move by finding and engaging with the organization through its marketing channels after conducting a search inquiry. This approach contrasts with outbound marketing, which involves proactively reaching out to customers through channels such as advertising, cold calling, telemarketing, and trade shows. Inbound marketing removes the inherent limitations of the interruption-based outbound approach because it capitalizes on the initial customer intent and sincere interest.

The shift from traditional outbound marketing to inbound marketing has been impacted by changes in consumer behavior. The modern B2B buyer's journey involves extensive research and self-education online. Inbound marketing allows high-tech firms to create educational content that directly addresses the informational needs of prospects, as well as establishes the firm's credibility. According to research conducted by the Content Marketing Institute, 74% of companies reported that the value of their content is the primary factor contributing to B2B marketing success [3].

Account-based marketing.

Account-based marketing (ABM) is a business marketing strategy that concentrates resources on a defined set of target accounts within a market [4]. This approach

uses personalized campaigns to engage each account by tailoring the marketing message to their industry-specific attributes and needs.

A distinctive feature of ABM is that it follows a reverse marketing funnel, as illustrated in Figure 1.

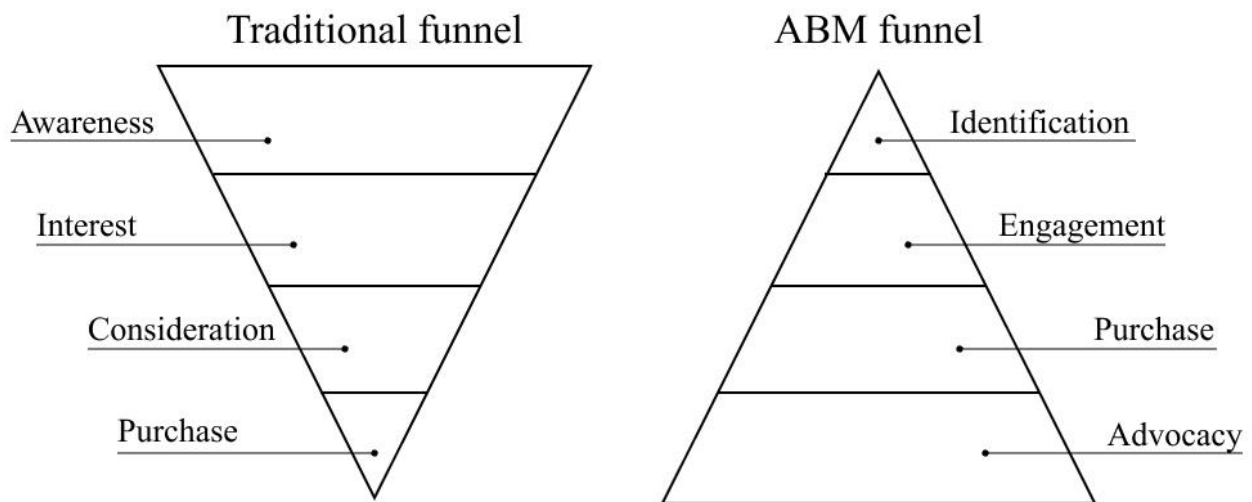


Figure 1 – Traditional and ABM marketing funnel [5]

ABM combines elements from both outbound and inbound marketing strategies. A key outbound component of ABM is a proactive approach, wherein the marketing and sales teams identify decision-makers within the target accounts and establish direct communication with them through personalized outreach methods, such as email, direct mail, targeted advertising, and even phone calls.

ABM also integrates inbound marketing principles to engage and nurture the targeted accounts, but at a deeper level of personalization:

- For instance, customized case studies are created to showcase how the organization has successfully addressed challenges similar to those faced by the target account.
- Personalized white papers focus on topics and trends directly relevant to the target account.
- Account-specific webinars provide a platform for participants to engage in discussions, ask questions, and receive tailored guidance and solutions.
- Product demonstrations are designed to highlight how the organization's offerings can directly address the target account's specific pain points, which have been thoroughly researched.
- Additionally, custom landing pages are developed, tailored to the target account's unique vocabulary, addressing their specific pain points and organizational objectives.

Relevance of both methodologies to B2B technology firms.

According to HubSpot, businesses that offer high-value products and services to other businesses (such as B2B firms in the technology sector) are most likely to derive significant advantages from ABM approaches [6]. At the same time, HubSpot

defines ABM as a growth tactic and highlights that every growth story starts with the foundational elements of inbound marketing. For example, content created by an inbound marketing team for a broader audience can be further personalized to address to the deeper needs of targeted accounts in ABM campaigns.

Employing either ABM or inbound marketing exclusively carries risks and opportunity costs:

- Over-reliance on ABM may result in an organization becoming excessively dependent on large clients that contribute a major portion of revenue, thereby potentially overlooking opportunities with smaller firms.

- Engaging with a diverse range of smaller-revenue clients offers the advantage of balancing risk across the customer base. However, relying exclusively on inbound marketing, which attracts a broad scope of smaller clients, may overlook the critical aspect of personalization and fail to engage with large enterprises.

Therefore, rather than focusing on only one methodology, B2B high-tech firms can benefit from the integration of both inbound marketing and account-based marketing (ABM). To achieve a balanced cross-methodology approach, B2B SaaS organizations can utilize a three-layered framework for client distribution, as summarized in Table 1 [6].

Table 1 – Three-tier approach to identifying target audience

Tier	Type of clients	Characteristics	Marketing methodology
1	“Dream clients”	A concise list of high-value clients that represent the ideal scenario for a business. These could be Fortune 50 companies like Walmart, Apple, Microsoft, etc., which possess substantial resources and influence.	Account based marketing (ABM)
2	“Ideal prospects”	A more extensive list of prospects that align with the business's demographic client profile. These prospects share specific characteristics and traits that make them a good fit for the business. While they may not be as prominent as "dream clients," they still represent valuable opportunities for growth and success. The list would be longer than the Tier-1 list but would still include business names.	Account based marketing (ABM) and inbound marketing
3	Generic list	A generalized list that includes a wide range of potential clients without specific business names. This list is based on broad behavioral and demographic characteristics.	Inbound marketing

When using this strategic framework for client segmentation, organizations can leverage ABM channels for targeted account engagement and inbound marketing channels for broader, more generalized audience reach.

A sample customer journey map (CJM) that includes both ABM and inbound channels is suggested in Table 2.

Table 2 – An example of a CJM that includes ABM and inbound channels

Customer Journey Stage	Marketing Channel	Marketing Methodology
Awareness	Engaging blog posts and social media content	Inbound
Consideration	Targeted calls and personalized outreach	ABM
Decision	Targeted landing pages with personalized messaging	ABM
Retention	Ongoing nurturing through helpful and relevant content through the website, social media, and newsletter	Inbound
Advocacy	Testimonials and success stories from key accounts	ABM

Conclusion.

In B2B high-tech firms, the focus of hiring programs often centers around staff that directly delivers the product or service, such as software developers, data scientists, system analysts, and similar functions. Meanwhile, marketing teams often face resource limitations and the challenge of managing multiple aspects of marketing: brand, public relations, communications, lead generation, paid and organic marketing channels. To effectively allocate limited time and human resources in a demanding marketing program, a synergistic combination of marketing methodologies has been proposed.

Inbound marketing contributes to brand awareness and passive lead generation, while ABM focuses on narrowly targeted lead generation and active outreach. By integrating inbound and account-based marketing (ABM), high-tech firms can support ongoing operational marketing activities and actively invest in growth at the same time.

The combination of these two methodologies creates a synergistic effect:

- To evaluate the firm’s credibility and prospective value of the solution, ABM leads would pay attention to the information on website, blog, and social media, which is created and distributed by the inbound teams;
- In turn, inbound content can be repurposed for ABM campaigns. ABM teams can use value-driven inbound content as a foundation that can be further personalized to address the specific industry needs of each account they’re responsible for.

In other words, the strengths of both methodologies can help firms to maximize their marketing impact in the highly competitive B2B high-tech industry by making their marketing efforts intentional and efficient in terms of time, cost, and resources. Additionally, a diversification of the client base from large enterprises (“dream clients” and “ideal prospects”) to smaller firms (“generic list”) will help to balance long-term risks associated with over-reliance on either client types.

References

1. 2024 Technology and telecommunications B2B customer buying trends [Survey Report]. McKinsey. — Mode of access: <https://www.mckinsey.com/>. — Date of access: 07.04.2024.
2. Мигачев, И. Сравнительный анализ эффективности применения inbound и outbound маркетинга / И.Б. Мигачев // Экономика и социум. — 2015. — №1-3 — С. 14.
3. 2022 B2B Content Marketing, [Survey Report]. Content Marketing Institute. — Mode of access: <https://contentmarketinginstitute.com/>. — Date of access: 07.04.2024.
4. Day, D. Automated and Scalable: Account-Based B2B Marketing for Startup Companies / D. Day, S. Shi. // Journal of Business Theory and Practice. — 2020. — № 8. — P. 16.
5. Burgess, B. A practitioner's guide to account-based marketing: Accelerating growth in strategic accounts / B. Burgess, D. Munn. — London: Kogan Page, 2017. — 288 p.
6. Set up account-based marketing in HubSpot [Electronic resource] — Mode of access: <https://knowledge.hubspot.com/branding/get-started-with-account-based-marketing-in-hubspot>. — Date of access: 07.04.2024.

УДК 339.138

Цифровая трансформация в маркетинге: инновационные технологии и стратегии

Каххорова М.А.¹

Научный руководитель: к.э.н., доцент Шакирова Ю.С.¹

¹ «Ферганский политехнический институт», г. Фергана, Узбекистан

Аннотация. Цифровая трансформация принесла значительные изменения в мир маркетинга, требуя от компаний принятия инновационных технологий и стратегий для эффективного взаимодействия с потребителями. В данной статье исследуются ключевые аспекты цифровой трансформации в маркетинге, анализируя влияние новейших технологий, таких как искусственный интеллект, Big Data аналитика, автоматизация маркетинговых процессов и персонализация контента на стратегии привлечения и удержания клиентов.

Ключевые слова: цифровизация, цифровая трансформация, инновационные технологии, автоматизация, персонализация, конкурентоспособность.

Digital transformation in marketing: innovative technologies and strategies

Kakhkhorova M.A.¹

Scientific adviser: Ph.D., Associate Professor, Shakirova Yu.S.¹

¹ Fergana Polytechnic Institute, Fergana, Uzbekistan

Annotation. Digital transformation has brought significant changes to the world of marketing, requiring companies to adopt innovative technologies and strategies to effectively interact with con-

sumers. This article explores key aspects of digital transformation in marketing, analyzing the impact of emerging technologies such as artificial intelligence, Big Data analytics, marketing process automation and content personalization on customer acquisition and retention strategies.

Keywords: digitalization, digital transformation, innovative technologies, automation, personalization, competitiveness.

В условиях быстрого развития цифровых технологий и перехода к цифровой экономике, маркетинговые стратегии и инструменты также претерпевают значительные изменения. Современные компании активно ищут новые подходы к привлечению и удержанию клиентов, а также к повышению эффективности своих маркетинговых кампаний. Маркетинговый процесс становится значительно сложнее из-за неустойчивости экономической обстановки, увеличения конкуренции, сокращения цикла жизни товаров и изменения потребительских вкусов значительно. В таких условиях особое внимание уделяется продвижению инновационных идей и технологий в маркетинге, включая цифровую трансформацию, на практике малых и средних компаний.

Цифровая трансформация в маркетинге - это процесс внедрения новых технологий и стратегий, используя цифровые инструменты и платформы, с целью повышения эффективности маркетинговых кампаний и достижения бизнес-целей. В рамках этого процесса используются социальные медиа, интернет-реклама, аналитика данных, автоматизация маркетинга и другие инструменты, чтобы привлечь и удержать клиентов, расширить рынок и увеличить прибыль компании [1]. И основными принципами цифровой трансформации в маркетинге являются:

1. Ориентация на клиента должна быть направлена на удовлетворение потребностей и ожиданий клиентов. Использование цифровых технологий позволяет получать данные о клиентах и анализировать их, чтобы предлагать персонализированные продукты и услуги.

2. Использование данных требуется для принятия решений. Это включает сбор, анализ и интерпретацию данных о клиентах, их предпочтениях, поведении и т. д. Данные помогают маркетологам лучше понять свою аудиторию и эффективно нацелить маркетинговые кампании.

3. Автоматизация процессов позволяет автоматизировать многие процессы, такие как сбор данных, анализ, управление контентом, управление рекламными кампаниями и т. д. Это помогает сэкономить время и ресурсы, а также повысить эффективность и точность работы.

4. Интеграция каналов коммуникации предполагает интеграцию различных каналов коммуникации, таких как сайты, социальные сети, электронная почта, мобильные приложения и т. д. Это позволяет маркетологам достигать клиентов на разных платформах и в различных точках контакта, обеспечивая им единое и согласованное взаимодействие с брендом.

5. Эксперименты и инновации предполагают постоянные эксперименты и поиск новых идей и подходов. Маркетологи должны быть готовы к изменениям и быстро адаптироваться к новым технологиям и трендам. Они должны также поощрять инновации и искать новые способы взаимодействия с клиентами.

Так, как пользователей социальных сетей становится больше, и мобильный интернет становится неотъемлемой частью жизни многих людей. Поэтому на сегодняшний день все больше предприятий уделяют большое внимание, внедрению цифровых технологий, делая ее важным аспектом в своих стратегиях по продвижению продукции. Такой подход маркетинговой деятельности, который опирается на использование цифровой трансформации, называется цифровым маркетингом.

Цифровая трансформация в маркетинге предполагает использование технологий, которые позволяют улучшить и оптимизировать маркетинговые стратегии и тактики, а также повысить эффективность коммуникации с клиентами (рисунок 1).

Одним из ключевых элементов использования инновационных технологий и стратегий для привлечения и удержания клиентов является использование Big Data и AI для анализа данных о потребностях и предпочтениях потребителей. Это позволяет компаниям создавать персонализированные предложения и кампании, что увеличивает эффективность и результативность их маркетинговых усилий [2].

Другим важным направлением цифровой трансформации в маркетинге является использование маркетинговой автоматизации. Эта технология позволяет автоматизировать процессы заказа, сегментации целевой аудитории, отправки персонализированных сообщений и отслеживания результатов кампаний [3]. Благодаря этому компании могут значительно сократить временные и финансовые затраты на маркетинг и увеличить его эффективность (Рисунок).



Рисунок – Информационные технологии в цифровом маркетинге

IoT устройства, такие как умные часы, домашние устройства и автомобили, могут предоставлять информацию о поведении пользователей и их предпо-

чтениях. Кроме того, IoT может быть использован для создания удобного и персонализированного опыта покупателя, например, предлагая рекомендации товаров на основе предыдущих покупок или местоположения пользователя. IoT помогает маркетологам лучше понимать свою аудиторию и предоставлять им релевантную информацию и предложения.

Важным аспектом цифровой трансформации в маркетинге является также использование социальных медиа и мобильных технологий. Компании активно взаимодействуют со своей аудиторией через различные платформы, создавая контент, который в свою очередь привлекает внимание и вызывает эмоциональную реакцию у потребителей [4]. Это позволяет укрепить связь с клиентами и увеличить лояльность к бренду.

Таким образом, цифровая трансформация в маркетинге открывает новые возможности для компаний улучшить свои маркетинговые стратегии и эффективность своих кампаний [5]. Использование инновационных технологий и стратегий позволяет компаниям быть более гибкими и адаптивными на рынке, что способствует их росту и успеху.

Заключение: Цифровая трансформация в маркетинге – это неотъемлемая часть современного бизнеса. Использование инновационных технологий и стратегий позволяет компаниям эффективно привлекать и удерживать клиентов, повышать конкурентоспособность и улучшать результаты своей деятельности.

Одним из ключевых моментов цифровой трансформации в маркетинге является использование данных. Современные технологии позволяют собирать и анализировать огромные объемы информации о клиентах, их предпочтениях и поведении. Рекомендуется активно использовать эти данные для создания персонализированных маркетинговых стратегий и предложений, что поможет привлечь больше потенциальных клиентов и удерживать существующих.

Другой важной составляющей цифровой трансформации в маркетинге является автоматизация процессов. Рекомендуется использовать маркетинговые автоматизированные платформы, которые позволяют автоматизировать рутинные задачи, управлять маркетинговыми кампаниями и анализировать их эффективность, сэкономить время и ресурсы, а также повышать точность и результативность маркетинговых действий.

В целом, цифровая трансформация в маркетинге – это процесс, требующий постоянного внимания и адаптации к изменениям. Использование инновационных технологий и стратегий позволит компаниям быть успешными и конкурентоспособными в современном рынке. Рекомендуется активно применять описанные выше рекомендации и предложения для достижения максимальных результатов.

Список использованных источников

1. Каххорова М.А., Технологии индустрии 4.0, в производственных процессах. "Экономика и социум" №11. (114) 2023 // www.iupr.ru 772-775 стр.

2. Хонкелдиева Г.Ш. Каххорова М.А. Пути повышения эффективности применения концепции индустрии 4.0 в текстильной промышленности. // Biznes-Эксперт №12 (192) 2023г. 87-89стр.

3. Цифровая трансформация в маркетинговой деятельности: от автоматизации к алгоритмическому маркетингу / В.А. Пархименко [и др.] // BIG DATA и анализ высокого уровня: сб. материалов VI Междунар.науч.-практ. конф., Минск, 20-21 мая 2020 года: в 3 ч. Ч. 1 / редкол. : В. А. Богуш [и др.]. – Минск : Бестпринт, 2020. – С. 303-318.

4. Шевченко Д. Основы современного маркетинга // Litres, 2021

5. Vial.G. Understanding Digital Transformation: A Review and Research Agenda. // Journal of Strategic Information System 28 // 2019. p.118-144

УДК 004:476

Цифровой двойник: концепция и возможности реализации в Республике Беларусь

Кондратюк Е.Д.¹

Научный руководитель: к.э.н., доцент Зборина И.М.¹

¹ УО «Полесский государственный университет», г. Пинск, Беларусь

Аннотация. Предмет исследования. В данной работе мы рассматриваем концепцию цифровых двойников и их возможное применение в Республике Беларусь. Также проведен анализ основных характеристик и параметров цифрового двойника. Метод. Был проведен анализ научных работ, опубликованных за последние десять лет за рубежом, в результате чего были выделены и классифицированы основные характеристики цифрового двойника, которые оказывают влияние на успешное применение данной концепции в производственных системах. Результаты работы. На основе изучения зарубежных исследований за последние десять лет были выделены и классифицированы основные характеристики цифрового двойника, которые имеют наибольшее влияние на успешное применение этой концепции в производственных системах. Область применения результатов. Были выявлены основные параметры цифрового двойника, оказывающие влияние на эффективность его применения на различных этапах жизненного цикла производственных систем. Также были предложены варианты технической реализации современной концепции цифровых двойников в Беларуси.

Ключевые слова: цифровая трансформация, цифровой двойник, жизненный цикл продукта, применение цифровых двойников.

Digital twin: concept and implementation possibilities in the Republic of Belarus

Kondratyuk E.D.¹

Scientific adviser: Ph.D., Associate Professor Zborina I.M.¹

¹ Educational institution "Polessky State University", Pinsk, Belarus

Annotation. The subject of the study. In this paper, we consider the concept of digital twins and their possible application in the Republic of Belarus. The analysis of the main characteristics and parameters of the digital twin is also carried out. Method. The analysis of scientific papers published abroad over the past ten years was carried out, as a result of which the main characteristics of the digital twin were identified and classified, which influence the successful application of this

concept in production systems. The results of the work. Based on the study of foreign studies over the past ten years, the main characteristics of the digital twin have been identified and classified, which have the greatest impact on the successful application of this concept in production systems. The scope of the results. The main parameters of the digital twin that influence the effectiveness of its application at various stages of the life cycle of production systems have been identified. Options for the technical implementation of the modern concept of digital twins in Belarus were also proposed.

Keywords: digital transformation, digital twin, product lifecycle, application of digital twins.

Мировая экономика находится в новом переломном моменте, где внедрение современных информационных технологий играет ключевую роль. Эти изменения происходят так быстро, что можно с уверенностью сказать, что цифровизация становится важнейшим процессом в обществе.

Современные компании, ориентированные на повышение эффективности своего бизнеса в производственной деятельности и взаимодействии с клиентами, все чаще применяют передовые технологии, такие как облачные вычисления (CC), промышленный Интернет вещей (PoT), искусственный интеллект (AI), дополненная и виртуальная реальность (AR and VR), цифровые двойники (DT) и другие. Эти технологии трансформируют традиционные промышленные операции, объединяя инновационные инструменты и процессы с экспертными знаниями внутри организации, что позволяет ускорить сбор и анализ данных для оперативного управления активами и жизненными циклами операций.

Одним из ведущих направлений технологического развития в промышленности является цифровая трансформация. Современные промышленные предприятия активно внедряют цифровые и компьютерные технологии от проектирования до производства продукции на всех этапах своей деятельности. Сегодня практически все бизнес-процессы оперируют цифровыми данными и инфраструктурой, начиная с контроля за технологическими процессами и заканчивая планированием и документооборотом. В последние годы в Белоруссии произошли заметные изменения в развитии цифровой экономики, базирующейся на создании цифровых инноваций и использовании цифровых данных.

Появление «цифрового двойника» возникает из-за развития концепций «цифрового производства» и «промышленного интернета вещей» [9].

Авторы Майкл Гривз и Джон Викерс представили понятие цифрового двойника в своем исследовании по управлению жизненным циклом продукта в 2003 году. Первоначальное определение цифрового двойника заключается в создании виртуальной модели физического продукта, которая содержит информацию о продукте, включая его характеристики и управление жизненным циклом. Согласно Гривзу, цифровой двойник включает в себя три компонента: физического объекта, его виртуального представления и канал передачи данных между ними в обе стороны: от реального к виртуальному объекту и обратно от виртуального к реальному. Одним из важных аспектов концепции цифровых двойников является идея, что в виртуальном пространстве существует бесконечное количество подпространств, где можно проводить различные виртуальные операции, такие как моделирование, тестирование и оптимизация [7].

В своей последней работе Гривз исследует понятие цифрового двойника в контексте жизненного цикла продукта, вводя различные категории: прототип цифрового двойника, его вариации, агрегации, а также цифровую среду проектирования. Концепция цифрового двойника в рамках жизненного цикла продукта изображена на рисунке 1.



Рисунок 1 – Концепция цифрового двойника
в рамках жизненного цикла продукта

Основные определения концепции цифрового двойника даны в таблице 1.

Таблица 1 – Основные понятия концепции цифрового двойника

Термины	Определения[8]
Цифровой двойник	Полное виртуальное описание физического продукта, включающее в себя как детальные, так и общие характеристики продукта.
Прототип цифрового двойника	Описание виртуального образца продукта с полной информацией для изготовления его материальной версии.
Вариации цифрового двойника	Примеры реальных продуктов, которые сохраняют цифровую связь на протяжении всего их существования.
Агрегации цифрового двойника	Группировки цифровых двойников в зависимости от определенного критерия. Например, по функциональности, структуре, применению и т. п.
Цифровая среда проектирования	Пространство описания и хранения информации о различных физических явлениях с возможностью создания цифровых моделей.

Основная идея цифрового двойника заключается в разработке системы, объединяющей реальные и виртуальные объекты и управляющей процессами взаимодействия, которые используют как виртуальное, так и реальное окружение для эффективного достижения целей физического объекта. В этом отношении цифровой двойник в реальном времени позволяет отслеживать состояние физических объектов и управлять ими в режиме процесса. Данные об объектах собираются, сохраняются, анализируются и применяются к объектам, которые находятся в стадии проектирования, настоящего создания или будущего создания. В соответствии с задумкой Гривза, данный процесс позволит оптимизировать характеристики объекта на протяжении всего его существования, используя информацию, полученную в процессе мониторинга и управления.

С момента создания первоначальной концепции цифровых двойников появились новые информационные технологии и интеллектуальные электронные устройства, которые значительно улучшают и усиливают практическое применение цифровых двойников.

Если мы говорим о современной концепции цифрового двойника в контексте производственных систем, можно представить основные понятия и определения в таблице 2.

Таблица 2 – Термины и определения современной концепции цифрового двойника

Термины	Определения[11]
Физический объект	Конкретный предмет в реальном мире. Например: автомобиль, деталь, товар, образец. Иначе сказать, это описывает реальный объект из материального мира.
Виртуальный объект	Генерируемое компьютером представление физического объекта, например: автомобиль, деталь, товар, образец.
Физическая среда	Среда, в которой можно вносить изменения и повторять результаты в реальном мире.
Виртуальная среда	Это множество виртуальных окружений, имитирующих реальность и применяемых для различных целей, таких как мониторинг здоровья или оптимизация производства.
Достоверность	Количество параметров, передаваемых между физическими и виртуальными объектами, их точность и уровень абстракции.
Состояние объекта	Текущее состояние параметров, которые находятся под контролем, включая физические и виртуальные объекты, а также окружающую среду.
Параметры объекта	Различные виды данных, информации и процессов, которые могут быть переданы между объектами, такие как температура или показатели работы производственной системы.
Метрология	Операция для оценки состояния объекта в физическом или виртуальном виде.
Управляющее воздействие	Процедура, при которой происходит изменение состояния физического или виртуального объекта.
Физико-виртуальное соединение	Соединение от физической к виртуальной среде через использование физической метрологии, которая объединяет методы измерения объектов и окружающей среды с этапами их виртуальной реализации.
Виртуально-физическое соединение	Связь между виртуальной и физической средой через применение виртуальной метрологии, объединяющей техники, вычислительные инструменты, прогнозирование характеристик физического объекта и окружающей среды, этапы реализации в реальном мире.
Синхронизация/скорость синхронизации	Определение процесса синхронизации между двумя объектами и его скорость.
Физические процессы	Процессы и цели, в которых принимает участие человек
Виртуальные процессы	Алгоритмы, применяемые в виртуальной сфере.
Воспринимаемые преимущества	Ожидаемые выгоды, достигнутые при внедрении технологии цифрового двойника.

Продолжение таблицы 2

Термины	Определения[11]
Жизненный цикл цифрового двойника	Жизненный цикл цифрового двойника начинается с создания цифрового профиля, затем следует сбор данных, их хранение и использование, пока они не будут удалены из киберфизической среды.
Технические реализации	Технологии, которые обеспечивают поддержание жизненного цикла цифрового двойника.
Уровни достоверности	Количество, точность и уровень абстракции параметров, передаваемых между виртуальной и физической средами.
Владение данными	Право владения данными, хранящимися в цифровом двойнике.
Интеграция между виртуальными объектами	Способы обеспечения взаимосвязи между различными виртуальными объектами.

Современная концепция проектирования с цифровыми двойниками основана на взаимодействии объектов из реального и виртуального миров с использованием физической и виртуальной среды. Физическая среда представляет собой реальное пространство, где находятся изучаемые физические объекты [8].

Виртуальная среда присутствует в процессе цифрового проектирования и отражает физическую среду, синхронизация между которыми достигается с помощью физической метрологии. Это означает, что специальные датчики в реальном времени передают ключевые измерения от физических объектов в виртуальную среду[9].

Цифровой двойник может быть создан путем объединения различных компонентов в цифровой области, таких как:

- моделирование в 3D,
- подробное описание комплектации,
- история создания и использования,
- информация о производственных технологиях,
- ограничения на местности,
- потребление ресурсов,
- активность потребителей и поставщиков,
- информация о ремонте и обслуживании,
- планы по модернизации и утилизации,
- мониторинг безопасности и другие аспекты.

Все эти факторы могут быть широко охарактеризованы и использованы для создания подробной цифровой копии объекта или процесса[10].

Термин «цифровой двойник» может трактоваться по-разному в контексте промышленности и науки. Некоторые считают цифровой двойник интегрированной моделью готового продукта, которая служит для отслеживания всех дефектов в производстве и нуждается в регулярном обновлении, чтобы учитывать износ продукта. Другие определяют цифровой двойник как виртуальную реплику физического объекта, оснащенную сенсорами и способную воспроизводить объект в реальном времени. В общем смысле, цифровой двойник пред-

ставляет собой виртуальное отражение реального физического мира, использующее математические модели для описания состояния объекта и всех его компонентов на различных уровнях, что помогает оптимизировать эффективность бизнес-процессов [5].

Цифровой двойник использует Big Data для получения данных в режиме реального времени из различных источников. Эти данные позволяют создать подробный профиль объекта или процесса в виртуальном мире и предоставляют важную информацию о его производительности, что в конечном итоге помогает принимать обоснованные решения в реальном мире [4].

Благодаря увеличению доступности и эффективности инструментов обработки и хранения Big Data, возросло количество возможностей для создания цифровых двойников. Это значительно увеличило ценность для бизнеса. Преимущества цифровых двойников для компаний включают:

1. Уменьшение затрат на производство;
2. Ускорение времени вывода продукции на рынок;
3. Предсказуемая диагностика и техническое обслуживание.

В Беларуси уже реализованы проекты по использованию цифровых двойников в различных отраслях. Например, компания Беларуськалий применяет цифровые двойники для управления процессом добычи калийных солей, в то время как компания Белшина использует их для повышения эффективности производства шин.

В современном мире активно развивается концепция умных городов (Smart City), которая получает поддержку и в нашей стране под руководством Министерства связи и информатизации. Создание умного города основывается на использовании базы данных с цифровыми двойниками всех объектов, включая здания, мосты, скамейки и фонари. В эту базу также включается информация о транспортных и коммуникационных сетях.

В РУП «Белнипиэнергопром» состоялась презентация практических возможностей «цифрового двойника» на примере моделирования и исследования работы турбоагрегатов. Возможности «цифрового двойника» были показаны при решении задач в энергосистеме, включая самозапуск механизмов, моделирование работы газовых турбин и оптимизацию работы насосных агрегатов.

Однако, для расширения использования цифровых двойников в Беларуси необходимо развивать инфраструктуру и экосистему. Это включает создание центров компетенции, обучение специалистов и развитие инновационной среды.

При использовании цифровых двойников необходимо уделить особое внимание безопасности данных и конфиденциальности. Это требует разработки соответствующих законодательных норм и стандартов для обеспечения защиты информации и предотвращения утечек данных.

Развитие цифровых двойников может стать важным направлением для прогресса индустрии 4.0 в Беларуси, что позволит улучшить производственные процессы, повысить качество продукции и сократить затраты на производство [2].

В Беларуси действуют компании, специализирующиеся на создании цифровых двойников и других продуктов, основанных на искусственном интеллекте. Например, компания EPAM Systems занимается разработкой цифровых

двойников для промышленных предприятий и предлагает решения для эффективного управления производственными процессами [6].

Сегодня в стране разработан и реализуется Государственная программа «Цифровое развитие Беларуси» на 2021–2025 годы, в подпрограмме «Цифровое развитие отраслей экономики» предусматривает разработку «комплекса программно-инструментальных средств для управления жизненным циклом изделий производственных предприятий, который будет включать такие решения, как «цифровой двойник изделия», «цифровой двойник производства», «цифровой двойник обслуживания продукта», программный комплекс интеллектуальной обработки сенсорных данных, получаемых от технологического оборудования, задействованного в производственном процессе, и ряд других», а также «отечественного типового решения для производственного предприятия в целях предоставления его в последующем как услуги белорусским предприятиям (с учетом предварительной адаптации решения под определенное производство). Для внедрения такого решения в производственную практику Министерством промышленности и Белорусским государственным концерном по производству и реализации товаров легкой промышленности выбраны открытые акционерные общества: «МТЗ-холдинг», «Управляющая компания холдинга «Минский моторный завод», «ММЗ им. С.И. Вавилова – управляющая компания холдинга «БелОМО», «Полесье» [3].

Использование цифровых двойников позволяет непрерывно отслеживать состояние промышленной продукции на всех этапах её жизненного цикла (от производства до утилизации) и обеспечивать постоянный мониторинг работы оборудования. Такой подход позволяет оперативно выявлять износ, прогнозировать возможные сбои и неисправности, не прерывая производственный процесс. Постоянный мониторинг и прогнозирование состояния оборудования в реальном времени, а также прогнозирование его работы в долгосрочной перспективе обеспечивают гибкое управление распределенным оборудованием и повышение эффективности управления производственными активами [1].

Таким образом, создав цифрового двойника актива, мы получаем множество возможностей:

- доступ к динамическому образу актива для любого пользователя, с возможностью взаимодействия через экран монитора или очки дополненной реальности;
- возможность быстрого запуска новых проектов с репликацией цифрового двойника;
- полный контроль над жизненным циклом актива;
- Минимизацию необходимости человеческих ресурсов для обслуживания актива;
- удаленное управление активом через устройства IoT из любой точки мира;
- контроль безопасности актива и предупреждение рисков;
- моделирование оптимальных режимов использования актива и возможность быстрой смены этих режимов;

– предвидение и предотвращение неожиданных ситуаций благодаря анализу Big Data.

В итоге, применение концепции цифрового двойника улучшает экономику актива, сокращает расходы на его обслуживание, увеличивает уровень безопасности (включая экологические и социальные аспекты), и обеспечивает интерактивное взаимодействие, при котором цифровой двойник может предотвращать проблемы и даже автоматически выполнять необходимые действия для поддержания «жизнеспособности» физического актива.

Список использованных источников

1. Блейман, Н. Экономика двойников: как роботы приходят в менеджмент [Электронный ресурс] / Н. Блейман // РБК. – Режим доступа: <http://www.rbcplus.ru/news/5b5e4f2f7a8aa92e8c50df14>.
2. Кашникова, И. В. Логистика : учебно-методическое пособие / И. В. Кашникова, С. Л. Фещенко. – Минск : БГУИР, 2019. – 92 с. : ил
3. О Государственной программе «Цифровое развитие Беларуси» на 2021–2025 годы: постановление Респ. Беларусь, 02 февр. 2021 г., № 66 // Национальный Интернет-правовой портал Республики Беларусь. – https://pravo.by/upload/docs/op/C22100066_1612472400.pdf
4. Т. О. Толстых, Л. А. Гамидуллаева, Е. В. Шкарупета Ключевые факторы развития промышленных предприятий в условиях цифрового производства и индустрии 4.0. Т.11. №. 1. - Экономика в промышленности, 2018. – с. 11-19
5. Eroshkin, S.Y. Conceptual system in the modern information management / S.Y. Eroshkin [and other] // Procedia Computer Science 12th. Сер. "12th International Symposium Intelligent Systems, INTELS 2016". – 2017. – P. 609-612.
6. EPAM [Электронный ресурс]. – Режим доступа <https://www.epam.com/>
7. Grieves M. Digital twin: manufacturing excellence through virtual factory replication // White paper. 2014. V. 1. P. 1–7.
8. Grieves M., Vickers J. Digital Twin: Mitigating unpredictable, undesirable emergent behavior in complex systems // Transdisciplinary Perspectives on Complex Systems: New Findings and Approaches. Springer, 2017. P. 85–113. doi: 10.1007/978-3-319-38756-7_4
9. Michael W. Grieves Digital Twin: Manufacturing Excellence through Virtual Factory Replication – LLC, 2014, 7p
10. Sukhorukov A.I., Koryagin N.D., Eroshkin S.Y., Kovkov D.V. Statistical Modeling Of The Process Of Generating Analog Information In The Problems Of The Digital Economy / A.I. Sukhorukov [and other] // Proceedings of 2017 Tenth International Conference “Management Of Large-Scale System Development” (MLSD). – 2017. – P. 1-3.
11. Xiang F., Zhi Z. Jiang G. Digital twins technology and its data fusion in iron and steel product life cycle // Proc. 15th IEEE International Conference on Networking, Sensing and Control (ICNSC). 2018. P. 1–5. doi: 10.1109/ICNSC.2018.8361293

УДК 004.056.53

Разработка систем мониторинга и аналитики для выявления угроз и прогнозирования потенциальных атак на информационные ресурсы

Коньшина К.М.¹, Маркова В.М.¹

Научный руководитель: м.э.н., ст. преподаватель Ефремова Е.Н.¹

¹ УО «Белорусский государственный университет транспорта», г. Гомель, Республика Беларусь

Аннотация. Статья рассматривает создание систем мониторинга и аналитики для защиты информационных ресурсов от угроз и атак. Описаны этапы разработки, включая сбор и анализ данных, обнаружение аномалий и применение алгоритмов машинного обучения для прогнозирования атак. Предложены рекомендации для эффективной защиты от киберпреступности. Выводы подчеркивают важность постоянного мониторинга, обновления алгоритмов и использование современных технологий машинного обучения.

Ключевые слова: системы мониторинга, аналитика угроз, информационные ресурсы, киберугрозы, кибербезопасность.

Development of monitoring and analytics systems to identify threats and predict potential attacks on information resources

Konshina K.M.¹, Markova V.M.¹

Scientific adviser: Master of Economic Sciences, senior lecturer Efremova E. N.¹

¹ Belarusian State University of Transport, Gomel, Republic of Belarus

Annotation. The article discusses the creation of monitoring and analytics systems to protect information resources from threats and attacks. The development steps are described, including data collection and analysis, anomaly detection, and the use of machine learning algorithms to predict attacks. Recommendations for effective protection against cybercrime are proposed. The findings highlight the importance of ongoing monitoring, updating algorithms, and using modern machine learning technologies.

Keywords: monitoring systems, threat analytics, information resources, cyber threats, cyber security.

Мониторинг признаков атак является неотъемлемой частью обеспечения информационной безопасности и способствует выявлению и предотвращению возможных угроз для системы или сети.

Принципы мониторинга признаков атак:

1. Сбор и анализ данных. Первоначальный этап мониторинга признаков атак – сбор данных о действиях пользователей, сетевом трафике и системных событиях. Затем их анализ с использованием специализированных инструментов и алгоритмов для выявления подозрительных активностей.

2. Определение нормального поведения. Выделение аномалий и отклонений от типичного поведения системы или сети, что может свидетельствовать о возможной атаке. Для этого используются статистические модели, машинное обучение или экспертные знания.

3. Идентификация признаков атак. Выявление признаков атаки на основе анализа данных и определения нормального поведения, такие признаки могут включать необычные сетевые запросы, подозрительную активность пользователей и другие аномалии. Это может основываться на экспертных знаниях, статистическом анализе или специализированных инструментах.

4. Реагирование на обнаруженные атаки. Предпринимаются меры для предотвращения или минимизации ущерба при обнаружении признаков атаки, такие как блокировка доступа, отключение уязвимых сервисов, изменение настроек безопасности или уведомление ответственных лиц. Реагирование должно быть оперативным и эффективным.

5. Постоянное обновление и улучшение. Мониторинг признаков атак требует постоянного обновления и усовершенствования, так как угрозы и методы атак постоянно эволюционируют. Необходимо следить за новыми уязвимостями и применять методы мониторинга надлежащим образом. Также важно анализировать результаты мониторинга и делать коррективы в систему безопасности для повышения эффективности и точности обнаружения атак.

Соблюдение этих принципов может обеспечить эффективный мониторинг признаков атак и повысить уровень безопасности системы или сети [1].

Для достижения эффективного контроля над признаками атак применяются разнообразные методы и средства. Рассмотрим некоторые из них:

1. Использование журналов событий (логов) позволяет выявить аномальную активность и потенциальные атаки. Журналы событий представляют собой записи о различных действиях, происходящих в системе или сети, таких как подключения, изменения файловой системы, попытках несанкционированного доступа и других подозрительных действиях.

2. Применение систем обнаружения вторжений (СОВ) – это специальные программы или аппаратные устройства, которые анализируют сетевой трафик и системные логи для выявления атак. Они используют различные алгоритмы и сигнатуры для идентификации известных атак и аномалий в поведении системы.

3. Использование систем мониторинга угроз (СМУ) – это инструменты, которые анализируют информацию о новых уязвимостях, угрозах и атаках, получаемую из разных источников, таких как базы данных уязвимостей или отчеты центров безопасности. Такие системы помогают принимать меры по предотвращению атак, предоставляя актуальную информацию.

4. Системы анализа поведения (САП) анализируют поведение пользователей и системы для выявления аномальной активности. Они используют алгоритмы машинного обучения и статистические методы для определения нормального поведения и выявления отклонений.

5. Системы анализа уязвимостей сканируют систему или сеть на наличие известных уязвимостей. Они проверяют наличие обновлений, анализируют конфигурацию системы и находят слабые места, которые могут быть использованы злоумышленниками для атаки.

Это лишь несколько примеров методов и инструментов, которые используются для мониторинга признаков атак. Комбинация различных подходов и

средств позволяет достичь более эффективного обнаружения и предотвращения атак в системе или сети.

Преимущества мониторинга признаков атак:

1. Раннее обнаружение атак. Позволяет сразу принять меры по предотвращению атаки и минимизировать потенциальный ущерб.
2. Улучшение безопасности. Это позволяет предпринять меры по их устранению и обеспечить более высокий уровень защиты.
3. Быстрое реагирование. Помогает минимизировать простой работы системы или сети и снизить потенциальные потери.
4. Улучшение процесса обучения. Способствует улучшению процесса обучения и подготовки специалистов по кибербезопасности [1].

Недостатки мониторинга событий информационной безопасности:

1. Информационная перегрузка. Это может вызвать трудности в обработке и интерпретации данных, особенно если отсутствуют эффективные инструменты для фильтрации и классификации событий.
2. Ложные срабатывания. Может привести к ненужным тревогам и отвлечению операторов безопасности от реальных угроз.
3. Сложность настройки и управления. Это может быть сложным и потребовать дополнительных ресурсов и знаний.
4. Большие затраты. Это может стать проблемой для малых организаций с ограниченным бюджетом.

Применение мониторинга событий информационной безопасности:

– Для обнаружения и предотвращения кибератак система мониторинга может анализировать сетевой трафик и обнаруживать подозрительную активность, такую как попытки несанкционированного доступа или аномальное поведение пользователей. В случае обнаружения таких событий тревожные сигналы срабатываются, и принимаются меры для блокировки атаки или предотвращения ее распространения.

– Мониторинг событий информационной безопасности также может применяться для обнаружения утечек данных. Система мониторинга анализирует передачу данных внутри и вне организации и обнаруживает несанкционированные попытки передачи конфиденциальной информации. При обнаружении подобных событий тревожные сигналы срабатываются, и предпринимаются меры для блокировки утечки и восстановления безопасности.

– Для отслеживания активности пользователей внутри организации также может использоваться мониторинг событий информационной безопасности. Система мониторинга анализирует действия пользователей, включая попытки несанкционированного доступа, использование запрещенных приложений или нарушение политик безопасности. При обнаружении таких событий срабатывают тревожные сигналы, и принимаются меры для предотвращения нарушений безопасности и обеспечения соблюдения политик организации.

– Мониторинг событий информационной безопасности также может быть использован для анализа и улучшения безопасности системы. Система мониторинга собирает данные о событиях безопасности, таких как попытки

атак, утечки данных или нарушения политик безопасности. Анализ этих данных позволяет выявить уязвимости и слабые места в системе безопасности, что помогает принять меры для их устранения и улучшения общей безопасности системы [4].

Аналитика угроз – процесс выявления и анализа киберугроз, который включает сбор и обработку данных о потенциальных угрозах, а также контекстное изучение данных для выявления проблем и разработки решений для их устранения.

Термин «аналитика угроз» часто путается с термином «данные об угрозах» в области кибербезопасности, но они не одно и то же. «Данные об угрозах» представляют собой список возможных угроз, в то время как «аналитика угроз» шире в своем понимании. В процессе анализа угроз выполняется исследование данных в более широком контексте, что помогает составить описание угрозы для принятия взвешенного решения. Аналитика угроз позволяет организациям быстрее и обоснованнее принимать решения в области безопасности и способствует проактивному поведению в борьбе с кибератаками. Аналитика угроз является важной частью кибербезопасности и помогает предотвращать потерю данных, предлагать меры безопасности и совместно обмениваться информацией для борьбы с киберпреступлениями.

Киберугрозы обычно делятся на стратегические, тактические и оперативные категории. Стратегическая аналитика угроз представляет собой высокоуровневый анализ, предназначенный для нетехнической аудитории, такой как совет директоров компании. Она охватывает области, влияющие на широкие бизнес-решения, и рассматривает общие тенденции и мотивы. Стратегическая аналитика угроз часто основана на открытых общедоступных источниках, таких как СМИ и официальные документы.

Тактическая аналитика угроз сосредоточена на ближайшем будущем и предназначена для более технически подкованной аудитории. Она выявляет простые индикаторы компрометации, позволяющие ИТ-специалистам искать и устранять конкретные угрозы в сети. Тактический анализ часто автоматизирован и его результаты актуальны в течение короткого времени.

Оперативная аналитика угроз направлена на ответы на вопросы «кто», «почему» и «как» стоят за каждой кибератакой. Изучение прошлых кибератак позволяет делать выводы о намерениях злоумышленников, а также о продолжительности и сложности атак. Оперативный анализ требует больше ресурсов, чем тактический, и полученные данные остаются актуальными в течение более длительного периода времени [2].

Большинство проектов по внедрению систем управления событиями и инцидентами информационной безопасности завершаются неудачно и не приводят к качественному мониторингу инцидентов. Основные проблемы включают неопределенность контролируемых ИТ-систем, отсутствие ранжирования важности защищаемых узлов, нечеткое определение источников событий, отсутствие понимания функционирования узлов и нормального режима, отсутствие понимания конфигурации узлов, их параметров, а также отсутствие со-

гласованного взаимодействия людей при выявлении и реагировании на события и инциденты [3].

IDS/IPS системы – программные и аппаратные инструменты защиты сетей от несанкционированного доступа, которые обнаруживают и предотвращают вторжения. IDS отвечает за мониторинг угроз, а IPS – за их предотвращение. Основные функции систем обнаружения атак – сбор доказательств и мониторинг вредоносной активности, требования к IDS включают полноту охвата известных уязвимостей и актуальность базы сигнатур, а также надежность и минимизацию ложных срабатываний. Если вы ищете многофункциональное решение, стоит обратить внимание на устройства UTM, которые включают не только IDS/IPS, но и другие компоненты защиты [5].

Разработка систем мониторинга и аналитики играет важную роль в выявлении угроз и прогнозировании потенциальных атак на информационные ресурсы. Такие системы способны обнаружить аномальное поведение и подозрительные активности, основываясь на анализе больших объемов данных. Это позволяет оперативно реагировать на возможные атаки и принять соответствующие меры по обеспечению безопасности информационных ресурсов.

Список использованных источников

1. Корниенко С. В., Пантюхина А. В. Методика выявления потенциальных внутренних нарушителей информационной безопасности // Интеллектуальные технологии на транспорте. 2023. №2. С. 50–57.
2. Котенко И. В., Хмыров С. С. Анализ моделей и методика, используемых для атрибуции нарушителей кибербезопасности при реализации целевых атак // Вопросы кибербезопасности. 2022. № 4 (50). С. 52–79.
3. Методы и средства, применяемые в SIEM-системах при мониторинге информационной безопасности [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.securitylab.ru/blog/company/gamma/344431.php>. – Дата доступа: 17.02.2024.
4. Рыбаков Д. А. Автоматическое обнаружение кибератак в информационных технологиях // Международный научный журнал «ВЕСТНИК НАУКИ». № 7 (64). Т.5.ИЮЛЬ 2023. С. 250–255.
5. IPS/IDS - системы обнаружения и предотвращения вторжений и атак [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://timeweb.cloud/blog/ips-ids>. – Дата доступа: 17.02.2024.

УДК 658.8 : 004.738.5

Цифровые платформы и инженерный маркетинг в современном бизнесе

Миндер А.В.¹

Научный руководитель: к.э.н. Станкевич Д.В.¹

¹ Брестский государственный технический университет, г. Брест, Беларусь

Аннотация. Статья посвящена анализу влияния цифровых платформ и инженерного маркетинга на современный бизнес. Цель исследования заключается в выявлении основных преимуществ цифровых платформ и инженерного маркетинга для поддержания конкурентоспособности бизнеса. Результатом исследования является выявление ключевых аспектов их успешной интеграции в современный бизнес.

Ключевые слова: цифровые платформы, инженерный маркетинг, бизнес, компания, потребитель, информация, конкурентоспособность.

Digital platforms and engineering marketing in modern business

Minder A.V.¹

Scientific adviser: Ph.D. Stankevich D.V.¹

¹ Brest State Technical University, Brest, Belarus

Annotation. The article is devoted to analyzing the impact of digital platforms and engineering marketing on modern business. The purpose of the study is to identify the main advantages of digital platforms and engineering marketing for maintaining business competitiveness. The result of the study is to identify the key aspects of their successful integration into modern business.

Keywords: digital platforms, engineering marketing, business, company, consumer, information, competitiveness.

В период цифровой трансформации экономики высокую значимость приобретают такие инструменты как цифровые (онлайн) платформы и инженерный маркетинг. Инженерный маркетинг раскрывается как новая парадигма маркетинга с разработкой инноваций на всех этапах создания высокотехнологичных продуктов, начиная с научных исследований, опытно-конструкторских разработок, предполагающих генерацию инноваций, соответствующего производства и заканчивая коммерциализацией продукции и сервисным обслуживанием. Во многих сферах деятельности эти инструменты уже активно используются и становятся основой экономического роста, цифровая платформа, в свою очередь, становится площадкой для внедрения инновационных решений, инструментом для оперативного и эффективного взаимодействия всех ее участников.

Рассмотрим понятие цифровых платформ. Цифровая платформа – это система алгоритмизированных взаимовыгодных взаимоотношений независимых участников отрасли экономики (или сферы деятельности), осуществляемых в единой информационной среде, приводящая к снижению транзакционных издержек за счёт применения пакета цифровых технологий работы с данными и

изменения системы разделения труда [1]. Подробная классификация цифровых платформ приведена в таблице [2].

Таблица 1 – Классификация цифровых платформ

	Инструментальная ЦП	Инфраструктурная ЦП	Прикладная ЦП
Основной вид деятельности на базе платформы	Разработка и отладка прикладных программных или программно-аппаратных средств обработки информации на основе одной или нескольких сквозных технологий работы с данными	Предоставление отраслевым потребителям прикладных решений по автоматизации их деятельности (ИТ-сервисов) на основе доступа к информации определённого типа и результатам её обработки	Обмен ценностями между поставщиками и потребителями, вовлечение максимально доступного числа участников-сторон платформы и максимизация числа транзакций между ними
Результат деятельности на платформе	Продукт для обработки информации	Информация, необходимая для принятия решения в хозяйственной деятельности	Сделка, фиксирующая обмен товарами/услугами между участниками на заданном рынке
Уровень обработки информации	Технологические операции обработки информации	Выработка информации для принятия решений на уровне хозяйствующего субъекта	Обработка информации о заключении и выполнении сделки между несколькими субъектами экономики
Основной бенефициар и его требования	Разработчик прикладных программных или программно-аппаратных решений, технические требования	Заказчик ИТ-сервиса для потребителя, функциональные требования, требования к составу информации	Конечный потребитель на рынке, решающий бизнес-задачу, бизнес-требования
Примеры платформ	Java, SAP HANA, Android OS, iOS, Intel x86, Bitrix, Amazon Web Services, Microsoft Azure, TensorFlow, Cloud Foundry;	General Electric Predix, ESRI ArcGIS, ЕСИА, «CoBrain-Аналитика», ЭРА-ГЛОНАСС	Uber, AirBnB, Aliexpress, Booking.com, Avito, Boeing suppliers portal, Apple AppStore, Aviasales, Alibaba, Yandex Taxi, Yandex Search, Predix Developer Network Appstore.

Благодаря цифровым платформам компании могут охватить гораздо большую аудиторию и из любой точки мира. К ним относятся различные социальные сети, мобильные приложения, маркетплейсы и интернет-ресурсы, которые позволяют эффективно продвигать свои товары и услуги.

Главными преимуществами цифровых платформ является:

1) Выстраивание эффективных коммуникаций с потребителями. С помощью социальных сетей и онлайн-коммуникации компании могут поддерживать постоянную связь с потребителями, получать обратную связь, а также предлагать персонализированные решения, что улучшает качества обслуживания клиентов.

2) Обеспечение непрерывности протекания бизнес-процессов и удобства потребителей. Так как цифровые платформы позволяют проводить различные операции без привязки к определенному месту и времени.

3) Способствуют внедрению инноваций и повышению производительности. Все благодаря доступу к огромному объему данных, при помощи которых можно осуществлять анализ рынка и поведения потребителей.

4) Предоставляют возможность использовать новейшие технологии для улучшения производственных процессов и оптимизации бизнес-операций [3].

Также рассмотрим подробнее понятие инженерного маркетинга, который играет немаловажную роль в укреплении позиции на рынке и поддержании конкурентоспособности любой компании. Инженерный маркетинг представляет собой совокупность методов и стратегий, используемых для продвижения технически сложных продуктов и услуг на рынке. Он объединяет знания и навыки в области инженерии, технологий и маркетинга с целью создания эффективных решений для бизнеса [4]. Так как в инженерном маркетинге сочетаются и технические знания, и маркетинговые методы, это позволяет компаниям эффективно презентовать свои товары и услуги, удовлетворяя потребности клиентов и превосходя конкурентов.

Главными целями инженерного маркетинга являются:

1) Убеждение клиентов в ценности товара или услуги. Инженеры-маркетологи должны углубляться в технические характеристики товара, что поможет им эффективно коммуницировать с потребителями, предоставляя им необходимую информацию для принятия решения о покупке. Если специалисты обладают всей информацией о товаре, это позволяет выглядеть выигрышнее на фоне других и убедить потенциальных клиентов в уникальности и пользе своих продуктов.

2) Содействие инновационному развитию продуктов и услуг (что в свою очередь, будет повышать конкурентоспособность компании). Благодаря тому, что инженеры-маркетологи углубляются в изучение всех технических аспектов, они могут предложить ценные идеи для усовершенствования продуктов или создания новых, отвечающих наиболее актуальным потребностям клиентов.

3) Помогает компаниям установить долгосрочные отношения с клиентами. Благодаря предоставлению подробной и корректной информации, а также умению эффективно коммуницировать со своими потребителями, создаются условия для доверия и уважения с их стороны. Это особенно важно при продаже технически сложных продуктов или услуг, где клиенты нуждаются в подробной консультации и поддержке [5].

Инженерный маркетинг и цифровые платформы необходимо внедрять в бизнес одновременно, так достигнется наилучшая эффективность и конкурентоспособность компании. Ниже приведены советы по их практическому применению:

1) Повышение узнаваемости компании (запоминающийся сайт, страницы в социальных сетях). Но самое важное это то, что надо всегда предоставлять только актуальную информацию, оперативно отвечать на запросы клиентов и

создавать удобные платформы для взаимодействия с ними, это могут быть чат-боты, онлайн-консультации и др.

2) Внедрение цифровых инструментов в производство. Для повышения эффективности и качества продукции можно внедрить системы управления производством, 3D-моделирование, автоматизацию производства и другие инструменты.

3) Обучение сотрудников. Это является самым главным пунктом, ведь внедрение цифровых технологий требует определенных навыков. Необходимо инвестировать в регулярное обучение сотрудников в сфере цифровых технологий, проводить различные мастер-классы и тренинги по повышению их квалификации в сфере инженерного маркетинга.

4) Эффективное продвижение технических продуктов. Чтобы люди узнали о новых продуктах, необходимо распространять информацию через технические каналы связи. Это можно делать, участвуя в специализированных выставках и конференциях, публикуя технические статьи в специализированных изданиях, а также активно используя интернет-ресурсы, ориентированных на инженерную аудиторию.

Исходя из всего вышесказанного, можно сделать вывод, что цифровые платформы и инженерный маркетинг являются неотъемлемой частью современного бизнеса. В совокупности они положительно влияют на деятельность компаний, ведь помогают увеличить прибыль за счет привлечения новых клиентов и анализа потребностей рынка, улучшить обслуживание клиентов и развивают инновационную сторону компании. Компании, которые умело внедряют в свою деятельность цифровые платформы и инженерный маркетинг, могут добиться высокой степени конкурентоспособности. Только таким образом можно обеспечить стабильный рост и успешное развитие бизнеса.

Список использованных источников

1. Ниязова Ю. М., Гарин А. В., Злыднев М. И. Цифровая платформа как информационно-экономическая структура // Компетентность. 2021. No 1. С. 31-36. URL: <https://doi.org/10.24411/1993-8780-2021-10105> (дата обращения: 02.04.2024).

2. Высшая школа бизнеса [Электронный ресурс]. URL: <https://hsbi.hse.ru/articles/tsifrovye-platformy/> (дата обращения: 02.04.2024).

3. Орлова В. А., Васильковский С. А. Развитие бизнеса на цифровых платформах // Цифровая экономика [Электронный ресурс] URL: <https://issek.hse.ru/mirror/pubs/share/820948305.pdf> (дата обращения: 03.04.2024).

4. Научные Статьи.Ру [Электронный ресурс]. URL: <https://nauchniestati.ru/spravka/inzhenernyj-marketing/> (дата обращения: 02.04.2024).

5. Любанова Т.П., Зозуля Д.М. Инженерный маркетинг как инструмент повышения эффективности развития промышленных предприятий: монография. – Саарбрюкен : LAP LAMBERT, 2012.

УДК 339.138

Применение кластеризации на графиках для матчинга товаров на маркетплейсе

Панасеня М.А.¹, Алексеевич В.Н.¹

Научный руководитель: ст. преподаватель Алексеевич В.Н.¹

¹ Барановичский государственный университет, г. Барановичи, Беларусь

Аннотация. Статья рассматривает важность кластеризации на графах в анализе данных и машинном обучении. Описывается процесс кластеризации на графах и его применение в различных областях, таких как анализ социальных сетей, биоинформатика, рекомендательные системы и многие другие. Рассмотрены ключевые методы кластеризации на графах, такие как алгоритм Жирвана-Ньюмана и спектральные методы, а также их связь с самообучением и обучением без учителя. Особое внимание уделено применению кластеризации на графах в контексте матчинга товаров на маркетплейсах и перспективам развития данной области.

Ключевые слова: кластеризация на графах, анализ данных, машинное обучение, алгоритм Жирвана-Ньюмана, спектральные методы, самообучение, обучение без учителя, матчинг товаров, рекомендательные системы, электронная коммерция.

Application of graph clustering for product matching on marketplaces

Panasenia M.A.¹, Allito H.M.¹

Scientific adviser: senior lecturer Kostyukevich E.A.¹

¹ Baranovichi State University, Baranovichi, Belarus

Annotation. The article discusses the importance of graph clustering in data analysis and machine learning. The process of graph clustering and its application in various fields such as social network analysis, bioinformatics, recommendation systems, and many others are described. Key methods of graph clustering, such as the Girvan-Newman algorithm and spectral methods, as well as their connection to self-learning and unsupervised learning, are examined. Special attention is paid to the application of graph clustering in the context of product matching on marketplaces and the prospects for the development of this area.

Keywords: graph clustering, data analysis, machine learning, Girvan-Newman algorithm, spectral methods, self-learning, unsupervised learning, product matching, recommendation systems, electronic commerce.

Кластеризация на графах – это процесс разбиения множества вершин графа на группы (кластеры) таким образом, что вершины внутри одного кластера тесно связаны между собой, а вершины из разных кластеров слабо связаны. Она позволяет выявлять скрытые структуры и сообщества внутри графа. Кластеризация на графах является важной задачей в области анализа данных и машинного обучения. Графы представляют собой мощную структуру данных, позволяющую моделировать сложные взаимосвязи между объектами. Одной из ключевых задач при работе с графами является выделение сообществ, или кластеров, – групп, тесно связанных между собой вершин. Кластеризация на гра-

фах применяется для решения различных задач анализа данных и машинного обучения, таких как:

- выявление сообществ в социальных сетях;
- классификация белков в биоинформатике;
- поиск похожих товаров в рекомендательных системах;
- обнаружение мошеннических транзакций;
- кластеризация документов для поиска информации.

Классическим примером задачи выделения сообществ является распад карате-клуба, описанный в работе Уэйна Заккермана [1]. В этом исследовании рассматривался социальный граф карате-клуба, где вершинами были члены клуба, а ребра отражали их взаимодействия друг с другом. В результате конфликта между тренером и администратором клуб разделился на две группы, или сообщества, что наглядно продемонстрировало существование скрытой структуры в социальных сетях.

Задача кластеризации на графах состоит в разбиении множества вершин на группы (кластеры) таким образом, чтобы вершины внутри одного кластера были тесно связаны между собой, а вершины из разных кластеров – слабо связаны. Существует несколько подходов к решению этой задачи, включая спектральные методы, оптимизационные алгоритмы и методы, основанные на теории игр.

Одним из наиболее известных алгоритмов кластеризации на графах является алгоритм Жирвана-Ньюмана [2]. Он основан на оптимизации модулярности – меры, характеризующей качество разбиения графа на кластеры. Модулярность вычисляется по формуле (1):

$$M = \frac{1}{2L} \sum_{i,j=1}^N (A_{ij} - \frac{k_i k_j}{2L} \delta_{c_i, c_j}), \quad (1)$$

где M – число ребер в графе, A_{ij} – элемент матрицы смежности, k_i и k_j – степени соответствующих вершин, c_i и c_j – кластеры, к которым принадлежат вершины i и j , а δ_{c_i, c_j} равно 1, если $c_i = c_j$, и 0 в противном случае.

Алгоритм Жирвана-Ньюмана стремится максимизировать модулярность, разбивая граф на кластеры с максимальным количеством ребер внутри кластеров и минимальным количеством ребер между кластерами.

Другим популярным подходом к кластеризации на графах является применение спектральных методов. Эти методы используют собственные векторы матрицы Лапласиана графа для выделения структуры сообществ [3]. Спектральные методы часто демонстрируют хорошие результаты на сложных графах с перекрывающимися сообществами.

Задачи кластеризации на графах тесно связаны с концепциями самообучения (self-supervised learning) и обучения без учителя (unsupervised learning) в машинном обучении.

Самообучение – это подход, при котором модель обучается на собственных выходных данных, используя различные виды supervision (надзора). Одним из примеров самообучения на графах является подход Node2Vec [4], который обучает векторные представления вершин графа с помощью техники, аналогичной Word2Vec для обработки естественного языка.

Обучение без учителя, в свою очередь, подразумевает поиск скрытых структур и закономерностей в данных без использования размеченных обучающих примеров. Кластеризация на графах является типичной задачей обучения без учителя, поскольку цель заключается в автоматическом выявлении групп тесно связанных вершин на основе структуры графа.

Методы самообучения и обучения без учителя на графах находят широкое применение в различных областях, таких как анализ социальных сетей, биоинформатика, рекомендательные системы и многие другие.

Одной из важных областей применения кластеризации на графах является матчинг товаров на маркетплейсах. Цель этой задачи заключается в том, чтобы предложить покупателю наиболее выгодное предложение товара, учитывая его характеристики, цену и другие факторы.

В этом контексте граф может представлять собой сеть товаров, где вершинами являются отдельные товары, а ребра отражают их сходство или связь по определенным параметрам (категория, бренд, функциональность и т.д.). Кластеризация на таком графе позволяет выделить группы похожих товаров, что упрощает задачу матчинга и поиска наиболее подходящего предложения для покупателя.

Для решения задачи матчинга товаров на маркетплейсах можно использовать различные алгоритмы кластеризации на графах, такие как алгоритм Жирвана-Ньюмана, спектральные методы или более современные методы, основанные на глубоком обучении и представлениях графов.

Рассмотрим простой пример. Допустим, у нас есть граф, представляющий сеть смартфонов, где вершины – это отдельные модели, а ребра соединяют смартфоны с похожими характеристиками (диагональ экрана, объем памяти, разрешение камеры и т.д.). Если покупатель ищет смартфон с определенными параметрами, мы можем применить кластеризацию на графе и предложить ему товары из того же кластера, что и его предпочтения, обеспечивая наилучшее соответствие.

В заключение отметим, что матчинг товаров на маркетплейсах является одной из важных областей применения кластеризации на графах, где она используется для выделения групп похожих товаров и предложения наиболее релевантных вариантов покупателям. Применение кластеризации на графах в контексте матчинга товаров открывает перспективы для дальнейшего развития и инноваций в области рекомендательных систем и электронной коммерции. С постоянным улучшением алгоритмов кластеризации и разработкой новых методов, основанных на глубоком обучении и анализе графов, можно ожидать еще более точных и персонализированных рекомендаций, способных значительно улучшить пользовательский опыт и повысить эффективность бизнеса. Таким образом, кластеризация на графах играет ключевую роль в современном маркетинге и электронной коммерции, становясь мощным инструментом для оптимизации процесса подбора товаров и улучшения пользовательского опыта. Ее применение в данном контексте открывает новые возможности для развития более эффективных и инновационных решений, способствуя дальнейшему раз-

витию отрасли и улучшению взаимодействия между потребителями и предприятиями.

Список использованных источников

1. Zachary, W. W. (1977). An information flow model for conflict and fission in small groups. *Journal of Anthropological Research*, 33(4), 452-473. [Электронный ресурс] – URL: <https://www.jstor.org/stable/3629752> (дата обращения: 28.02.2024).
2. Newman, M. E., & Girvan, M. (2004). Finding and evaluating community structure in networks. *Physical review E*, 69(2), 026113. [Электронный ресурс] – URL: <https://journals.aps.org/pre/abstract/10.1103/PhysRevE.69.026113> (дата обращения: 28.02.2024).
3. Von Luxburg, U. (2007). A tutorial on spectral clustering. *Statistics and computing*, 17(4), 395-416. [Электронный ресурс] – URL: <https://link.springer.com/article/10.1007/s11222-007-9033-z> (дата обращения: 28.02.2024).
4. Grover, A., & Leskovec, J. (2016). node2vec: Scalable feature learning for networks. In *Proceedings of the 22nd ACM SIGKDD international conference on Knowledge discovery and data mining* (pp. 855-864). [Электронный ресурс] – URL: <https://arxiv.org/abs/1607.00653> (дата обращения: 28.02.2024).
5. Бройдо, С.М., Жукова, А.С. Методы машинного обучения в прогнозировании спроса на товары и услуги [Электронный ресурс] // Электронный журнал «Управление развитием систем». – 2019. – №1. – URL: <http://www.m-labs.ru/data/2019/1/2019-1-5.pdf> (дата обращения: 28.02.2024).
6. Тимашева, Л.А., Сафронов, А.И. Применение методов машинного обучения для прогнозирования спроса на товары в розничной торговле [Электронный ресурс] // Электронный журнал «Информационные технологии в управлении». – 2018. – №4. – URL: <https://it-and-control.ru/izdatelstvo/zhurnal-it-v-upravlenii/> (дата обращения: 28.02.2024).
7. Ковалев, В.П., Иванов, А.С. Моделирование и прогнозирование спроса на основе алгоритмов машинного обучения [Электронный ресурс] // Конференция «Интеллектуальные системы в промышленности». – 2020. – URL: http://www.isp.org.ru/conf-2020/proceedings/papers/ISPR2020_118.pdf (дата обращения: 28.02.2024).
8. Андреев, В.Г., Сидоров, Д.П. Применение алгоритмов машинного обучения для прогнозирования спроса на рынке недвижимости [Электронный ресурс] // Электронный научно-технический журнал «Информатика и информационные технологии». – 2017. – №2. – URL: <http://jit.misis.ru/index.php/jit/article/view/61/57> (дата обращения: 28.02.2024).
9. Дмитриева, Е.А., Петров, В.М. Прогнозирование спроса на услуги с помощью алгоритмов машинного обучения на основе данных CRM [Электронный ресурс] // Электронный научный журнал «Информационные технологии в образовании и науке». – 2019. – №2. – URL: <http://www.it-os.ru/it-edu/archiv/2019-2/6.pdf> (дата обращения: 28.02.2024).

УДК 339.138

Применение моделей машинного обучения для прогнозирования спроса

Панасеня М.А.¹, Костюкевич Е.А.¹

Научный руководитель: ст. преподаватель Костюкевич Е.А.¹

¹ Барановичский государственный университет, г. Барановичи, Беларусь

Аннотация. В статье рассматривается важность прогнозирования спроса для эффективного управления бизнесом в динамичной конкурентной среде. Обсуждаются основные подходы к прогнозированию спроса с использованием моделей машинного обучения, такие как ARIMA, бустинг над решающими деревьями, рекуррентные нейросети и ансамблирование. Техническая часть статьи включает в себя источники данных, методы обработки и модели машинного обучения, такие как H2O, LightGBM и XGBoost. Основные метрики качества прогнозов, такие как MAE и WAPE, а также важность валидации экспериментов, также обсуждаются. В заключение статьи предлагаются рекомендации по созданию списка гипотез для проверки и оптимизации моделей прогнозирования спроса.

Ключевые слова: прогнозирование спроса, модели машинного обучения, ARIMA, бустинг над решающими деревьями, рекуррентные нейросети, ансамблирование, техническая часть, источники данных, метрики качества, валидация экспериментов, гипотезы.

Application of Machine Learning Models for Demand Forecasting

Panasenia M.A.¹, Kostyukevich E.A.¹

Scientific adviser: senior lecturer Kostyukevich E.A.¹

¹ Baranovichi State University, Baranovichi, Belarus

Annotation. The article discusses the importance of demand forecasting for effective business management in a dynamic competitive environment. The main approaches to demand forecasting using machine learning models are discussed, such as ARIMA, boosting over decision trees, recurrent neural networks, and ensemble methods. The technical part of the article includes data sources, preprocessing methods, and machine learning models such as H2O, LightGBM, and XGBoost. Key forecasting quality metrics, such as MAE and WAPE, as well as the importance of experiment validation, are also discussed. In conclusion, recommendations are provided for creating a list of hypotheses for testing and optimizing demand forecasting models.

Keywords: demand forecasting, machine learning models, ARIMA, boosting over decision trees, recurrent neural networks, ensemble methods, technical part, data sources, quality metrics, experiment validation, hypotheses.

В свете быстро меняющейся природы рынка и конкурентной среды возникает важность точного и надежного прогнозирования спроса как стратегического инструмента для успешного управления бизнесом.

Необходимость в прогнозировании спроса продаж возникает, когда: заказывают и продают товары; рост товарооборота окупает затраты на специалистов; бизнес-процессы отлажены.

Для чего нужен прогноз: снижаются затраты на логистику; повышается точность доставки нужных товаров; снижается количество остатков в магазине; увеличивается товарооборот; косвенно растет трафик; увеличивается прибыль.

Рассмотрим основные подходы к прогнозированию спроса с помощью моделей машинного обучения. Проблемы при прогнозировании: много бизнес-заказчиков (заинтересованных сторон); прогноз спроса проходит дополнительную валидацию и обработку; качество данных может сильно страдать; сложно понять сколько денег приносит прогноз; требуется прогноз what-if – расчет сценариев (что произойдет если...); иногда нужны прогнозы на достаточно долгий срок; обрабатывающих мощностей всегда не хватает.

Авторегрессионный подход (формула 1) – ARIMA (autoregressive integrated moving average).

$$\Delta^d X_t = c + \sum_{i=1}^p a_i \Delta^d X_{t-i} + \sum_{j=1}^q b_j \varepsilon_{t-j} + \varepsilon_t, \quad (1)$$

Общая идея – используем прошлые значения для прогноза последующих. В машинном обучении наиболее эффективными инструментами являются: бустинг над решающими деревьями; рекуррентные нейросети; ансамблирование множества походов.

Для большого количества данных задача может не иметь тривиального решения либо она может слишком долго считаться.

Подходы можно смешивать: выходы с регрессий часто используются в качестве дополнительных признаков; после применения авторегрессии остатки можно попытаться объяснить при помощи машинного обучения; при наличии ресурсов можно делать оба подхода независимо и взвешенно усреднять.

Техническая часть. Используются: источники данных – торговые сети; горизонт прогнозирования – 4-12 недель; источники данных (pipeline) – чеки, SAP, Kafka, Nifi, Give; модели машинного обучения – H₂O, LightGBM, XGBoost.

Функции потерь – MAE (формула 2) и Tweedie (формула 3).

$$\text{MAE}(y^{\text{trye}}, y^{\text{pred}}) = \frac{1}{N} \sum_{i=1}^N |y_i - f(x_i)|, \quad (2)$$

$$L = - \sum_i y_i * \frac{\hat{y}_i^{1-p}}{1-p} + \frac{\hat{y}_i^{2-p}}{2-p}, \quad (3)$$

Несколько random seed. Метрики качества: WAPE (weighted absolute percent error формула 4): A – факт; F – прогноз; идеальное значение – 0.

$$\text{WAPE}(y^{\text{trye}}, y^{\text{pred}}) = \frac{\sum_{i=1}^N |y_i - f(x_i)|}{\sum_{i=1}^N |y_i|}, \quad (4)$$

1. Bias (предпрогноз-недопрогноз): wape без модуля; идеальное значение – 0.
2. Money — идеальная метрика.

Список групп признаков: исходные данные (цена, промо, даты праздников, прошлые продажи и пр.); простые агрегации по категориальным признакам; внешние данные (погода, курс валют, инфляция, реклама и т.д.); рассчитанные производные показатели.

Валидация экспериментов. Большая предсказательная модель – много экспериментов – много участников. Фиксируем данные. Если полученное улучшение больше, чем уровень шума, то идем дальше. Даже если полученный результат является положительным, он может быть отсеян по ряду причин: сложность расчета; нестабильность результата; низкое качество источника данных. Базовые признаки: максимально используем внутренние данные; делаем трансформацию из алгоритмов моделирования; оцениваем важность признаков; фиксируем базовое качество алгоритма; создаем список гипотез для проверки.

Функции потерь. Гипотеза – наибольшее качество достигается прямой оптимизацией целевой метрики. Поход: замена на различные уже реализованные функции потерь; имплементация собственных функций потерь.

Погода. Гипотеза – погодные факторы оказывают сильный эффект на спрос. Прогноз погоды дает более сильный эффект чем факт погоды на дату прогноза. Подход: проверяем разные источники данных; каждую характеристику погоды проверяем отдельно; следует различать знание о текущей погоде и прогноз погоды на некоторое время вперед.

Какие задачи можно решить с помощью предложенных моделей машинного обучения:

1. Предсказание на несколько месяцев вперед, какой спрос на каждый из более чем 8 тыс. товаров в каждом из 13 тыс. Магазинов — 104 млн. прогнозов. Необходимо понять, как и когда более эффективно проводить промо-акции, как продажи одних товаров растут в ущерб продаж другого, похожего и т. д.

2. Оптимизация ремонтов. Каждый магазин оснащен огромным количеством оборудования, ремонт которого не только может занять много времени, но снизить продажи отдельного ряда продукции. Холодильники ломаются довольно часто и зачастую внезапно, автоматизированное отслеживание признаков с датчиков может помочь заранее предсказывать поломку холодильных устройств.

3. Размещение товаров на полке. В магазине на полке может быть размещено 50 коробок сока, но не весь сок магазина, значительная часть размещена на складе. И если сотрудники вовремя не восполняют отсутствующий товар, клиент не просто пройдет мимо, а может уйти к конкуренту. Это задача компьютерного зрения, и в решении применяются нейросети.

4. Прогнозирование спроса для закупки товаров. Если мы закупили 100 тонн курицы и продали 90 тонн, то это плохо, так как у нас осталось 10% непроданного товара. Если мы продали все 100 тонн это тоже плохо, ведь мы не знаем реальный спрос, возможно у нас могли купить 110 или даже 120 тонн курицы.

Внедрение моделей машинного обучения позволит формировать более 70% целевых акций. Это станет возможным при взаимодействии моделей машинного обучения с CRM системой.

Список использованных источников

1. Бройдо, С.М., Жукова, А.С. Методы машинного обучения в прогнозировании спроса на товары и услуги [Электронный ресурс] // Электронный журнал «Управление развитием систем». – 2019. – №1. – URL: <http://www.m-labs.ru/data/2019/1/2019-1-5.pdf> (дата обращения: 28.02.2024).
2. Тимашева, Л.А., Сафронов, А.И. Применение методов машинного обучения для прогнозирования спроса на товары в розничной торговле [Электронный ресурс] // Электронный журнал «Информационные технологии в управлении». – 2018. – №4. – URL: <https://it-and-control.ru/izdatelstvo/zhurnal-it-v-upravlenii/> (дата обращения: 28.02.2024).
3. Ковалев, В.П., Иванов, А.С. Моделирование и прогнозирование спроса на основе алгоритмов машинного обучения [Электронный ресурс] // Конференция «Интеллектуальные системы в промышленности». – 2020. – URL: http://www.isp.org.ru/conf-2020/proceedings/papers/ISPR2020_118.pdf (дата обращения: 28.02.2024).
4. Андреев, В.Г., Сидоров, Д.П. Применение алгоритмов машинного обучения для прогнозирования спроса на рынке недвижимости [Электронный ресурс] // Электронный научно-технический журнал «Информатика и информационные технологии». – 2017. – №2. – URL: <http://jit.misis.ru/index.php/jit/article/view/61/57> (дата обращения: 28.02.2024).
5. Дмитриева, Е.А., Петров, В.М. Прогнозирование спроса на услуги с помощью алгоритмов машинного обучения на основе данных CRM [Электронный ресурс] // Электронный научный журнал «Информационные технологии в образовании и науке». – 2019. – №2. – URL: <http://www.it-os.ru/it-edu/archiv/2019-2/6.pdf> (дата обращения: 28.02.2024).

УДК 657.1.011.56

Интеграция сетей блокчейн в бухгалтерский управленческий учет: преимущества, вызовы и перспективы

Перцев А.Ю.¹

Научный руководитель: ст. преподаватель Стрекалова С.А.¹

¹ ФГБОУ ВО «Сибирский государственный индустриальный университет», г. Новокузнецк, Россия

Аннотация. Данная статья предлагает обзор потенциала интеграции технологии блокчейн в бухгалтерский управленческий учет. Рассматриваются ключевые аспекты применения блокчейн, включая обеспечение прозрачности и надежности данных, улучшение процессов отчетности, повышение эффективности и снижение издержек. В статье также обсуждаются вопросы регулирования, безопасности и вызовы, с которыми сталкиваются организации при интеграции блокчейн в бухгалтерский учет. В заключение предлагаются рекомендации по успешному внедрению этой инновационной технологии с учетом специфики бухгалтерской отрасли.

Ключевые слова: блокчейн, бухгалтерский учет, управленческий учет, прозрачность данных, надежность данных, интеграция технологии, оптимизация бизнес-процессов.

Integration of blockchain networks into management accounting: advantages, challenges and prospects

Pertsev A.Y.¹

Scientific adviser: senior lecturer Strekalova S.A.¹

¹ The Siberian State Industrial University, Novokuznetsk, Russia

Annotation. This article offers an overview of the potential for integrating blockchain technology into management accounting. Key aspects of blockchain are discussed, including ensuring data transparency and reliability, improving reporting processes, increasing efficiency and reducing costs. The article also discusses regulatory, security, and challenges organizations face when integrating blockchain into accounting. In conclusion, recommendations are offered for the successful implementation of this innovative technology, taking into account the specifics of the accounting industry.

Keywords: blockchain, accounting, management accounting, data transparency, data reliability, technology integration, business process optimization.

Современная бухгалтерская практика все больше ориентируется на применение новейших технологий с целью улучшения эффективности, прозрачности и надежности управленческого учета. Одной из самых обсуждаемых и перспективных инноваций в этой области является технология блокчейн. Благодаря своим уникальным характеристикам, таким как децентрализация, прозрачность и непрерываемость, блокчейн представляет собой потенциально революционное средство для улучшения бухгалтерского учета и управления финансами.

Технология блокчейн – это децентрализованная система хранения данных, представляющая собой цепочку блоков, каждый из которых содержит информацию о транзакциях. Основными принципами этой технологии являются децентрализация, прозрачность и непрерываемость данных.

Децентрализация означает отсутствие центрального управления или единой точки контроля. То есть, в цепи блокировки сети каждый участник (или узел) имеет копию всей базы данных, что позволяет достичь высокой степени надежности и устойчивости к цензуре или манипуляциям.

Прозрачность означает, что все транзакции в сети цифровой базы данных доступны для просмотра и верификации всем участникам сети. Это обеспечивается за счет публичности и неизменяемости данных в каждом блоке цепочки.

Непрерываемость данных гарантирует, что информация, хранящаяся в блокчейне, не может быть изменена или удалена без согласия большинства участников сети. Это достигается за счет использования криптографических методов и консенсусных алгоритмов, которые обеспечивают безопасность и целостность данных.

Такая технология может быть реализована как публичная (открытая) или частная (закрытая) сеть в зависимости от требований конкретного проекта или приложения. Публичные блокчейны, такие как биткоин и эфириум, доступны для использования любым желающим без ограничений. В то время как частные передачи данных без посредников обычно используются организациями или

группами для решения специфических задач внутри закрытого круга участников.

Использование технологии цифрового журнала в бухгалтерском учете может привести к повышению прозрачности, надежности и эффективности процессов, что делает ее привлекательной для организаций, стремящихся к современным и инновационным подходам к управлению финансами и данными.

После обсуждения основных принципов технологии блокчейн, важно рассмотреть ее практическое применение в сфере бухгалтерского учета. Используя принципы децентрализации, прозрачности и непрерывности данных, передача данных без посредников предоставляет уникальные возможности для улучшения процессов управленческого учета. Одним из наиболее обсуждаемых способов применения данной сети блоков в бухгалтерии является создание децентрализованных систем учета, которые позволяют регистрировать и отслеживать финансовые транзакции без привлечения посредников или централизованных структур. Рассмотрим какие конкретные преимущества и возможности открываются благодаря интеграции блокчейн в бухгалтерский учет.

Применение данной технологии в бухгалтерском учете представляет собой уникальный подход к хранению, регистрации и управлению финансовой информацией организации. Одним из основных способов использования цепи блокировки в бухгалтерском учете является создание децентрализованной базы данных, содержащей информацию о каждой транзакции, которая когда-либо происходила в системе. Каждая транзакция записывается в новый блок, который затем добавляется к цепочке блоков, формируя непрерывную историю всех операций.

Благодаря децентрализованной природе транзакции криптографической цепи могут быть проведены напрямую между участниками сети без необходимости участия посредников или централизованных органов. Это уменьшает затраты на транзакционные сборы и время, необходимое для проведения операций.

В бухгалтерском учете блокчейн может использоваться для регистрации и отслеживания финансовых транзакций, таких как покупки, продажи, переводы средств и т.д. Каждая транзакция записывается в цепочку блоков с указанием времени, суммы и участников операции, что обеспечивает прозрачность и надежность данных.

Кроме того, блокчейн может быть применен для хранения финансовой отчетности и другой важной документации, обеспечивая безопасность и защиту от несанкционированного доступа или подделки. Децентрализованная природа данной криптографической цепи делает его менее уязвимым к хакерским атакам и другим видам киберугроз, что повышает уровень защиты данных.

То есть, применение блокчейн-системы в бухгалтерском учете может значительно улучшить процессы управления финансами, обеспечивая прозрачность, надежность и безопасность данных, что делает эту технологию важным инструментом для современных организаций, стремящихся к инновациям и улучшению эффективности своей деятельности.

Само применение технологии блокчейн-системы в бухгалтерском управленческом учете, обещает ряд значительных преимуществ, которые могут существенно улучшить эффективность и надежность учетных процессов.

Во-первых, благодаря принципам децентрализации и прозрачности, данная цепь блокировки обеспечивает высокий уровень прозрачности данных. Все транзакции регистрируются в цепочке блоков и доступны для просмотра всем участникам сети. Это позволяет обеспечить полную прослеживаемость финансовых операций и предотвратить мошенничество или неправомерные действия.

Во-вторых, такая криптографическая цепочка гарантирует непрерывность данных благодаря использованию криптографических методов и консенсусных алгоритмов. Это означает, что данные в цепочке не могут быть изменены или удалены без согласия большинства участников сети. Такой подход обеспечивает высокий уровень защиты информации от несанкционированного доступа или подделки.

Еще одним преимуществом использования цепи блокировки в бухгалтерском учете является повышение эффективности процессов. Благодаря автоматизации и упрощению регистрации и проверки транзакций, эта система позволяет сократить время и затраты, необходимые для выполнения учетных операций. Это особенно важно в условиях быстро меняющейся бизнес-среды, где скорость и точность обработки данных играют ключевую роль.

Кроме того, эта криптографическая цепь может способствовать снижению издержек на административные процессы и более эффективному использованию ресурсов. Путем устранения необходимости привлечения посредников или третьих сторон для осуществления транзакций, блокчейн позволяет сократить операционные расходы и повысить рентабельность бизнеса.

Таким образом, преимущества использования цепи блокировки в бухгалтерском управленческом учете охватывают широкий спектр аспектов, включая прозрачность данных, непрерывность информации, повышение эффективности и снижение издержек. Эти преимущества делают цепочку блоков важным инструментом для современных организаций, стремящихся к оптимизации своих учетных процессов и улучшению управления финансами.

Внедрение технологии блокчейн в бухгалтерский учет, несмотря на свои потенциальные преимущества, также связано со следующим рядом вызовов и рисков, которые необходимо учитывать:

1. Сложность интеграции: внедрение цепочки блоков в бухгалтерский учет может столкнуться с трудностями в интеграции с существующими системами, требуя значительных инвестиций в модернизацию и обучение персонала.

2. Приватность и регулирование: публичность данных в цепочке блоков и может противоречить требованиям приватности и соблюдения регулирующих нормативов, требуя соблюдения строгих правил и стандартов

3. Стандартизация: отсутствие универсальных стандартов использования блокчейн-система в бухгалтерии может привести к фрагментации рынка и сложностям взаимодействия между платформами.

4. Экологические аспекты: использование блокчейн-системы требует значительных энергетических ресурсов, что может привести к экологическим проблемам и противоречиям с принципами устойчивого развития.

5. Необходимость обучения и переподготовки: внедрение цепи блокировки в бухгалтерский учет может потребовать дополнительного обучения и переподготовки персонала для работы с новой технологией.

6. Ограниченные возможности масштабирования: Некоторые блокчейн-платформы могут столкнуться с ограничениями в масштабируемости при увеличении числа транзакций, что может создать проблемы при обработке больших объемов данных.

7. Риск отказа технологии: существует риск того, что технология цепи блокировки может не оправдать ожидания или быть неэффективной в решении конкретных задач бухгалтерского учета, что потенциально может привести к потере инвестиций.

8. Проблемы совместимости и интеграции: в некоторых случаях данная система может столкнуться с проблемами совместимости и интеграции с другими бизнес-приложениями и системами, что может затруднить его внедрение и использование.

9. Неопределенность юридического статуса: в связи с быстрым развитием технологии передачи данных без посредников, существует неопределенность в юридическом статусе данных транзакций и контрактов, что может создать дополнительные риски и сложности для бухгалтерского учета.

Учитывая эти вызовы и риски, организации должны внимательно анализировать свои потребности и возможности перед принятием решения о внедрении криптографической цепочки в свои бухгалтерские процессы.

Не смотря на выше перечисленные вызовы и риски, имеются примеры, которые успешно внедрили блокчейн-систему в бухгалтерский учёт. Примеры успешной реализации данной системы в бухгалтерском учете и финансах подчеркивают потенциал этой технологии для улучшения эффективности и надежности учетных процессов. Вот несколько реальных примеров:

1. Применение блокчейна в учете цепочки поставок: крупные компании в сфере продовольствия и розничной торговли, такие как Walmart и Carrefour, используют технологию цепочки блоков для отслеживания и верификации цепочки поставок. Это позволяет быстро определить источник продукции в случае возникновения проблем с безопасностью пищевых продуктов, а также снижает вероятность мошенничества и контрафактной продукции.

2. Блокчейн для учета финансовых транзакций: некоторые банки и финансовые институты внедряют цепь блокировки для обработки финансовых транзакций и учета активов. Например, JPMorgan Chase использует эту систему для упрощения процесса расчетов и передачи активов между финансовыми институтами.

3. Учет финансовых операций в медицинской сфере: в здравоохранении блокчейн используется для учета медицинских транзакций и обмена медицинской информацией между врачами, страховыми компаниями и пациентами.

Например, Medicalchain разрабатывает платформу, основанную на блокчейн, для безопасного хранения медицинских данных и истории болезни пациентов.

4. Блокчейн в сфере недвижимости: в недвижимости цепь блокировки используется для учета сделок с недвижимостью, подтверждения собственности и регистрации прав на недвижимость. Например, проекты как Propy и Deedcoin предлагают платформы для проведения недвижимостных сделок с использованием данной технологии.

Эти примеры демонстрируют, как блокчейн может быть успешно использован для улучшения учета и обмена финансовой информацией в различных отраслях. Они подтверждают потенциал технологии блокчейн как инструмента для повышения прозрачности, надежности и эффективности бухгалтерского учета.

Перспективы развития и будущие направления исследований в области применения блокчейн в бухгалтерском учете представляют собой интересную и перспективную область, привлекающую внимание как академического сообщества, так и бизнес-сферы.

Одним из ключевых направлений исследований является разработка более эффективных и надежных алгоритмов консенсуса для сетей цепи блокировки. Существующие консенсусные алгоритмы, такие как Proof of Work (PoW) и Proof of Stake (PoS), имеют свои ограничения, такие как высокое энергопотребление и низкая масштабируемость. Исследования в этой области направлены на создание новых алгоритмов, которые бы обеспечивали высокую производительность, надежность и устойчивость к атакам.

Другим важным направлением исследований является разработка стандартов и нормативов для использования цепи блокировки в бухгалтерском учете. В настоящее время отсутствуют единые правила и протоколы для регистрации и обработки бухгалтерских данных в сетях криптографической цепи, что затрудняет их внедрение и использование. Исследования в этой области направлены на разработку универсальных стандартов и правил, которые бы обеспечивали совместимость и интероперабельность между различными блокчейн-платформами.

Кроме того, важным направлением исследований является изучение потенциала интеграции блокчейн с другими современными технологиями, такими как искусственный интеллект (ИИ), интернет вещей (Интернет of Things, IoT) и аналитика данных. Использование совместных решений на основе криптографической цепи и этих технологий может привести к созданию инновационных систем управленческого учета, способных автоматизировать процессы, повысить аналитические возможности и улучшить принятие решений.

Наконец, важно исследовать потенциал цепи блокировки для решения конкретных проблем и вызовов в области бухгалтерского учета, таких как аудит, налогообложение, финансовая отчетность и управление рисками. Исследования в этой области могут привести к разработке инновационных решений и методов, которые помогут организациям эффективнее управлять своими финансами и ресурсами.

В целом, будущие исследования в области применения цифрового журнала в бухгалтерском учете обещают продолжить расширение горизонтов и повышение эффективности учетных процессов, способствуя развитию инновационных подходов к управлению финансами и данными.

В заключении можно отметить, что технология блокчейн представляет собой мощный инструмент для современного бухгалтерского учета и управления финансами. Её принципы децентрализации, прозрачности и непрерывности данных обеспечивают новые возможности для повышения эффективности, надежности и безопасности учетных процессов.

Однако, внедрение блокчейн-системы в бухгалтерский учет также сопряжено с вызовами и рисками, такими как сложность интеграции, безопасность данных и неопределенность юридического статуса. Несмотря на это, успешные примеры применения цепочки блоков в различных отраслях подтверждают его потенциал для улучшения учетных процессов и решения бизнес-задач.

Будущие исследования и разработки в этой области и бухгалтерского учета будут направлены на разработку новых алгоритмов консенсуса, стандартов использования и интеграции с другими технологиями, а также на поиск практических решений для конкретных проблем и вызовов в учете и финансах.

Таким образом, блокчейн представляет собой перспективную технологию, способную изменить существующие методы бухгалтерского учета и внести инновации в область управления финансами и данными.

Список использованных источников

1. Положение по бухгалтерскому учёту 10/99 «Расходы организации» [Электронный ресурс]: утв. Приказом МФ РФ от 06.05.99 г. № 33н (в ред. от 27.04.2012 № 55н) – Режим доступа: справочно-правовая система «КонсультантПлюс» (дата обращения 02.04.2024)
2. Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 2 «Запасы», приложение № 2 к Приказу Министерства финансов РФ от 25.11.2011 №160н [Электронный ресурс]: утв. Приказом Минфина России от 02.04.2013 № 36н. – Режим доступа: справочно-правовая система «КонсультантПлюс» (дата обращения 02.04.2024)
3. Федеральный закон от 21.11.1996 N 129-ФЗ «О бухгалтерском учете» (дата обращения 02.04.2024)
4. Аткинсон, Кейти, и Мэлвин, Эллан. «Блокчейн для маркетинга: интеграция технологии в стратегию бренда». – Лондон: Kogan Page, 2020.(дата обращения 02.04.2024)
5. Указ Президента РФ от 7 мая 2018 г. № 204 «О национальных целях и стратегических задачах развития Российской Федерации на период до 2024 года» [электронный ресурс]. URL: <https://www.garant.ru/> (дата обращения: 02.04.2024).
6. Положение по бухгалтерскому учету «Учетная политика организации» ПБУ 1/98. (дата обращения 03.04.2024)

7. Антонопулос, Андреас М. «Мастеринг Эфириум: программирование смарт-контрактов и децентрализованных приложений». – Москва: ДМК Пресс, 2019. (дата обращения 03.04.2024)

8. Нурдинов, Рустам. «Блокчейн: учебное пособие». – Москва: Книжный дом «ЛИБРОКОМ», 2020. (дата обращения 03.04.2024)

УДК 336.71

Анализ активности пользователей экосистемы Тинькофф и эффективности системы их привлечения

Трейстарь Д.М.¹

Научный руководитель: к.э.н., доцент Бобошко Д.Ю.¹

¹ Университет науки и технологий МИСИС, г. Москва, Россия

Аннотация. В статье рассмотрен вопрос эффективности действующей системы привлечения клиентов банкоцентричной экосистемы Тинькофф на базе открытых данных. Проведен анализ активности пользователей цифровой платформы экосистемы Тинькофф, а также проанализирована динамика использования дебетовых карт Tinkoff Black за три года. Рассчитана доля клиента в формировании выручки экосистемы в зависимости от степени его активности. Сделаны выводы относительно эффективности действующей системы привлечения клиентов TCS Group Holding PLC.

Ключевые слова: банкоцентричная экосистема, цифровая платформа, метрики активности, unit-экономика, качество клиентов, система привлечения клиентов, анализ операционных расходов.

Analysis of user activity in the Tinkoff Ecosystem and the effectiveness of their acquisition system

Treistar D.M.¹

Scientific adviser: Ph.D., Associate Professor. Boboshko D.Yu.¹

¹ University of Science and Technology MISIS, Moscow, Russia

Annotation. The article examines the effectiveness of the current customer acquisition system of the bank-centric ecosystem Tinkoff based on open data. An analysis of user activity on the digital platform of the Tinkoff ecosystem has been conducted, as well as an analysis of the dynamics of Tinkoff debit cards usage over three years. The share of a customer in the ecosystem's revenue formation has been calculated depending on their level of activity. Conclusions were drawn regarding the effectiveness of the current customer acquisition system of TCS Group Holding PLC.

Keywords: bank-centric ecosystem, digital platform, activity metrics, unit economics, customer quality, customer acquisition, analysis of operating expenses.

TCS Group Holding PLC (далее – TCSG), развивающий банкоцентричную экосистему Тинькофф, является лидером в области цифровизации финансовых услуг в России, его опыт в значительной мере описывает общий вектор развития цифрового бизнеса в РФ [1, 2]. Объем клиентской базы является метрикой, определяющей возможные масштабы разрастания банковской экосистемы, которой является TCSG. С позиции роста выручки значение имеет не столько

рост объёма клиентской базы холдинга, сколько ее активность. Именно поэтому одним из основных направлений анализа деятельности экосистемы Тинькофф является анализ показателей месячной (MAU) и дневной (DAU) активности ее пользователей. Это способствует не только реальному пониманию поведения клиентов, но и является ключевым элементом в расчете финансовой эффективности привлечения новых клиентов.

Метрики активности цифровой платформы экосистемы Тинькофф на конец месяца представлены в таблице 1. Показатель DAU отражает среднее ежедневное количество активных пользователей платформы. Цифровой платформой в данном случае является мобильное приложение Тинькофф.

Таблица 1 – Метрики активности цифровой платформы экосистемы Тинькофф

Метрики активности экосистемы	Значение показателя за период											
	2020 год				2021 год				2022 год			
	мар	июн	сент	дек	мар	июн	сент	дек	мар	июн	сент	дек
1 MAU, млн чел.	6,7	7,0	8,0	9,3	10,7	12,5	13,7	15,4	17,7	19,5	20,6	22,5
2 DAU, млн чел.	2,0	2,2	2,6	3,2	3,6	4,2	4,8	5,8	6,9	7,5	8,7	9,3
3 Пользователей всего, млн чел.	10,8	11,2	12,1	13,3	14,8	16,7	18,6	21,0	23,0	25,7	27,9	30,7
4 Дебетовые карты, млн шт.	5,1	5,7	6,5	7,5	8,9	10,6	12,3	14,6	16,7	19,7	21,9	24,5
5 Активные дебетовые карты, млн шт.	3,2	3,6	4,1	4,8	5,8	6,8	8,0	9,7	11,1	12,9	13,9	15,8

Источник: составлено автором на основе [3], [6], [7]

Из таблицы 1 видно, что цифровая экосистема Тинькофф пользуется перманентным спросом у клиентов. За последние три года среднее количество ежедневных пользователей (DAU) увеличилось более чем в 4 раза, а ежемесячных (MAU) – в 3 раза. За анализируемый период в экосистему дополнительно вошли 19,9 млн уникальных пользователей, а количество выпущенных банком Тинькофф дебетовых карт достигло значения в 24,5 млн штук. Динамика метрик активности экосистемы TCSG представлена на рисунке 1.

Конвертировать метрики активности пользователей холдинга в финансовые показатели можно посредством unit-экономики [5]. Оценка доходности каждого пользователя включает в себя одну основную компоненту – выручку на одного пользователя (Average Revenue Per User – ARPU). Расчет показателей ARPU экосистемы Тинькофф, где пользователь экосистемы является доходоприносящей единицей, представлен в таблице 2 (*с учетом коэффициента 1×10^6 , позволяющего анализировать часть полученных данных).

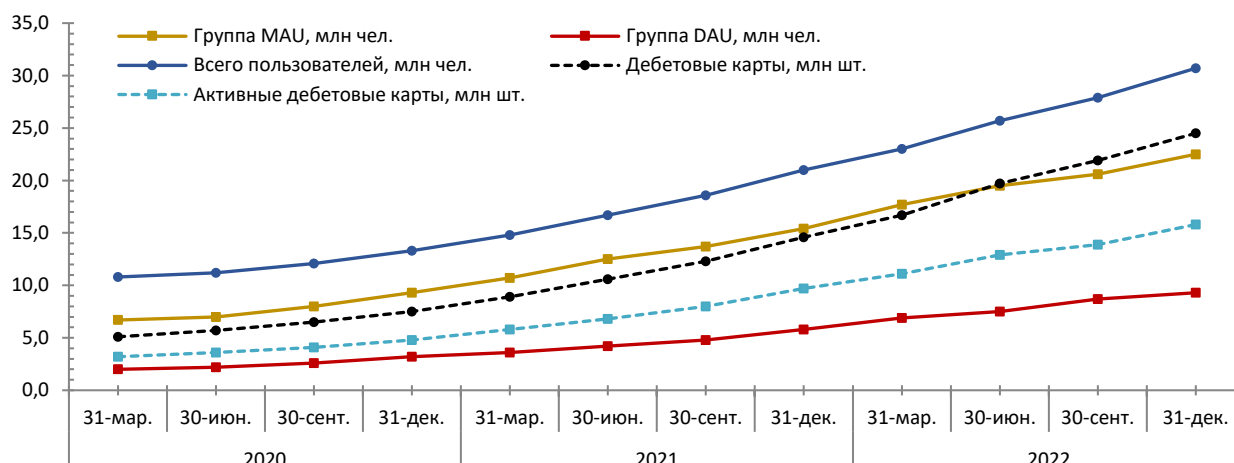


Рисунок 1 – Показатели активности экосистемы TCSG в период 2020–2022 гг.
Источник: составлено автором на основе [3], [6], [7]

Таблица 2 – Расчет показателей ARPU экосистемы TCSG за 2020–2022 гг.

Показатель	Значение за период		
	2020 год	2021 год	2022 год
1 Выручка, млн руб.	195788	273867	366021
2 Группа MAU, млн чел.	9,3	15,4	22,5
3 Всего пользователей, млн чел.	13,3	21	30,7
4 ARPU на одного активного пользователя, руб./чел.	21052	17784	16268
5 *Доля активного клиента в формировании выручки, дол. ед.	0,11	0,06	0,04
6 ARPU на любого пользователя, руб./чел.	14721	13041	11923
7 *Доля любого клиента в формировании выручки, дол. ед.	0,08	0,05	0,03

Источник: составлено автором на основе [5], [6]

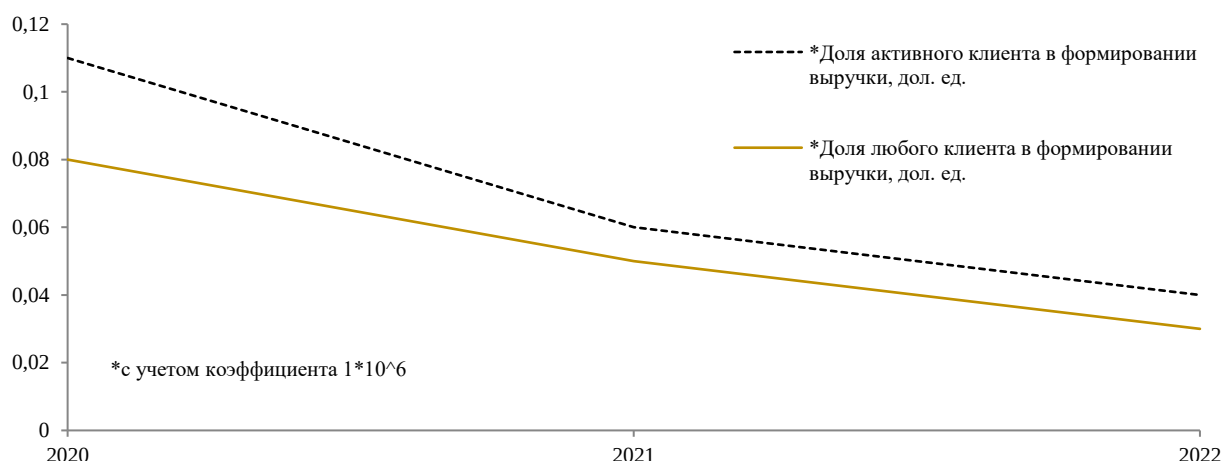


Рисунок 2 – Доли клиентов в формировании выручки TCSG в период 2020–2022 гг.

Источник: составлено автором на основе [5], [6]

Динамика доли любого и активного клиентов в формировании выручки TCSG (*с учетом коэффициента 1×10^6) представлена на рисунке 2.

Снижение с 2020 по 2022 год доли выручки TCSG, приходящейся на одного активного пользователя, свидетельствует о том, что с привлечением в экосистему новых клиентов холдинг столкнулся со снижением предельной выручки. Это говорит о том, что привлеченные пользователи не обладают достаточной покупательской инициативой в сравнении со старыми пользователями. Под покупательской инициативой следует понимать совершение клиентами тех действий и операций, которые позволяют холдингу наращивать выручку и генерировать прибыль. Например, открытие счетов и пользование экосистемными услугами и сервисами.

Этот вывод дополнительно подтверждается неравномерной параллельной динамикой роста показателей объема клиентской базы и выручки холдинга. За последние три года клиентская база группы выросла на 131%, в то же время выручка увеличилась лишь на 34% [6]. Можно предположить, что качество клиентов, привлеченных за последние три года в экосистему, сильно страдает, и это ставит под сомнения существующую стратегию TCSG по привлечению клиентов. Выявленная проблема может быть рассмотрена с разных сторон, это необходимо для повышения значимости сделанных выводов.

Так как центром банкоцентричной экосистемы выступает банк, принять или отвергнуть предположение о малоэффективной системе привлечения клиентов можно по результатам количественного анализа динамики использования дебетовых карт Tinkoff Black за последние три года. Это позволит понять, сколько клиентов из числа новых пользователей, открывших дебетовый счет в Тинькофф, действительно пользуются им, а сколько – являются «спящими» или вовсе «мертвыми» клиентами. Необходимые расчеты представлены подробно в таблице 3.

Таблица 3 – Анализ динамики дебетовых карт Тинькофф за 2020–2022 гг.

Показатель	Значение показателя за период											
	2020 год				2021 год				2022 год			
	мар.	июн.	сент.	дек.	мар.	июн.	сент.	дек.	мар.	июн.	сент.	дек.
1 Дебетовые карты, млн шт.	5,1	5,7	6,5	7,5	8,9	10,6	12,3	14,6	16,7	19,7	21,9	24,5
2 Количественный прирост дебетовых карт, млн шт.	–	0,6	0,8	1,0	1,4	1,7	1,7	2,3	2,1	3,0	2,2	2,6
3 Активные дебетовые карты, млн шт.	3,2	3,6	4,1	4,8	5,8	6,8	8,0	9,7	11,1	12,9	13,9	15,8
4 Количественный прирост активных дебет. карт, млн шт.	–	0,4	0,5	0,7	1,0	1,0	1,2	1,7	1,4	1,8	1,0	1,9
5 Доля неактивных карт среди новых клиентов банка, дол. ед.	–	0,33	0,38	0,30	0,29	0,41	0,29	0,26	0,33	0,40	0,55	0,27
6 Среднее значение доли неактивных карт, дол. ед.	0,35											

Источник: составлено автором на основе [5], [6]

Анализ динамики дебетовых счетов показал, что доля неактивных дебетовых карт (обозначение – NA), оформленных за последние три года новыми пользователями в Тинькофф, варьировалась в интервале от 0,26–0,55 (или от 26 до 55%). В среднем за три года каждая третья дебетовая карта из числа новых не использовалась после ее оформления, а в 3-м квартале 2022 года – каждая вторая дебетовая карта.

Можно сделать вывод о том, что существенная доля новых пользователей инициировала процесс открытия личного дебетового счета в Тинькофф, но не проявила явных намерений относительно его последующего использования. Без сомнения, подобная динамика может быть обусловлена различными факторами, такими как недостаточная информированность о возможностях использования карты, низкая лояльность новых клиентов к банку, отсутствие потребности в услугах банка, сложности с активацией или использованием карты и другие. Какой бы ни была истинная причина наблюдаемого явления, для TCSG особенно важно актуализировать и улучшить стратегии удержания новых клиентов, чтобы повысить их вовлеченность в деятельность экосистемы. Возможная переориентация маркетинговой стратегии с хаотичного массового привлечения клиентов на целенаправленную работу с существующими пользователями, а также тщательное привлечение новых клиентов, вероятно, позволит банку повысить эффективность использования ресурсов, увеличить лояльность клиентов, снизить риски неиспользования услуг и оптимизировать маркетинговые затраты.

Посмотреть на сложившуюся ситуацию в разрезе прямых потерь холдинга позволят расчёты из таблицы 4. Приведены расчеты сценариев для различных значений NA (NA – выявленная доля неактивных дебетовых карт).

Таблица 4 – Прямые потери TCSG от рекомендации дебетовых карт с учетом выявленного интервала неактивных карт за период 2020–2022 гг. (группа OPEX на маркетинг и рекламу)

Значение показателя NA – доли неактивных дебетовых карт	Новые активные карты, млн шт.	Новые неактивные карты, млн шт.	Потери суммарные, млн руб.	Доля в OPEX на маркетинг и рекламу на привлечение, %
Идеальное значение (NA=0,00)	19,40	0,00	0	0
Нижний порог (NA=0,26)	14,36	5,04	2 522	4,06
Среднее значение (NA=0,35)	12,61	6,79	3 395	5,47
Верхний порог (NA=0,55)	8,73	10,67	5 335	8,59

Источник: составлено автором на основе [5], [6]

Из таблицы 4 следует, что минимальные необоснованные потери от рекомендации дебетовых карт за три года составили 2,5 млрд руб., максимальные – 5,3 млрд руб. Согласно средней оценке холдинг за последние три года потратил 3,4 млрд руб. (более 5% от группы OPEX на маркетинг и рекламу) на при-

влечение «спящих» и «мертвых» клиентов. Однако стоит понимать, что в данную группу ОРЕХ входят и общие маркетинговые расходы холдинга, в связи с чем реальные потери от привлечения неактивных пользователей имеют значительно больший вес в общей структуре расходов холдинга, связанных исключительно с привлечением клиентов (программа «приведи друга») [4]. Так как дополнительные достоверные данные отсутствуют, можно считать долю необоснованных расходов холдинга в связи с реализацией программы «приведи друга» равной до 35% от ОРЕХ на ее реализацию (по $NA = 0,35$).

Таким образом, проблема малоэффективности стратегии привлечения новых пользователей в экосистему TCSG была рассмотрена с трех сторон: по параллельной динамике показателей выручки и объема клиентской базы, по результатам расчета unit-экономики, а также по итогам количественного анализа динамики дебетовых карт за последние три года. Предположение о том, что система привлечения клиентов, которая сегодня используется в TCSG, является малоэффективной, следует считать обоснованным.

Список использованных источников

1. Бобошко, Д. Ю., Трейстарь Д.М. Анализ становления и перспектив развития банковских экосистем в российской Федерации // Инновационное развитие экономики. – 2023. – № 3(75). – С. 111-121.
2. Бобошко, Д. Ю., Трейстарь Д.М. Теоретические основы формирования экосистемных моделей российских банков // Вестник Сибирского государственного индустриального университета. – 2023. – № 3(45). – С. 94-103.
3. Годовой отчет TCS Group за 2022 год [Электронный ресурс] // TINKOFF. URL: <https://acdn.tinkoff.ru/static/documents/b04496bb-a58c-4f2f-ba1e-7e84a1c0c07d.pdf> (дата обращения: 04.12.2023).
4. Трейстарь Д.М. Бюджетирование «с нуля» как эффективный метод управления затратами в условиях неопределенности // Экономика и управление народным хозяйством: генезис, современное состояние и перспективы развития: материалы VIII Международной научно-практической конференции, приуроченной ко Дню экономиста (30 ноября 2023 года). – Воронеж: ВЭПИ, 2023. С. 315-324
5. Business UNIT Economics: Key Metrics [Электронный ресурс] // FIVE MEDIA. URL: <https://five.media/blog/business-unit-economics/> (дата обращения: 15.02.2024).
6. Tinkoff Key Financial Ratio [Электронный ресурс] // TINKOFF. URL: <https://tinkoff-group.com/financials/key-financial-ratios/> (дата обращения: 04.12.2023).
7. Tinkoff Strategy Days [Электронный ресурс] // TINKOFF. URL: <https://tinkoff-group.com/financials/strategy-days/> (дата обращения: 04.12.2023).

УДК 338.2

Инновационные стратегии для технологических стартапов в цифровой экономике

Фастовец П.А.¹, Колесниченко Е.В.¹

Научный руководитель: Самохвалова О.С.¹

¹ ФГБОУ ВО «Сибирский государственный индустриальный университет», г. Новокузнецк, Россия

Аннотация. Данная статья посвящена исследованию инновационных стратегий, необходимых для успешного развития технологических стартапов в условиях цифровой экономики. Целью работы является выявление ключевых аспектов и методов, которые способствуют эффективному развитию стартапа в современных условиях. В статье рассмотрены особенности и вызовы, с которыми сталкиваются технологические стартапы. Результаты и выводы из данной работы могут быть применены предпринимателями, специалистами в области технологических стартапов.

Ключевые слова: инновации, стратегии, технологические стартапы, цифровая экономика, предпринимательство, агильный подход, маркетинговая стратегия.

Innovative strategies for technology startups in the digital economy

Fastovets P.A.¹, Kolesnichenko E.V.¹

Scientific adviser: Samokhvalova O.S.¹

¹ The Siberian State Industrial University, Novokuznetsk, Russia

Annotation. This article is devoted to the study of innovative strategies necessary for the successful development of technology startups in the digital economy. The purpose of the work is to identify key aspects and methods that contribute to the effective development of a startup in modern conditions. The article examines the features and challenges faced by technology startups, as well as suggests innovative strategies that include market analysis, an agile approach to product development, risk and financial management, and marketing strategy. In addition, the practical aspects of applying these strategies in practice are highlighted. The results and conclusions from this work can be applied by entrepreneurs, specialists in the field of technology startups, as well as researchers in the field of digital economy to develop and implement successful development strategies.

Keywords: innovations, strategies, technology startups, digital economy, entrepreneurship, agitation approach, marketing strategy.

Введение. В эпоху цифровой трансформации, технологические стартапы становятся важным звеном для развития новаторских идей в цифровой экономике. Эти стартапы, с их гибкостью, креативностью и способностью быстро адаптироваться к изменяющейся среде, представляют ключевой элемент для создания инноваций и развития новых технологий.

В условиях динамичного цифрового рынка, где конкуренция становится все более жесткой, важнейшим фактором успеха технологических стартапов становятся их инновационные стратегии. Исследование и разработка эффективных инновационных стратегий для стартапов в цифровой экономике имеет огромное значение для обеспечения их устойчивого роста, конкурентоспособности и долгосрочного успеха.

Актуальность данного исследования заключается в необходимости понимания того, как технологические стартапы могут использовать инновации в своей стратегии развития, чтобы оставаться релевантными, адаптироваться к быстро меняющейся среде и успешно конкурировать на рынке. В условиях, когда цифровая экономика диктует новые требования и тенденции, обладание эффективными инновационными стратегиями становится необходимостью для выживания и процветания технологических стартапов.

Особенности технологических стартапов в цифровой экономике.

Технологические стартапы играют ключевую роль в динамичной цифровой экономике, где инновации и технологические изменения диктуют общие правила игры. Анализируя современное состояние рынка технологических стартапов в условиях цифровой экономики, мы сталкиваемся с разнообразием факторов, оказывающих влияние на их развитие.

Успешность технологических стартапов в цифровой экономике определяется не только качеством идеи, но и способностью адаптироваться к быстро меняющейся среде. В условиях инновационного прорыва и перехода к цифровым технологиям, требования к стартапам становятся все более жесткими. Рынок технологических стартапов стал свидетелем волн устойчивого развития, где на первый план выходят компании, способные оперативно реагировать на изменения и выделяться среди конкурентов своей инновационностью.

Основные вызовы, с которыми сталкиваются технологические стартапы в цифровой экономике, включают в себя конкурентную борьбу на насыщенном рынке, нестабильность экономической среды, быстрые технологические изменения и нехватку финансирования. Однако, эти вызовы также являются источником возможностей для инновационного роста и укрепления позиций на рынке. Технологические стартапы, грамотно использующие свои ресурсы, способны выйти на новый уровень, создавая инновационные продукты и услуги, востребованные на цифровом рынке.

Анализ рынка и конкурентов: Открытие новых горизонтов. В условиях быстрой эволюции рынка технологических стартапов, проведение глубокого анализа становится неотъемлемой частью стратегического планирования. Важность погружения в море данных и трендов не только для выявления потенциальных возможностей, но и для предвидения возможных угроз становится решающим фактором успеха на волнующем цифровом океане.

Правильно проведенный анализ рынка и конкурентов подобен компасу, который направляет стартап на путь к успеху. Основываясь на собранной информации о предпочтениях потребителей, поведенческих паттернах и действиях конкурентов, компания может выстроить свою линию поведения и эффективно позиционироваться на рынке. [1]

Этапы сравнительного анализа инновационных стратегий:

1. Идентификация конкурентов: начинать следует с определения основных конкурентов, занимающих аналогичные позиции на рынке технологических стартапов. Это позволит сосредоточить внимание на тех компаниях, которые являются наиболее значимыми для анализа и изучения.

2. Сбор данных: после определения конкурентов следует собрать максимальное количество данных о их инновационных стратегиях. Это включает в себя исследование представленных на рынке продуктов, используемых технологий, маркетинговых подходов, особенностей коммуникации с клиентами и другие факторы, влияющие на успех компании. [2]

3. Анализ данных: полученные данные необходимо анализировать и сравнивать. Это включает в себя выявление сильных и слабых сторон инновационных стратегий конкурентов, а также выделение ключевых моментов, отличающих их успешные подходы от менее эффективных.

4. Выявление лучших практик: на основе проведенного сравнительного анализа важно выделить лучшие практики и стратегии, которые могут быть адаптированы и применены в развитии собственного технологического стартапа. Это позволит улучшить позиционирование на рынке и обеспечить конкурентное преимущество.

Сравнительный анализ инновационных стратегий развития технологических стартапов является ключевым инструментом для выявления успешных практик, адаптации опыта конкурентов и формирования собственной эффективной стратегии развития, способствующей росту и процветанию компании в условиях быстро меняющегося цифрового мира.

Агильный подход в разработке продукта. В мире технологических стартапов, где скорость развития и адаптации играют решающую роль, методология агильного развития продукта становится неотъемлемым инструментом для успешного достижения целей. Рассмотрим, как этот подход может применяться в стартапах и какие примеры свидетельствуют о его эффективности.

Методология агильного развития продукта: Агильный подход предполагает упор на гибкость, коллаборацию и постоянное взаимодействие с заказчиком и командой. Он призван ускорить процесс разработки продукта, сделать его более адаптивным к изменениям на рынке и предоставить возможность быстро реагировать на обратную связь от пользователей. Данный подход способствует сокращению времени до выхода на рынок, улучшению качества продукта и максимизации его ценности для конечных пользователей.

Стартапы, с их ограниченными ресурсами и постоянной необходимостью принятия быстрых решений, находят в агильном подходе ответ на многие вызовы. Гибкость и возможность быстрой корректировки курса развития помогает стартапам идти по пути инноваций, тестировать новые идеи и минимизировать риски неудач. Агильная методология позволяет стартапам оперативно реагировать на изменения требований рынка, улучшать свои продукты и максимизировать их коммерческий успех.

Эффективное управление финансовыми ресурсами и рисками является жизненно важным аспектом для устойчивого развития технологического стартапа. В условиях постоянной неопределенности и давления конкуренции, практические методы управления рисками и финансами играют ключевую роль в обеспечении финансовой устойчивости и минимизации возможных угроз. [5]

1. Прозрачное финансовое планирование: Определение четких целей и стратегий расходов, а также создание бюджета с учетом основных переменных

позволит стартапу эффективно управлять своими финансовыми ресурсами. Следует регулярно анализировать финансовые показатели и вносить корректировки в планы, чтобы обеспечить баланс между расходами и доходами.

2. Диверсификация рисков: Минимизация рисков в технологическом стартапе возможна через диверсификацию инвестиций, распределение рисков между различными областями деятельности и разнообразными источниками доходов. Разнообразие помогает снизить потенциальные убытки и обеспечить устойчивость бизнеса в случае непредвиденных обстоятельств.

Практические рекомендации по минимизации рисков и оптимизации финансовых процессов.

1. Создание резервного фонда: Откладывание средств в резерв поможет стартапу обезопаситься от неожиданных финансовых трудностей и обеспечить буфер для дальнейшего развития.

2. Использование современных финансовых инструментов: Внедрение современных технологий и программ для учета финансов позволит снизить риски ошибок и повысит эффективность управления финансами.

3. Непрерывный мониторинг и анализ: Регулярный мониторинг финансовых показателей и анализ рисков позволяют своевременно выявлять проблемные области и принимать меры по их решению.

Эффективное управление рисками и финансами в технологическом стартапе не только способствует финансовой устойчивости и росту компании, но и формирует основу для успешного развития и достижения поставленных целей в непредсказуемом мире предпринимательства.

Роль инновационного маркетинга в современных условиях цифровой экономики оказывает существенное влияние на привлечение целевой аудитории и успешное продвижение продукта технологических стартапов. Рассмотрим, как инновационные методы маркетинга помогают стартапам выделяться и добиваться успеха на насыщенном цифровом рынке.

Роль инновационного маркетинга:

Инновационный маркетинг позволяет стартапам не просто конкурировать на рынке, а быть лидерами в своей нише. Это подход, который включает в себя использование новаторских идей, технологий, и подходов для привлечения внимания к продукту или услуге. Главная цель инновационного маркетинга – создать ценность для потребителей, выделиться среди конкурентов и установить сильные связи с аудиторией через креативные решения. [3]

Стратегии маркетинга, эффективные для технологических стартапов в цифровой экономике.

1. Цифровой контент: Стартапы должны активно использовать контентный маркетинг – создание ценного и интересного контента для привлечения аудитории. Блоги, видеоуроки, подкасты и социальные медиа помогут создать сильный имидж и привлечь внимание.

2. Использование социальных платформ: Активное присутствие на социальных платформах – это обязательный шаг для технологических стартапов. Контент должен быть адаптирован к каждой платформе, обеспечивая максимальную вовлеченность аудитории.

3. Инфлюенсер-маркетинг: Сотрудничество с влиятельными личностями в сфере, связанной с продуктом стартапа, поможет быстро расширить аудиторию и создать доверие к бренду.

4. Автоматизация маркетинга: Использование инструментов автоматизации маркетинга позволяет оптимизировать процессы, улучшить взаимодействие с аудиторией, и увеличить эффективность маркетинговых кампаний.

Использование инновационного маркетинга и применение современных стратегий в продвижении продукта помогают технологическим стартапам выйти на новый уровень конкуренции, привлечь внимание потребителей и укрепить свои позиции на динамичном цифровом рынке. Актуальные и креативные подходы в маркетинге становятся ключом к успешному развитию и процветанию в цифровой экономике. [4]

Исследовательская работа

Для сбора данных было проведено анкетирование среди студентов первого курса экономического факультета СибГИУ.

Анкета включала следующие вопросы:

1. Как вы определяете цифровую экономику?
2. Какие технологические тренды вы считаете наиболее значимыми для развития технологических стартапов в цифровой экономике?

3. Какие факторы, по вашему мнению, способствуют успешному запуску и развитию технологических стартапов в современной цифровой среде?

4. Какие преимущества вы видите в использовании цифровых платформ для расширения бизнеса стартапа?

5. Какие вызовы и препятствия могут возникнуть при применении инновационных стратегий в цифровой экономике, и какие методы их преодоления вы предлагаете?

6. Как вы считаете, какие факторы определяют конкурентоспособность технологических стартапов в цифровой экономике, помимо технических инноваций?

1. Определение цифровой экономики:

В технологических трендах для развития технологических стартапов обучающиеся отдали предпочтение искусственному интеллекту и интернету вещей (рисунок 1).

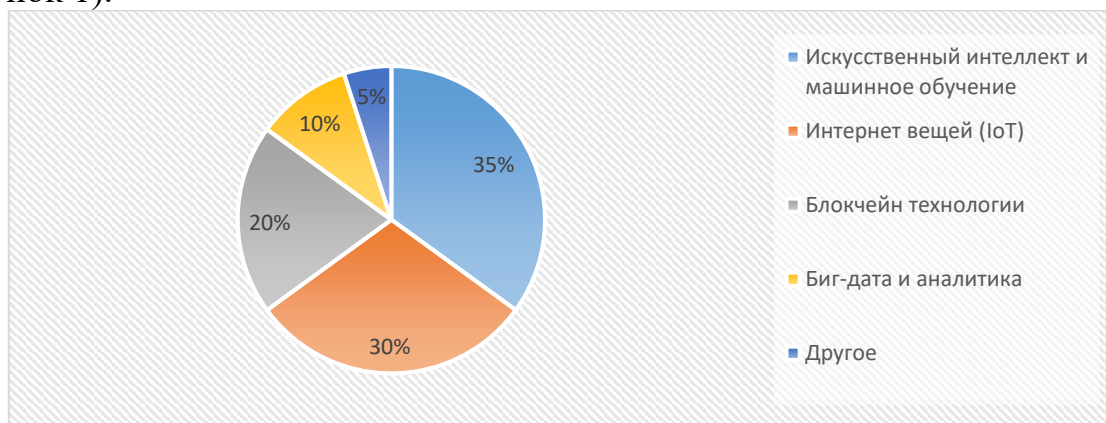


Рисунок 1 – Технологичные тренды для развития технологических стартапов

Факторами успешного запуска и развития технологических стартапов обучающиеся считают инновационные идеи и грамотный маркетинг (рисунок 2).

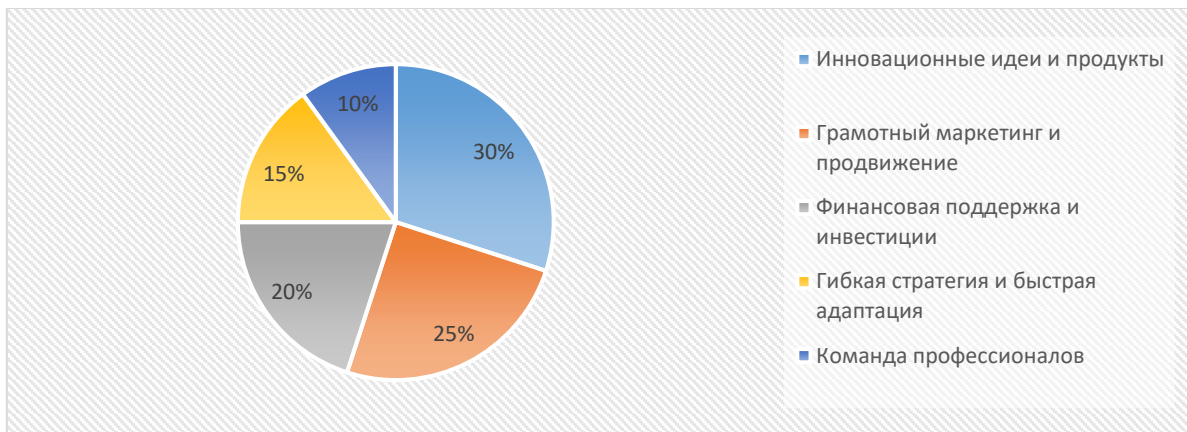


Рисунок 2 – Факторы успешного запуска и развития технологических стартапов

Среди преимуществ использования цифровых платформ для расширения бизнеса стартапа лидирует по опросу студентов доступ к широкой аудитории и клиентам (рисунок 3).

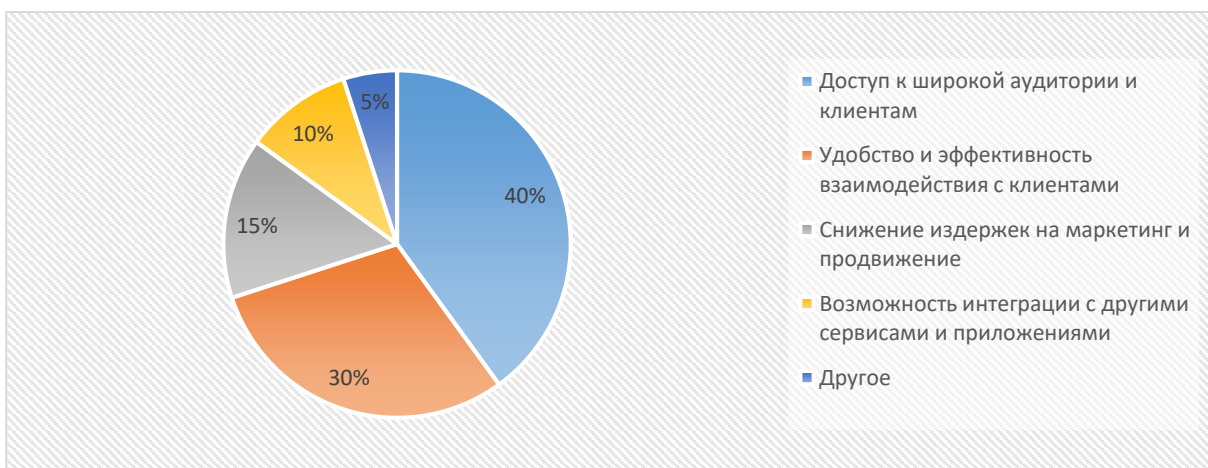


Рисунок 3 – Преимущества использования цифровых платформ для расширения бизнеса стартапа

Основными вызовами и препятствиями при применении инновационных стратегий обучающиеся считают конкуренцию на рынке и недостаток ресурсов и финансов (рисунок 4).

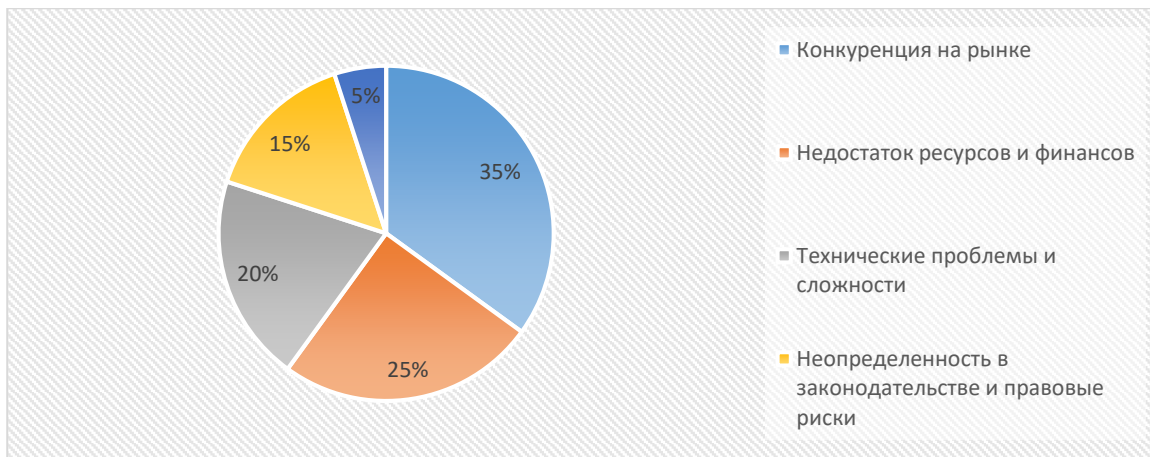


Рисунок 4 – Вызовы и препятствия при применении инновационных стратегий

Из конкурентоспособных факторов технологических стартапов студенты выделяют качество продукта и услуги, а также их инновационность и уникальность (рисунок 5).

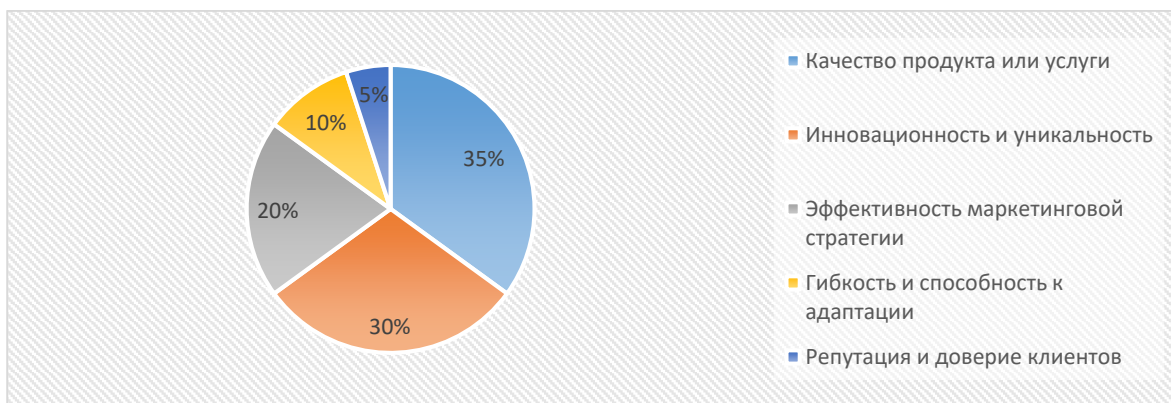


Рисунок 5 – Факторы конкурентоспособности технологических стартапов

Результаты проведенного исследования показывают, что студенты первого курса экономического факультета имеют разнообразные представления о цифровой экономике, технологических трендах, факторах успешного развития стартапов, преимуществах цифровых платформ, вызовах инновационных стратегий и факторах конкурентоспособности. Это подчеркивает важность изучения и понимания цифровой среды для будущих предпринимателей и экономистов.

Список использованных источников

1. Эрик Рис Бизнес с нуля. Метод Lean Startup для быстрого тестирования идей и выбора бизнес-модели / Э. Рис – «Альпина Диджитал», 2011. – 28 с.
2. Ким, В. Чан. Стратегия голубого океана. Как найти или создать рынок, свободный от других игроков / В. Чан Ким, Рене Моборн ; пер. с англ. И. Ющенко. – 4-е изд. – М. : Манн, Иванов и Фербер, 2014. – 304 с.
3. Эяль, Нир На крючке. Как создавать продукты, формирующие привычки / Нир Эяль, Райан Хувер ; пер. с англ. С. Филина. – М.: Манн, Иванов и Фербер, 2017. – 272 с.

4. Мур, Д. Преодоление пропасти. Как вывести технологический продукт на массовый рынок / Джеффри Мур; пер. с англ. К. Головинского. – М. : Манн, Иванов и Фербер, 2013. – 336 с.

5. Кристенсен Клейтон М. Дилемма инноватора/Клейтон М. Кристенсен; Пер.с англ. – М. :Альпина Бизнес Букс, 2004. – 239 с.

УДК 336.6

Цифровизация системы внутреннего контроля как фактор обеспечения финансовой безопасности организации

Федотова Е.А.¹

Научный руководитель: ст. преподаватель Стрекалова С.А.¹

¹ ФГБОУ ВО «Сибирский государственный индустриальный университет», г. Новокузнецк, Россия

Аннотация. В статье акцентируется внимание на важности повышения уровня цифровизации системы внутреннего контроля организации, с помощью которой обеспечивается ее финансовую безопасность. На основе приведенных особенностей, можно сделать вывод о том, каким технологиям и программным продуктам отдаются предпочтения для использования в процессе внутреннего контроля. Они могут быть использованы с целью проведения анализа, оценки и принятия, своевременных мер по сокращению значительных финансовых рисков. Цифровая трансформация внутреннего контроля, которая необходима для того, чтобы эффективно реагировать на угрозы и вызовы, является необходимой. Благодаря этому будет достигнуто не только повышение общей эффективности деятельности организации, но также будут уменьшены временные и финансовые издержки.

Ключевые слова: внутренний контроль, внутренний аудит, цифровизация, блокчейн, искусственный интеллект.

Digitalization of the internal control system as a factor in ensuring the financial security of the organization

Fedotova E.A.¹

Scientific adviser: senior lecturer Strekalova S.A.¹

¹ The Siberian State Industrial University, Novokuznetsk, Russia

Annotation. The article emphasizes the importance of increasing the level of digitalization of the organization's internal control system, which ensures its financial security. Based on the above features, it can be concluded which technologies and software products are most suitable for use in the internal control process. They can be used to analyze, evaluate and take timely measures to reduce significant financial risks. The digital transformation of internal control, which is necessary in order to respond effectively to threats and challenges, is necessary. Thanks to this, not only an increase in the overall efficiency of the organization's activities will be achieved, but also time and financial costs will be reduced.

Keywords: internal control, internal audit, digitalization, blockchain, artificial intelligence.

На сегодняшний момент информационная инфраструктура стала неотъемлемым атрибутом повседневной жизни, именно поэтому внутренний контроль и аудит не могут остаться безучастными. Благодаря цифровым техноло-

гиям стало возможным автоматизировать все процессы, повысить их эффективность и обеспечить более точный мониторинг и управление рисками.

Для этого используются различные технологии: блокчейн, искусственный интеллект (AI), машинное обучение (ML). Данные технологии предоставляют возможность снизить риск и обеспечить более эффективный контроль над бизнес-процессами, используя их в качестве дополнительного инструмента для снижения рисков. Данная статья посвящена основным принципам и практикам цифровизации внутреннего аудита и контроля.

Система внутреннего аудита является ключевым механизмом, который способствует соблюдению не только законов и правил, но и процедур внутри организации. Уровень контроля над соблюдением правил и получение более точных результатов достигаются с помощью современных технологий, которые позволяют повысить эффективность использования стандартных способов проверки документов или ручного тестирования. Увеличение скорости процесса контроля стало возможным благодаря прогрессу в области технологий, что позволило получить более точную информацию о результатах и ускорить процесс.

При проведении внутренней проверки система внутреннего контроля сталкивается с финансовыми рисками, которые могут быть выявлены в результате анализа бухгалтерской (финансовой) отчетности и проверки ее достоверности. Интегрированные системы внутреннего контроля и управления, которые входят в состав общей структуры управления, предназначены для повышения эффективности деятельности компании. Поэтому для повышения эффективности работы данного подразделения хозяйственного субъекта необходимо его цифровизация.

Используя современные цифровые технологии, для того чтобы внедрить и развить систему внутреннего контроля, необходимо использовать следующие инструменты:

1. Применение искусственного интеллекта (AI). Разработка и внедрение искусственного интеллекта существенно повышают эффективность и точность проведения внутреннего аудита и контроля. Вследствие использования AI процессы становятся автоматизированными, что позволяет обнаруживать скрытые нарушения и предугадывать вероятные риски. Исходя из этого, можно сделать вывод, что качество работы внутреннего аудита и контроля значительно улучшается.

2. Внедрение технологий блокчейн. Технология блокчейна предоставляет возможность передачи и хранения информации в защищенном и прозрачном формате, что является важным для проведения внутреннего аудита и контроля. Благодаря этой технологии, удалось обеспечить не только сохранность данных, но и предотвратить их подделку.

3. Применение аналитики данных в различных сферах. Для увеличения эффективности внутренних проверок и аудитов, необходимо использование аналитики данных для анализа. Автоматизация процесса обработки данных позволит повысить качество предоставляемых данных, а также улучшить качество предоставляемых данных. При гипотетическом анализе данных можно вы-

явить скрытые тенденции и оценить риски, которые могут привести к необоснованным решениям.

4. Внедрение современных мобильных технологий. У работников внутреннего аудита и контроля появилась возможность удаленно выполнять свои обязанности, получать доступ к актуальной информации в режиме реального времени и использовать современные мобильные технологии. С помощью этих технологий можно существенно ускорить процесс осуществления внутреннего контроля и аудита.

5. Динамичное развитие облачных технологий. Возможность хранения и обработки данных в облаке, благодаря использованию облачных технологий, позволяет сократить время доступа к ним и снизить затраты на оборудование. В современных технологиях, которые используются в облачных сервисах, есть возможность обеспечить безопасность данных и их масштабирование.

В настоящее время существует множество примеров, когда компании используют цифровые технологии для проведения внутреннего аудита и контроля. Например, компания Walmart внедряет цифровые инструменты в свои процессы проверки и контроля, чтобы улучшить качество производимой продукции. С помощью современных цифровых средств, она осуществляет автоматическую проверку продукции на своих производственных линиях для быстрого выявления возможных проблем.

В данной статье рассмотрим преимущества и недостатки использования современных цифровых технологий в области системы внутреннего контроля (таблица 1).

Благодаря современным технологиям, в области внутреннего аудита и контроля появились новые возможности. В настоящее время аудиторы могут воспользоваться различными технологиями, которые повышают их способность к более точной оценке информации и выявлению слабых мест в системе контроля. В числе преимуществ, которые дает автоматизация, можно отметить снижение количества ручного труда и повышение качества аудиторских проверок. Применяя облачные сервисы, можно значительно снизить затраты на обслуживание инфраструктуры и снизить риск для бизнеса.

В зависимости от сферы деятельности и целей компании, можно выбрать несколько вариантов того, как можно реализовать процесс цифровизации внутреннего аудита и контроля в соответствии с ее целями и задачами. Если рассматривать процесс внедрения с нескольких ракурсов, то он может выглядеть следующим:

1. Анализ текущей ситуации является важным шагом для анализа. Для оценки текущего состояния внутренних аудитов и контроля компании, следует провести анализ текущих показателей. Чтобы повысить эффективность, необходимо определить слабые места существующих процессов, которые могут быть устранены современными технологиями.

2. Определение целей и задач. Для решения поставленных задач и целей необходимо определить цели и задачи, которые можно достичь с помощью цифровой трансформации. Они могут быть связаны с повышением качества аудита и снижением рисков операционных потерь.

Таблица 1 – Преимущества и недостатки внедрения цифровых технологий в области системы внутреннего контроля

Преимущества	Недостатки
1. Повышение эффективности и скорости выполняемых операций. Из-за того что технологии развиваются в направлении цифровых технологий, они могут автоматизировать многие процессы по контролю и аудиту внутри организации, тем самым повышая их качество. С помощью цифровых технологий можно провести исследование большого количества информации, выявить возможные риски и дать рекомендации по их устранению. Кроме того, они могут создавать отчёты и рекомендации в автоматическом режиме.	1. Нехватка опытных специалистов. Для успешной работы в сфере цифровых технологий, необходимо наличие специалистов с высокой квалификацией, которых может не хватать на рынке труда. Вероятно, это станет препятствием на пути к достижению высоких результатов в цифровой трансформации компаний.
2. Снижение рисков. В настоящее время происходит процесс цифровизации контроля, что позволяет не только быстро обнаруживать проблемы и риски, но также быстро реагировать на них. Компаниям это дает возможность минимизировать свои риски, которые могут быть связаны с мошенничеством и другими правонарушениями. Это помогает организациям снизить потери, вызванные неэффективными системами внутреннего контроля.	2. Угрозы для информационной безопасности. Во времена цифровых технологий существует угроза для информационной безопасности, потому что информация может быть потеряна или подвергнута компрометации. Обязательно нужно принимать меры для того, чтобы минимизировать риск, используя шифрование информации и многофакторную аутентификацию.
3. Улучшение коммуникации и взаимодействия. Развитие технологий и цифровизация помогут улучшить взаимодействие между работниками разных служб, а также между различными подразделениями организации. Используя цифровые инструменты, которые используются для совместной работы, можно быстро обмениваться сведениями и документами.	3. Несоответствие законодательству. Уровень цифровизации может быть не соответствовать требованиям законодательства и регуляторных требований в случае отсутствия соблюдения правил и норм. Необходимо учитывать правовые и регулятивные требования в области хранения, обработки и передачи данных для того чтобы успешно осуществить цифровую трансформацию.
4. Улучшение показателей отчетности. Удобный и понятный формат информации можно получить благодаря использованию цифровых платформ. У аудиторов появилась возможность получения более точной и полной информации о деятельности компании, а также ее результатах благодаря данной функции.	4. Потребность в инвестициях. Потребность в инвестициях. С целью осуществления перехода на цифровые технологии, следует вкладывать средства в оборудование, программное обеспечение и обучение сотрудников. В то же время, инвестиции в цифровые технологии имеют возможность окупаться благодаря снижению рисков и повышению эффективности.
5. Сокращение расходов. Внутренний аудит и контроль могут быть автоматизированы, что может привести к сокращению затрат на персонал или уменьшению нагрузки на ручное трудоустройство, что в конечном итоге приведет к увеличению прибыли.	

3. Выбор технологии. Для достижения конкретных целей и задач необходимо определить технологии, которые могут быть применены для решения этих задач. В качестве примера можно привести программы для аудита и блокчейна-технологии, искусственный интеллект или программные продукты.

4. Разработка плана действий по внедрению. Обсудить детали плана внедрения и определить последовательность действий, которые будут осуществляться в соответствии с определенными временными рамками. На первом месте должны быть учтены такие факторы как: размер бюджета компании, уровень ее квалификации и доступности персонала, а также возможные риски.

5. Обучение персонала. Проводя обучение новых технологий и процессов, необходимо обеспечить сотрудников необходимыми навыками в работе с ними. Для того чтобы сотрудники могли использовать новые инструменты с максимальной эффективностью и пониманием их преимуществ, необходимо проводить специальную подготовку.

6. Создание и внедрение системы. Для реализации стратегии внедрения необходимо выбрать и установить необходимое оборудование, а также настроить систему блокчейн и другие необходимые технологии.

Необходимо учитывать ряд факторов и рисков при внедрении цифровых технологий в области внутреннего аудита и контроля. Показаны рекомендации, которые помогут успешно внедрить цифровые технологии внутреннего аудита и контроля.

1. Использовать гибкие методологии. Если использовать гибкие технологии, такие как Agile, то это позволит мгновенно и результативно приспособиться к изменениям процессов, а также совершенствовать их.

2. Обеспечить безопасность данных. Для гарантирования безопасности систем и программ, убедитесь в их защищенности от вирусов, троянов и других атак. Обеспечьте разработку стратегии защиты данных и обучайте сотрудников предприятия соблюдать ее правила.

3. Использовать специальные программы. Также существует ряд программных продуктов, которые могут быть полезны в автоматизации деятельности по аудиту и контролю, отслеживанию документов и сбору информации. Многие программы предлагают инструменты, позволяющие проводить анализ и выявление аномалий. Это может помочь аудиторам и их сотрудникам более эффективно проводить анализ данных и выявлять отклонения.

4. Применять облачные решения. Возможные преимущества облачных технологий: они могут повысить безопасность данных и сделать их доступными для всех заинтересованных сторон. К тому же, они способны значительно повысить эффективность и гибкость процессов аудита и контроля, предоставляя возможность удаленного доступа к информации.

5. Измерять результаты. Проводить измерения результатов и улучшать процессы на основе полученных данных необходимо для обеспечения успешной реализации цифровизации внутреннего аудита и контроля. При необходимости можно проводить измерения времени, затраченного на решение задач или количество ошибок, допущенных в процессе их выполнения.

6. Не забывать о человеческом факторе. Довести до сведения сотрудников важность цифровизации и научить их применять новые технологии и инструменты. В первую очередь необходимо убедиться в том, что сотрудники осознают свою роль в процессе проведения внутреннего аудита и контроля. Они также должны понимать, что их деятельность может быть направлена на повышение эффективности и точности этих процессов.

Принимая во внимание тот факт, что современные технологии дают возможность повысить эффективность управления компанией в период экономической нестабильности, не вызывает сомнений то, что они предоставляют возможность для повышения эффективности работы компании в условиях кризиса. Новые методы финансового контроля и осуществления финансового мониторинга необходимы для снижения риска для организации и повышения ее финансовой безопасности. В итоге использования они способствуют повышению качества работы аудиторов, а также обеспечивают конфиденциальность и безопасность предоставляемой информации. Улучшение деятельности аудиторов также происходит благодаря им. Организация получает конкурентные преимущества, благодаря внедрению цифровых технологий в систему внутреннего контроля, а также может рассчитывать на получение поддержки со стороны государства в случае необходимости обеспечения стабильности и надёжности своей деятельности.

Список использованных источников

1. Анюкова Р.А., Миляева В.Ф. Трансформация внутреннего аудита в эпоху цифровизации российской экономики // Экономический рост как основа устойчивого развития России: сб. статей V-й Всероссийской научно-практической конференции, посвященной 30-летию образования налоговых органов РФ. Курск: ЗАО «Университетская книга», 2020. С. 43-45.

2. Акимов, А.С. Цифровизация в областях управления рисками, внутреннего контроля и внутреннего аудита. Инновации и инвестиции. 2023. № 5. С. 97-101.

3. Ерохина Е. В. Цифровая трансформация аудиторской отрасли в России: проблемы и перспективы // От научных идей к стратегии бизнес-развития : ежегод. межвуз. конф. для студентов и молодых ученых. М. : РЭУ им. Г. В. Плеханова, 2020. URL: https://www.researchgate.net/publication/344451071_Cifrovaia_transformacia_auditorskoi_otrasli_v_Rossii_problemy_i_perspektivy (дата обращения: 07.06.2023).

4. Кириллова А.Б. Развитие аудита в условиях цифровой трансформации экономики. -2023. // Аудит. 2023. № 2 (186). [Электронный ресурс]. URL: <http://auditrf.ru/no-2-186-2023-god> (дата обращения: 21.06.2023).

5. Шкарин Д.М. Финансовый контроль в условиях цифровизации экономики // Электронный научный журнал «Вектор экономики» [сайт]. 2019. URL <http://www.vectoreconomy.ru/images/publications/2019/6/innovationmanagement/Shkarin.pdf> (дата обращения: 20.01.2021).

6. Якимова В. А. Возможности и перспективы использования цифровых технологий в аудиторской деятельности // Вестник Санкт-Петербургского университета. Экономика. 2020. Т. 36. Вып. 2. С. 287—318.

СЕКЦИЯ: УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЯМИ И РЕГИОНАЛЬНОЕ РАЗВИТИЕ: СОВРЕМЕННЫЕ ВЫЗОВЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

УДК 364.668:330.8

Соответствие практики повышения финансовой грамотности населения теории потребления и сбережения

Ражева Н.И.¹

Научный руководитель: д.э.н. Петрова Т.В.¹

¹ ФГБОУ ВО «Сибирский государственный индустриальный университет», г. Новокузнецк, Россия

Аннотация. В статье рассматривается предопределенность формирования финансовой грамотности в соответствии с теорией потребления и сбережения, представлен вклад ученых в развитие данной теории. Рассмотрено влияние данной теории на процесс формирования финансовой грамотности, а также предложены рекомендации по трансформированию этих знаний для применения в повседневной жизни, что будет способствовать росту финансовой грамотности и улучшению финансового благополучия общества. В работе используется метод анализа научной литературы. Результаты работы могут быть использованы в образовательных учреждениях в рамках различных программ по повышению финансовой грамотности населения.

Ключевые слова: теория потребления и сбережения, финансовая грамотность, информационные асимметрии, учебные программы.

Consistency of the practice of improving financial literacy of the population with the theory of consumption and saving

Razheva N. I.¹

Scientific adviser: Doctor of Economics, professor Petrova T.V.¹

¹ The Siberian State Industrial University, Novokuznetsk, Russia

Annotation. The article deals with the predetermination of financial literacy formation in accordance with the theory of consumption and saving, the contribution of scientists to the development of this theory is presented. The influence of this theory on the process of formation of financial literacy is considered, and recommendations for transforming this knowledge for application in everyday life, which will contribute to the growth of financial literacy and improve the financial well-being of society, are offered. The paper uses the method of analyzing scientific literature. The results of the work can be used in educational institutions within the framework of various programs to improve financial literacy of the population.

Keywords: theory of consumption and savings, financial literacy, information asymmetries, curricula.

Понимание основных принципов потребления и сбережений играет ключевую роль в повседневной жизни каждого человека, оказывает влияние на уровень финансовой грамотности населения. Знание этих принципов не только способствует рациональному управлению личными финансами, но и формиру-

ет осознанное отношение к потреблению и сбережению средств. Потребление – это неотъемлемая часть нашей жизни, и умение грамотно управлять своими расходами оказывает непосредственное воздействие на финансовое состояние человека и домохозяйства. Знание принципов потребления помогает каждому человеку оптимизировать свои расходы, планировать бюджет и избегать излишних трат. Рациональное потребление ведет к формированию здоровых финансовых привычек и способствует достижению желаемых финансовых целей. Сбережения, в свою очередь, играют важную роль в обеспечении финансовой устойчивости и будущего благополучия. Знание и понимание принципов сбережений позволяет эффективно управлять собственными ресурсами, создавать финансовый запас на чрезвычайные ситуации и инвестировать в свое будущее. Человек, который обладает знаниями о сбережениях, может обеспечить себе финансовую защиту и уверенность в завтрашнем дне. Несмотря на значимость этой теории, большинство людей не имеют должного представления о ее основах и не используют ее в повседневной жизни, приводит к ненужным расходам, недостаточному накоплению и неоправданным финансовым рискам.

Данная статья призвана помочь раскрыть основные принципы теории потребления и сбережения, показать необходимость использования данной теории для достижения финансовой стабильности и благополучия населения.

Основы теории потребления и сбережения были заложены в XIX веке и продолжают развиваться, оказывая влияние на финансовую грамотность населения.

Одним из основоположников теории потребления и сбережения является британский экономист Джон Мейнард Кейнс.

В работе «Экономические последствия мира» Кейнс [1] подчеркивает значение эффективного потребления и уровня сбережений для стабилизации общего экономического благополучия. Он аргументированно объясняет, как потребление и сбережения влияют на экономический рост и развитие.

В своем знаменитом труде «Общая теория занятости, процента и денег», опубликованном в 1936 году [2-3], ученый представил концепцию эффективного спроса и потребления как ключевую составляющую макроэкономической модели. В этой книге Д.М. Кейнс рассматривает взаимосвязь между уровнем дохода, потреблением и сбережениями, выдвигая идею о роли государства в регулировании экономики. Он предложил гипотезу о том, что уровень потребления зависит не только от текущего дохода, но также от ожидаемого будущего дохода. Согласно теории потребления и сбережения, каждый индивидуум стремится достичь оптимального баланса между потреблением и сбережениями. Потребление определяется текущим уровнем дохода, предпочтениями потребителя, ценами на товары и услуги, а также ожиданиями относительно будущего. Сбережения, в свою очередь, играют роль не только в индивидуальном финансовом планировании, но и в макроэкономической стабильности. Ученый также обратил внимание на важность сбережений как источника инвестиций и стимулирования экономического роста.

В работе «Теория сбережения» М.Д. Кейнс анализирует механизмы формирования сбережений и их влияние на инвестиции [4]. Построив теорию при-

чинно-следственных связей между сбережениями и вложениями капитала, ученый отмечает особое значение спроса на капитал и его зависимость от темпов экономического роста.

Помимо Джона Мейнарда Кейнса, существует и другие выдающиеся экономисты, которые внесли значительный вклад в развитие теории потребления и сбережений, расширяя и углубляя понимание этих ключевых понятий в экономической науке. Их работы проливают свет на различные аспекты потребления, сбережений и их взаимосвязь с макроэкономическими процессами.

Мильтон Фридман, американский экономист и лауреат Нобелевской премии по экономике, в своих работах представил концепцию «постоянного дохода», которая объясняет спрос на потребление и сбережения в зависимости от уровня дохода и временной перспективы [5-8]. Суть концепции заключается в том, что потребление складывается из двух компонентов: базового уровня потребления, который изменяется медленно и остается стабильным длительное время, и дополнительного потребления, которое зависит от колебаний доходов. Согласно концепции «постоянного дохода», люди стремятся поддерживать определенный уровень потребления вне зависимости от краткосрочных изменений в доходе. Отмечается, что в случае временного снижения (или повышения) дохода, уровень потребления изменяется не кардинально. Фридман выделял важную роль ожиданий в формировании поведенческих реакций людей на изменения в доходе. Фридману принадлежит развитие идеи потребления как ключевого фактора формирования экономической активности. Понимание концепции «постоянного дохода» помогает людям более осознанно управлять своими финансами. Осознание индивидом, что его потребительское поведение зависит от ожидаемого постоянного дохода, дает возможность человеку более эффективно планировать свои расходы, рационально использовать ресурсы и избегать излишних трат в периоды временных колебаний дохода.

Фрэнсис Юнг, британский экономист и сторонник кейнсианства, расширил и углубил идеи Кейнса, изучая вопросы эластичности потребления, взаимосвязи между доходом и затратами, а также роли ожиданий и доверия в формировании потребительских предпочтений. При формировании своих потребительских стратегий человек должен ориентироваться на свой общий прошлый уровень доходов.

Джеймс Тобин, американский экономист и лауреат Нобелевской премии по экономике, предложил концепцию «портфельной теории потребления» [9], которая объединяет аспекты потребления, сбережений и инвестиций в рамках общей модели экономического поведения, а также способов оптимизации индивидуального потребительского поведения. Основное положение концепции «портфельной теории потребления», состоит в том, что принятие решения о потреблении, сбережениях и инвестициях осуществляется человеком с учетом своего финансового «портфеля» – совокупности активов, доступных им для распределения денежных средств. Джеймс Тобин отмечал не только важность дохода для потребительского поведения, но и роль активов, степени риска и диверсификации портфеля.

Джордж Акерлофф, нобелевский лауреат по экономике, известен своими работами в области информационной экономики и асимметричной информации. В своем исследовании «Рынок лимонов: качество и несовершенная информация» он использовал концепции теории потребления и сбережения для анализа влияния информационных асимметрий на рыночные процессы [10]. Работы Акерлофа отражают интерес к поведенческим аспектам рационального выбора и экономического поведения, показывая, как эмоции, убеждения и субъективные предпочтения могут влиять на экономические решения. Его труды помогают лучше понять сложные взаимосвязи на рынке, принимать осознанные решения и развивать новые подходы к анализу современной экономической действительности.

Ричард Талер, американский экономист и профессор, в своих трудах активно применяет принципы теории потребления и сбережения для исследования поведения потребителей и формирования спроса на рынке [11]. Талер акцентирует внимание на процессе принятия решений потребителями, исследуя их предпочтения, оценку полезности и механизмы выбора между различными товарами и услугами. Он глубоко изучает, каким образом потребители максимизируют свою удовлетворенность при ограниченных ресурсах. Также ученый анализирует концепцию эластичности спроса, то есть изменения спроса на товар или услугу в ответ на изменения цен или дохода. В своих трудах Талер уделяет внимание теории предельной полезности, объясняющей, как увеличение потребления определенного блага ведет к снижению предельной полезности, что влияет на решения потребителей. Его работы вносят значительный вклад в понимание принципов потребительского выбора и оптимизации потребительского поведения.

Даниэль Канеман, известный психолог и лауреат Нобелевской премии по экономике, активно применяет принципы теории потребления в своих исследованиях, раскрывая новые аспекты влияния психологических факторов на экономическое поведение людей [12]. Совместно с Амосом Тверским, была разработана концепция «эвристик и предвзятостей», описывающая упрощенные когнитивные стратегии, используемые людьми при принятия решений в условиях неопределенности и ограниченной информации. Также ученые предложили концепцию теории «переоценки и утешения», согласно которой люди склонны избегать потерь и принимать иррациональные решения для того, чтобы избежать утрат. Следует отметить, что в своих исследованиях Даниэль Канеман отмечает значительное влияние эмоциональных и психологических моментов на принятие экономических решений и формирование предпочтений.

Таким образом, ученые различных областей знаний находят применение теории потребления и сбережения в своих исследованиях, расширяя и углубляя понимание экономических процессов и финансового поведения. Их работы способствуют развитию науки и помогают сформировать более полное представление о принципах потребления, сбережения и инвестирования в современном мире.

Теория потребления и сбережения играет ключевую роль не только в экономической науке, но и в повседневной жизни людей. Знание и понимание

основ этой теории способствует формированию финансовой грамотности, позволяет людям принимать осознанные решения о потреблении, сбережениях, инвестициях и управлении личными финансами. Эффективное управление личным бюджетом посредством применения принципов потребления и сбережения позволяет населению избегать излишних трат и помогает создать финансовую подушку безопасности на будущее. Принципы потребления и сбережения являются фундаментом финансовой грамотности населения и способствуют формированию устойчивого и ответственного отношения к финансовым решениям. Изучение теории потребления и сбережения является важным элементом образования, способствующим развитию финансовой грамотности и помогающим людям принимать осознанные решения в финансовой сфере.

Непрерывное образование и информационная поддержка по аспектам теории потребления и сбережения будет способствовать улучшению финансового состояния и благополучия широких масс населения. При этом для успешного формирования и повышения уровня финансовой грамотности важно доносить информацию о теории потребления и сбережения в доступной и понятной форме, трансформировать ее в практические рекомендации для населения. Распространение информации о сбалансированном накоплении и потреблении следует осуществлять посредством внедрения данной темы в учебные программы в вузах, разработки удобных и доступных онлайн-ресурсов, проведения онлайн-консультаций и обсуждения финансовых тем с учетом потребностей различных возрастных категорий и уровня образования целевой аудитории.

Список использованных источников

1. Кейнс, Дж.М. The Economic Consequences of the Peace. Экономические последствия мира / Дж. Мейнард Кейнс. – М.: Издательство Юрайт, 2024. – 190 с.
2. Кейнс Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег / Джон Мейнард Кейнс; пер. с англ. – М.: ЗАО «Бизнеском», 2013 – 408 с.
3. Рыжановская Л.Ю. Кейнсианский и монетаристский подходы к регулированию сберегательного процесса с помощью денег и займов. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/keynsianskiy-i-monetaristskiy-podhody-k-regulirovaniyu-sberegatelnogo-protssessa-s-pomoschyu-deneg-i-zaymov/viewer> (Дата обращения: 25.03.2024).
4. Матвеева Т.Ю. Макроэкономика: учебник для вузов: в 2 ч. / Нац. Исслед. Ун-т Высшая школа экономики. – М.: Изд. Дом Высшей школы экономики, 2017. – Ч. 1. – 439 с.
5. Фридман М. Капитализм и свобода / М. Фридман; пер. с англ. – М.: Новое издательство, 2006. – 240 с.
6. Фридмен, М. Инфляция и безработица / М. Фридмен. – Ростов-на-Дону : Мапреконт, 2010. – 40 с. – (Лауреаты Нобелевской премии). – Режим доступа: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=617164> (дата обращения: 02.04.2024).
7. Фридмен, М. Количественная теория денег / М. Фридмен, пер. с англ. – М.: Эльф-пресс, 1996. – 131 с.

8. Югай, Т.А. Тернистый путь монетаризма: к столетию Милтона Фридмана / Т.А. Югай // Экономика, статистика и информатика, 2012. – №3. С. 102-108.
9. Тобин, Дж. Денежная политика и экономический рост / Джеймс Тобин, пер. с англ. В. Е. Маневича. – М.: Книжный дом ЛИБРОКОМ, 2010. – 267 с.
10. Акерлоф, Дж. Охота на простака. Экономика манипуляций и обмана / Джордж Акерлоф, Роберт Шиллер, пер. с англ. Э. Кондуковой. – М.: Манн, Иванов и Фербер, 2017. – 317 с.
11. Никитина, Т.В. Ричард Талер и его инновационный подход к развитию поведенческой экономики / Т.В. Никитина, Д.А. Чепиков, С.Г. Квеквескири // Экономика. Информатика, 2018. – №4. Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/richard-taler-i-ego-innovatsionnyy-podhod-k-razvitiyu-povedencheskoj-ekonomiki> (дата обращения: 01.04.2024).
12. Канеман, Дэниел. Внимание и усилие / Дэниел Канеман, под ред. А. Н. Гусева. – М.: Смысл, 2006. – 287 с.

УДК 338.45

Проблема контрафактных автозапчастей на российском рынке

Новикова А.А.¹

Научный руководитель: к.э.н., доцент Бобошко Д.Ю.¹

¹ Университет науки и технологий МИСИС, г. Москва, Россия

Аннотация. В статье рассматривается развитие бизнеса автозапчастей в России с учетом внешнеполитических и экономических факторов. Отобразжена проблема и динамика появления контрафактной продукции автозапчастей на российском рынке в период принятия санкционных мер в отношении России. Рассмотрены последствия данных мер, вопросы ценообразования, плюсы и минусы политики импортозамещения.

Ключевые слова: контрафакт, автозапчасти, автомобильный рынок, политика импортозамещения, отечественная продукция, параллельный импорт.

The problem of counterfeit auto parts on the Russian market

Novikova A.A.¹

Scientific adviser: Ph.D., Associate Professor. Boboshko D.Yu.¹

¹ University of Science and Technology MISIS, Moscow, Russia

Annotation. The article discusses the development of the auto parts business in Russia, taking into account foreign policy and economic factors. The problem and dynamics of the appearance of counterfeit auto parts products on the Russian market during the adoption of sanctions measures against Russia are displayed. The consequences of these measures, pricing issues, pros and cons of import substitution policy are considered.

Keywords: counterfeit, auto parts, automobile market, import substitution policy, domestic products, parallel import.

На данный момент в России сегмент продажи автозапчастей претерпевает крупные изменения в связи с более сложной и, по мнению экспертов, неодно-

значной внешнеполитической и экономической ситуацией [11]. С одной стороны, санкции стали причиной сокращения предложения иностранных автомобилей, реализуемых на Российском рынке. Также ограничения отразились и на увеличении стоимости данных автомобилей. Однако с другой стороны, данные меры послужили толчком для автомобильного российского рынка, а также рынка автозапчастей, наладить отечественное производство. Государство заострило внимание на потенциале и резервах компаний, улучшении их собственных ресурсов.

В свою очередь, увеличение срока эксплуатации моделей отечественных и зарубежных автомобильных марок в России привело к потребности в замене автозапчастей и ремонту, вследствие чего произошел значительный рост сегмента автозапчастей и автосервиса. Но данная тенденция имеет не только положительное влияние на рынок. Желание экономить на автосервисе приводит к поиску дешевых аналогов, что стимулирует продажу товаров невысокого качества, появление контрафакта, о чем свидетельствуют эксперты. Среди производителей неоригинальных запчастей традиционно лидирует Китай. На долю китайской продукции приходится порядка трети рынка. Большую долю составляет контрабандная продукция, а также неоригинальные детали, произведенные без лицензии – их количество в общем объеме, по оценкам экспертов, составляет около 70 %; объем только контрафакта — около трети объема рынка [7].

Большая доля контрафакта наблюдается в оригинальном сегменте и сегменте премиум-брендов. На оригинальный сегмент автозапчастей высокий спрос, а премиум сегмент имеет хорошую цену, поэтому, в погоне за быстрой выручкой, активизировались сомнительные поставщики. Как правило, это не крупные и известные дистрибьюторы, а небольшие логистические и торговые компании. Поддельные копии выглядят порой не хуже, чем известный бренд, поэтому распознать его трудно не только автовладельцам, но и профессионалам. Контрафакт продают мелкие игроки на рынках, в небольших магазинах и через интернет [3]. Доля контрафакта автозапчастей на российском рынке растет каждый год, несмотря на различные принимаемые государством меры (рисунк 1).

В 2022 году Евросоюз, США, Япония и другие страны ввели ограничения на поставку автозапчастей в Россию, что связано с экономическими санкциями, направленными на ограничение импорта в Россию. Поэтому доля контрафакта резко возросла вдвое в сравнении с предыдущим годом и составила 28%.

Наиболее высокая доля контрафактных автозапчастей составила около 30% в 2023 году. Данные разнятся в зависимости от источников. Тем не менее, к концу 2023 года, по оценкам экспертов, доля контрафакта среди автозапчастей в размере 23% была обнаружена при ремонтах в автосервисах. [5]. В следствие этого доля общего официально не подтвержденного контрафакта на рынке автозапчастей варьируется от 30 до 33%.

Политика импортозамещения привела к некоторому увеличению объема производства автозапчастей (как для отечественных, так и для иностранных моделей) на российских мощностях, однако полностью покрыть потребность в них не удастся.

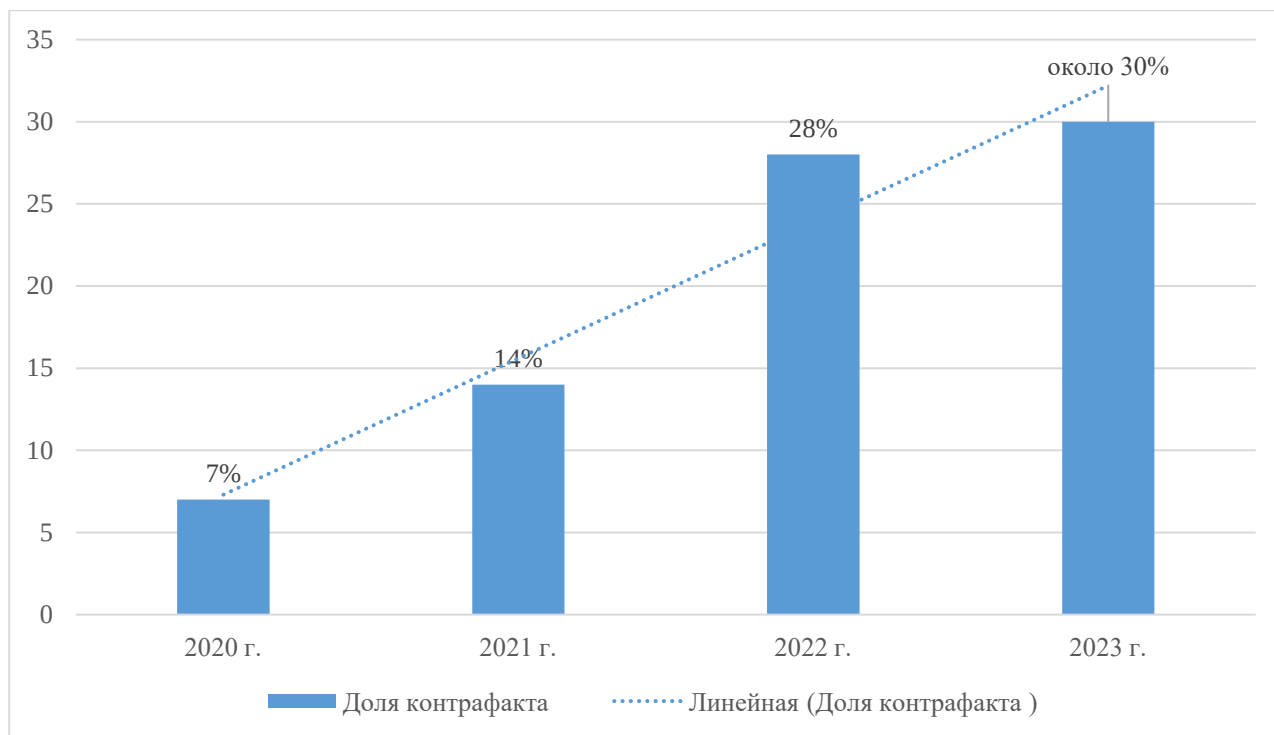


Рисунок 1 – Доля контрафакта автозапчастей на Российском рынке 2020-2023 гг. [1]

Отечественные предприятия не оснащены в полной мере оборудованием для производства качественных аналогов оригинальных запчастей для импортных иномарок, закупка нового оборудования требует привлечения дополнительного финансирования [4]. Цены на российские аналоги довольно высокие, при этом качество значительно отличается от оригинала. Как сообщает Артем Кощеев, руководитель сети мастерских VRRUM, «нужно понимать, что в связи с фактическим прекращением поставок оригинальных запчастей аналоги выросли в цене до их уровня. То есть теперь автовладельцы будут покупать продукт хуже по качеству, а платить как минимум столько же, как раньше за оригинальный продукт» [6]. От общего числа импортных автомобилей только 1% хватит того количества запчастей, который изготавливает российский рынок.

При этом, ажиотаж на автокомпоненты весны и лета 2022 года уже к зиме сменился огромным количеством предложений как оригинальных, так и неоригинальных запчастей. Благодаря параллельному импорту часть продукции покинувших Россию брендов закупается и успешно реализуется. Активно растет доля собственных торговых марок. Эта продукция в основном из Турции и КНР [13]. Ассортимент сократился, но самые популярные запчасти на рынке есть [1].

Производство налаживается благодаря трем позициям.

Первая позиция – появление новых брендов. На смену ушедшим из России премиальным брендам приходят новые производители, поэтому дефицита запчастей в 2023 году не наблюдается. По мнению экспертов, рынок заинтересован в увеличении продаж, и помочь ему в этом могут новые компании из КНР, Таиланда и иных государств.

Вторая позиция – стабильные поставки автозапчастей из КНР и ОАЭ. Поставки запчастей из КНР и ОАЭ остаются стабильными. Автовладельцы в РФ могут без труда заказать запчасти практически на любые автомобили. Изготовители постоянно наращивают производство, чтобы удовлетворить потребности российских покупателей.

Третья позиция – параллельный импорт оригинальных автозапчастей. Существует возможность параллельного импорта автозапчастей в Россию из стран, которые не ввели санкции. Запчасти доставляются через альтернативные каналы через поставщиков в странах, которые не подвержены санкциям.

Тем не менее, государству и компаниям-производителям следует продолжать осуществлять меры по контролю контрафактной продукции с целью максимизации защиты отечественного рынка.

Одной из мер, осуществляемых государством по выявлению контрафакта, может являться переход на систему с использованием «умной» таможни [12]. Умные таможенные технологии представляют собой технологическую систему, направленную на всестороннюю автоматизацию и развитие цифровизации деятельности таможенных органов [9]. Основой автоматизации деятельности будет выступать искусственный интеллект (ИИ), технология, которая оказала положительное влияние, согласно «Стратегии развития таможенной службы Российской Федерации до 2030 года» (Стратегия 2030) [8, 10].

В ходе данного исследования, составленного с использованием официальных источников и опросов, была выявлена одна из проблем российского рынка контрафактной продукции, а именно: на протяжении долгого времени в России существуют компании, которые заказывают автокомпоненты в Китае с клеймом официального производителя, упаковывают в аналогичную фирменную упаковку, вследствие чего отличить такие запчасти могли только специалисты. На данный момент контрафакт более отличим, так как потребность в автозапчастях выросла, производители стали менее усердно следить за такими деталями, как клеймо. Предположительно поэтому фиксированная доля контрафакта стала выше. Тем не менее компаниям - официальным производителям необходимо вести работу, возможно с применением искусственного интеллекта, по выявлению контрафактного импорта для защиты отечественного рынка [2]. А со стороны государства необходимо расширять списки прослеживаемых товаров, перечень которых сегодня представлен уже достаточной номенклатурой, и включить в них в первую очередь те товары, которые подвержены копированию. Такие меры позволят не только защитить отечественных производителей, но и повысить бюджетную эффективность, путем улучшения налогового администрирования собираемости ряда налогов и сборов.

Список использованных источников

1. Автозапчасти в 2023: прогнозы, ассортименты, проблемы // Euroauto.ru URL: <https://euroauto.ru/blog/details/2023-02-20-deficit-zapchastei-2023/> (дата обращения: 27.02.2024).
2. Бобошко, Д. Ю. Теоретические основы формирования экосистемных моделей российских банков / Д. Ю. Бобошко, Д. М. Трейстарь // Вестник Си-

бирского государственного индустриального университета. – 2023. – № 3(45). – С. 94-103. – DOI 10.57070/2304-4497-2023-3(45)-94-103.

3. Бобошко, Д. Ю. Цифровые экосистемы и их роль в развитии малого и среднего предпринимательства в РФ / Д. Ю. Бобошко // Экономика и управление инновациями. – 2023. – № 2(25). – С. 22-30. – DOI 10.26730/2587-5574-2023-2-22-30.

4. Бобошко, Д. Ю., Трейстарь Д.М. Теоретические основы формирования экосистемных моделей российских банков // Вестник Сибирского государственного индустриального университета. – 2023. – № 3(45). – С. 94-103. – DOI 10.57070/2304-4497-2023-3(45)-94-103

5. Детальный разбор: 23% автосервисов столкнулись с контрафактом // Известия URL: <https://iz.ru/1518534/roman-soldatov-kirill-sazonov/detalnyi-razbor-23-avtoservisov-stolknulis-s-kontrafaktom> (дата обращения: 27.02.2024).

6. Дефицит достигнет своего пика. Похоже, автомобилисты останутся без запчастей – и вот почему // E1.RU URL: <https://www.e1.ru/text/auto/2022/06/20/71417039/> (дата обращения: 27.02.2024).

7. Мирошниченко Д. Обзор рынка производства и продажи автозапчастей [Электронный ресурс] // Openbusiness.ru: энциклопедия российского бизнеса: [сайт]. URL: <https://www.openbusiness.ru/biz/business/obzor-rynka-proizvodstva-i-prodazhi-avtozapchastey/> (дата обращения 20.02.2024).

8. Распоряжение Правительства РФ от 23.05.2020 № 1388-р «Стратегия развития ФТС России до 2030 года» // Федеральная таможенная служба Российской Федерации. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://customs.gov.ru/storage/document/document_file/2020-06/03/2030.pdf (дата обращения: 27.11.2023).

9. Формирование цифровой экономики и развитие сквозных цифровых технологий в России как императив новой парадигмы экономического роста / Ю. Б. Алексеева, Е. Н. Бабина, Н. В. Бабина [и др.]. – Самара : ООО НИЦ "ПНК", 2023. – 300 с. – ISBN 978-5-6049405-6-3.

10. Digitization of the customs revenue administration as a factor of the enhancement of the budget efficiency of the russian federation / V. Zasko, E. Sidorova, V. Komarova [et al.] // Sustainability. – 2021. – Vol. 13, No. 19. – DOI 10.3390/su131910757. – EDN ZJTQZB.

11. Ecosystem Approach for Assessing the Socio-economic Development of Industrial and Regional Systems in the Context of Digitalization / T. O. Tolstykh, E. A. Alpeeva, D. Y. Boboshko [et al.] // Cooperation and Sustainable Development : Conference proceedings, Moscow, 15–16 декабря 2020 года. Vol. 245. – Cham: Springer Nature Switzerland, 2022. – P. 1609-1618. – DOI 10.1007/978-3-030-77000-6_186.

12. Formation of a sustainable mechanism of preferential VAT taxation of exports as evidenced by the Russian Federation practice / E. Sidorova, A. Kostin, E. Sebechenko [et al.] // Economies. – 2021. – Vol. 9, No. 4. – DOI 10.3390/economies9040190.

13. Kulapova A.A. Transport as a key factor in developing Russian–Chinese border regions // E3S Web of Conferences 471, 01003 (2024) <https://doi.org/10.1051/e3sconf/202447101003>

УДК 330.322

Особенности качества жизни разных категорий жителей Кемеровской области – Кузбасса

к.п.н Пьянкова Л.А.¹

¹ ФГБОУ ВО «Сибирский государственный индустриальный университет», г. Новокузнецк, Россия

Аннотация. Рассмотрены особенности качества жизни разных категорий жителей Кемеровской области – Кузбасса, включая занятых в добывающих отраслях и пенсионеров на основе следующих индикаторов: динамика численности рабочей силы в возрасте от 15 лет и старше, уровень образования жителей, численность граждан, находящихся за чертой бедности, средний размер назначенных пенсий, среднемесячная зарплата по добывающим производствам. Данные статьи отражают экономическое состояние жителей региона.

Ключевые слова: качество жизни, индикаторы оценки состояния жизни разных категорий граждан.

Features of the quality of life of different categories residents of the Kemerovo Region – Kuzbass

Ph.D. Pyankova L.A.¹

¹ The Siberian State Industrial University, Novokuznetsk, Russia

Annotation. The article examines the features of the quality of life of different categories of residents of the Kemerovo Region – Kuzbass, including those employed in the extractive industries and pensioners, on the basis of the following indicators: the dynamics of the labor force aged 15 years and older, the level of education of residents, the number of citizens below the poverty line, the average size of assigned pensions, the average monthly salary in extractive industries. These articles monitor the economic condition of the region's residents.

Keywords: quality of life, indicators for assessing the state of life of different categories of citizens.

Качество жизни является комплексным показателем, отражающим эффективность всех аспектов жизни человека, включая способность удовлетворять потребности, индивидуальное развитие и уровень обеспечения безопасности [1]. Качество жизни неизменно показывает его уровень, который, согласно Н.А. Горелову, следует интерпретировать в широком и узком смысле [2, С. 75]. В узком значении измеряет доходы, расходы и потребление населением благ и услуг, в широком – показатель, детерминирующий качество человеческого капитала через состояние здоровья, окружающей среды, возможности удовлетворения потребностей, безопасности жизни. Прикладное значение оценки качества жизни – мониторинг благосостояния жителей и выявление проблемных областей, где государству следует сосредоточить свои усилия. Индикаторами оценки состояния качества жителей Кемеровской области – Кузбасса нами выбраны динамика численности рабочей силы в возрасте от 15 лет и старше, уро-

вень образования жителей, численность граждан, находящихся за чертой бедности, средний размер назначенных пенсий, среднемесячная зарплата по добывающим производствам.

Обоснуем ансамбль выделенных индикаторов следующими аргументами [3]:

- динамика численности рабочей силы положительно коррелирует с уровнем экономического развития (прирост занятых в экономике означает больший объем производства и услуг), безработицей (снижение безработицы при высоких темпах экономического роста – позитивный сигнал для качества жизни населения), социальной стабильностью (работающие люди обычно имеют стабильный доход и лучшие условия жизни), демографическими тенденциями (рождаемость, смертность, миграция), позволяющими спрогнозировать долгосрочные общественные изменения;

- уровень образования жителей фиксирует качество человеческого капитала, влияет на доступ к специализированным знаниям и навыкам, определяет возможность занятости в высокотехнологическом производстве, что, в свою очередь, задает жизненную и профессиональную перспективу;

- численность граждан, находящихся за чертой бедности отражает уровень социальной справедливости, экономического благосостояния и общественной стабильности. Низкодоходные граждане ограничены в доступе к образовательным, здоровьесберегающим благам, рассматриваются фактором роста социальной напряженности и нестабильности, недостаточного участия в экономическом вкладе и развитии государства;

- уровень пенсий напрямую влияет на благосостояние этой категории социума, их возможность обеспечить себя. А через покупательскую способность создает новые рабочие места, и, таким образом, вносит вклад в экономику;

- Кемеровская область – Кузбасс – развитый промышленный регион с объемом добычи угля не менее 60% от общероссийского [4]. Данная отрасль создает основную стоимость валового регионального продукта.

Наглядно проиллюстрируем перечисленные индикаторы.

Движение численности населения представлено в таблице 1.

Как следует из таблицы, к 3-му кварталу 2023 года численность рабочей силы уменьшилась на 26,5 тысяч человек, равно, как и снизился уровень безработицы на 1,1%, стремящейся к значениям фрикционного вида, означающего переход работника между предприятиями/организациями. Увеличение же уровня занятости происходит на фоне снижения экономической активности населения и конкуренции. Так, за истекший год численность населения Кемеровской области - Кузбасса уменьшилась на 23,775 тысяч человек. При этом сокращение коснулось всех населенных пунктов [5].

По количеству образованных Кемеровская область-Кузбасс оказалась выше уровня Сибирского Федерального округа и общероссийского [6]. В регионе на начало 2021-2022 учебного года обучались 105,5 тысяч студентов в средних и высших учебных заведениях.

Таблица 1 – Движение численности населения Кемеровской области – Кузбасса

Период	Рабочая сила, тыс. человек	В том числе		Уровень занятости,%	Уровень безработицы,%
		занятые	безработные		
2022					
ноябрь 2021г. – январь 2022г.	1296,9	1239,0	57,9	57,3	4,5
декабрь 2021г. – февраль 2022г.	1277,0	1223,5	53,5	56,7	4,2
I квартал (в среднем за месяц)	1249,5	1201,2	48,2	55,8	3,9
февраль-апрель	1244,9	1199,2	45,7	55,7	3,7
март-май	1235,8	1187,9	47,9	55,2	3,9
II квартал (в среднем за месяц)	1247,5	1196,6	50,9	55,6	4,1
май-июль	1230,1	1177,9	52,2	54,7	4,2
июнь-август	1237,1	1185,1	52,0	55,0	4,2
III квартал (в среднем за месяц)	1249,9	1196,7	53,2	55,6	4,3
август-октябрь	1254,9	1200,1	54,8	55,7	4,4
сентябрь-ноябрь	1262,1	1207,2	54,9	56,1	4,3
IV квартал (в среднем за месяц)	1240,8	1187,1	53,7	55,1	4,3
год (в среднем за месяц)	1246,9	1195,4	51,5	55,5	4,1
2023					
ноябрь 2022г. – январь 2023г.	1249,6	1197,1	52,5	55,8	4,2
декабрь 2022г. – февраль 2023г.	1235,5	1184,5	51,0	55,5	4,1
I квартал (в среднем за месяц)	1249,8	1200,8	49,0	56,5	3,9
февраль-апрель	1238,4	1191,1	47,3	56,1	3,8
март-май	1240,5	1193,4	47,1	56,2	3,8
II квартал (в среднем за месяц)	1228,3	1181,5	46,8	55,6	3,8
май-июль	1226,7	1180,6	46,1	55,6	3,8
июнь-август	1228,5	1183,7	44,8	55,7	3,6
III квартал (в среднем за месяц)	1223,4	1183,0	40,4	55,7	3,3
август-октябрь	1225,3	1189,7	35,6	56,0	2,9

Из них 61,7 тысяч учились в техникумах и колледжах, а 43,8 тысяч – в вузах. На 1 октября 2021 года в Кемеровской области – Кузбассе проживали 2 тысячи граждан старше 15 лет. Свой уровень образования указали 90,7% (почти 2 миллиона человек). Среди них 69,6% имеют профессиональное образование, а 30,15% – общее образование. Доля жителей Кузбасса с профессиональным образованием превышает средний уровень по стране (68,7%) и Сибирскому федеральному округу (67,2%). В 2021 году в Кемеровской области наблюдалось

увеличение доли жителей с высшим образованием по сравнению с 2010 годом: с 18,7% до 22,1%. В регионе преобладают образованные женщины – их доля составляет 56,7%, среди мужчин это процент только 49,4%. Это связано с диспропорциональной гендерной структурой жителей – превышение женщин над мужчинами на 220,2 тысяч человек [7].

На 1 декабря 2023 года образование различного уровня имели следующие доли населения: высшее – 18,7%, неполное высшее – 1,5%, среднее профессиональное – 39,0%, 11 классов – 16,7%, 9 классов – 9,7%, 5 классов – 8,3%. При этом образование отсутствует у 1,8% населения, а 0,3% не обладают грамотностью [8].

Анализ статистических данных позволяет предположить, что большая доля населения со средним профессиональным уровнем может привести к увеличению конкуренции на рынке труда в сфере низкоквалифицированных рабочих мест, что, в свою очередь, станет фактором снижения заработной платы и ухудшения условий труда для этих работников. Такие исходы, в свою очередь, создадут предпосылки для оттока высококвалифицированных специалистов и уменьшению инвестиций и развития новых технологий в промышленном регионе.

По данным Росстата в Кемеровской области – Кузбассе на 1 января 2021 года за чертой бедности находилось 363500 человек (13,6% от общего населения). Из них 40,4% (146858 человек) с детьми до 16 лет, 53,8% (195563 человека) население трудоспособного возраста, 5,8% (21083 человека) население старше трудоспособного возраста. В течение 2022 года количество граждан, проживающих ниже уровня бедности, сократилось на 32,5% [9]. В 2022 году в Кузбассе 296,9 тысячи человек или 11,4% от общей численности населения находились за чертой бедности – их ежемесячные доходы были ниже величины прожиточного минимума. Факторами роста доходов населения стали рост заработных плат в обрабатывающих производствах и в организациях, а также выплаты мобилизованным и членам их семей.

Начиная с 22 сентября 2022 года, руководители ряда регионов Российской Федерации начали объявлять о предоставлении компенсаций и поддержки для граждан, призванных из запаса в рамках частичной мобилизации [10].

Несмотря на принятые меры в отношении роста зарплат отдельным категориям и выплат, динамика реальных денежных доходов жителей Кемеровской области за январь-сентябрь 2022 года, по сравнению с аналогичным периодом 2021 года, показывает уменьшение на 2,8 %, что означает снижение их покупательской способности.

В 2022 году жители Кемеровской области – Кузбасса получили в среднем 30029 рублей дохода, при этом их средние потребительские расходы составили 23631 рублей. В сравнении с периодом 2021 года, где доходы составляли 25952 рубля, а расходы - 20440 рублей, можно отметить увеличение доходов и расходов. В октябре 2022 года индекс потребительских цен вырос на 12% по сравнению с декабрем 2021 года, достигнув отметки 112 [11].

Как уже отмечалось, на качество жизни влияет средний размер назначенных пенсий. В Кемеровской области - Кузбассе отмечается повышение пенси-

онных выплат. В период с 2021 до 2022 средние назначенные пенсии увеличились на 1147 рублей (7,28%), а в период с 2022 до 2023 – уже на 2503 рубля (14,8%) [12].

Численность пенсионеров в Кузбассе на 1 января 2023 составила 804500 человек (31,3% от общего числа постоянного проживающих по сравнению с 1 января 2022 года число пенсионеров сократилось на 11400 человек или на 1,4%). Из общего числа пенсионеров 703,7 тысячи человек (87,5%) являются получателями страховых пенсий и 100,8 тысячи человек (12,5%) – по государственному пенсионному обеспечению.

Около 86,9 тысяч человек (около 20%) пенсионеров продолжают заниматься трудовой деятельностью, однако процент работающих среди людей пенсионного возраста снижается каждый год. Кроме того, еще 2,5 тысячи пожилых жителей Кузбасса ищут работу, согласно последним данным Кемеровостата за 2022 год [13].

По состоянию на 1 января 2023 года 205,9 тысячи пенсионеров признаны инвалидами, из них 80,7% – инвалиды (кроме инвалидов с детства), 12% – инвалиды с детства, 7,3% – дети-инвалиды, т.е. фактически, каждый четвертый пенсионер является инвалидом [14].

В Кузбассе наблюдается острый дефицит кадров на промышленных предприятиях, что инициировало рост средней заработной платы. Эта проблема стала особенно актуальной в последние годы, когда спрос на квалифицированных работников значительно превысил предложение в виду острой демографической ситуации, перераспределения трудовых ресурсов из регионов в столичные города, геополитических факторов. В результате, компании вынуждены были повышать заработную плату, чтобы привлечь и удержать специалистов.

В сентябре 2023 года наблюдалось значительное увеличение среднемесячной заработной платы на добывающих предприятиях, – на 16,3 % по сравнению с предыдущим годом, в реальном выражении она составила 100638 рублей. Данный рост распределился на несколько отраслей.

Средняя заработная плата в области добычи полезных ископаемых составила 105918 рублей в месяц. В то же время, в сфере добычи угля работники получили в среднем 101369 рублей. В отрасли добычи металлических руд среднемесячный доход составил 97491 рублей, прочих полезных ископаемых - в среднем 78938 рублей.

Рост заработной платы свидетельствует о положительных изменениях в экономике и развитии добывающих отраслей. Данный показатель качества жизни служит стимулом для работников и способствует повышению их благосостояния, является фактором инвестиционной активизации [15].

Подводя итог анализа особенностей качества жизни различных категорий населения Кемеровской области – Кузбасса, отметим, что уровень жизни отражает динамику развития общества, научно-технический прогресс, экономическую и социальную политику государства, является индикатором доступности и качества набора потребительских благ и услуг. Экономическое развитие региона напрямую влияет на уровень жизни его жителей и социальное благополучие. Изменения в финансовых показателях, таких как расходы консолидиро-

ванного бюджета на душу населения, уровень доходов, расходов и потребления населения, а также развитие социальной сферы, должны соответствовать изменениям в общем экономическом показателе региона, нивелируя риски граждан оказаться в числе бедных, трудоустроенных в низкоквалифицированном секторе рабочих мест, прирастающих, главным образом из низкого образовательного ценза, негативных интенций в отношении своего личностного и профессионального определения. Поворотным моментом, изменившим состояние низкодоходных граждан, стал 2022 год.

Список использованных источников

1. Трунин С.Н. Экономика труда: учебник. – Москва: ЗАО Издательство «Экономика», 2009. – 496 с.
2. Политика доходов и качество жизни населения : [Учеб. пособие по специальности 060200 Экономика труда и др. экон. специальностям] / С.-Петерб. гос. ун-т экономики и финансов; [Н. А. Горелов и др.]; Под ред. Н. А. Горелова; [Вступ. ст. В. А. Яковлева]. – Санкт-Петербург : Питер : Лидер. – 652 с.
3. Васильева А.С. Дифференциация экономических показателей регионов России // Экономические науки в России и за рубежом. 2015. № 18. С.16-18.
4. Министерство угольной промышленности Кузбасса – URL: <https://mupk42.ru/ru/press-center/news/novosti-ministerstva/osnovnye-pokazateli-ugolnoy-otrasli-kuzbassa-za-5-mesyatsev/> (дата обращения: 24.09.2023).
5. Кузбасс онлайн. За год население в Кузбассе сократилось: сколько сейчас человек живут в городах. – URL: <https://ngs42.ru/text/gorod/2023/04/04/72189179/> (дата обращения: 24.02.2024).
6. Байкал 24. В Кузбассе доля образованных людей выше, чем в среднем по СФО и России. – URL: <https://baikal24.ru/text/25-01-2023/070/> (дата обращения: 24.02.2024).
7. Кузбасс онлайн. Кемеровостат: в Кузбассе женщин на 200 тысяч больше, чем мужчин. – URL: <https://ngs42.ru/text/gorod/2023/07/07/72471785> (дата обращения: 24.02.2024).
8. Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Кемеровской области – Кузбассу. Уровень образования населения. – URL: <https://42.rosstat.gov.ru/folder/38684> (дата обращения: 24.02.2024).
9. Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Кемеровской области – Кузбассу. Уровень жизни. – URL: <https://42.rosstat.gov.ru/folder/38683> (дата обращения: 24.02.2024).
10. Кузбасс онлайн. Кемеровостат: В Кузбассе установили новые льготы для мобилизованных и их родственников – URL: <https://ngs42.ru/text/gorod/2022/10/26/71767724/> (дата обращения: 24.02.2024).
11. Кузбасс онлайн. Кемеровостат: В Кузбассе за год упали реальные доходы населения. – URL: <https://ngs42.ru/text/economics/2022/12/05/71870303/> (дата обращения: 24.02.2024).
12. Старшее поколение Кузбасса – Кемеровостат – режим доступа : URL : https://42.rosstat.gov.ru/storage/mediabank/4_СП_Пенсионное%20обеспечение_.pdf (дата обращения 28.12.2023).

13. Кузбасс онлайн. Кемеровостат: Больше 86 тысяч пожилых жителей Кузбасса вынуждены работать после выхода на пенсию. – URL: <https://ngs42.ru/text/job/2023/07/04/72459875/> (дата обращения: 24.02.2024).

14. Старшее поколение: численность пенсионеров – Кемеровостат – режим доступа : URL : <https://42.rosstat.gov.ru/news/document/201938> (дата обращения 30.12.2023).

15. Численность и среднемесячная заработная плата работников организаций в Кемеровской области – Кузбассе (включая малые предприятия) за октябрь 2023 года – Кемеровостат – Режим доступа : URL : [https://42.rosstat.gov.ru/storage/mediabank/Презентация%20по%20Численности%20и%20ЗП%20\(октябрь\)\(2\).pdf](https://42.rosstat.gov.ru/storage/mediabank/Презентация%20по%20Численности%20и%20ЗП%20(октябрь)(2).pdf) (дата обращения 30.12.2023).

УДК 332.01

Ключевые факторы экономического роста в рамках научных школ

Бобко К.И.¹, Затепакин О.А.¹, Бобко Т.В.¹

¹ ФГБОУ ВО «Сибирский государственный индустриальный университет», г. Новокузнецк, Россия

Аннотация. В настоящее время наше общество находится в состоянии трансформации, которая вызвана нарушением системы международных экономических взаимосвязей. На фоне усиливающегося санкционного давления западных стран на экономику Российской Федерации, отсутствия внешних инвестиций, появилась необходимость провести ретроспективный анализ и выявить ключевые факторы экономического роста в разные периоды развития общества на основе эволюции научных школ. Объект исследования – факторы экономического роста в трудах ученых-экономистов. Предмет исследования – ключевые факторы, влияющие на экономический рост с точки зрения представителей существующих экономических научных школ. Целью исследования является выявление ключевых факторов экономического роста, использование которых в разных социально-экономических условиях способствовало росту экономики с точки зрения представителей существующих экономических научных школ. Методы исследования – системный анализ, сравнение, индукция, синтез, классификация и др. Информационно-эмпирическая основа – периодические издания, научные публикации и монографии представителей различных направлений теорий экономического роста, материалы электронных ресурсов.

Ключевые слова: ключевые факторы, экономический рост, территориальное развитие, региональная экономика.

Key Factors economic growth of territories within the framework of scientific schools

Bobko K.I.¹, Zatepyakin O.A.¹, Bobko T.V.¹

¹ The Siberian State Industrial University, Novokuznetsk, Russia

Annotation. Currently, our society is in a state of transformation, which is caused by a disruption in the system of international economic relations. Against the backdrop of increasing sanctions pressure from Western countries on the economy of the Russian Federation and the lack of external investment, it became necessary to conduct a retrospective analysis and identify the key factors of economic growth of territories in different periods of social development based on the evolution of

scientific schools. The purpose of the study is to develop fundamental scientific ideas for determining economic growth factors, generalize them and identify key ones, the use of which in different socio-economic conditions contributed to the growth of regional economic dynamics. The object of the study is the works of economists devoted to the development of theories of economic growth. The subject of the study is the main factors influencing the economic growth of territories. Research methods - system analysis, comparison, induction, synthesis, classification. Information and empirical basis - periodicals, scientific publications and monographs of representatives of various directions in the theory of economic growth, materials from electronic resources. The scope of application of the results is determined by the needs of practice to ensure sustainable growth of the regional economy.

Keywords: key factors, economic growth, territorial development, regional economy.

Важнейшей целью экономического развития любой страны является стимулирование темпов ее экономического роста. Для того, чтобы достичь поставленной цели, необходимо понимать, какие факторы способствуют экономическому росту, а какие, наоборот, его сдерживают.

Подходов к определению понятия «экономический рост» много. Но за основу примем классическое определение, представленное в Большой российской энциклопедии: «экономический рост – это долгосрочная тенденция увеличения реального объема выпуска товаров и услуг в экономике» [1].

В качестве измерителей экономического роста используются макроэкономические показатели: валовый национальный продукт (ВНП), валовый внутренний продукт (ВВП) или валовый региональный продукт (ВРП), темпы прироста этих показателей за определенный временной период (год, квартал, месяц и т.д.) в процентном выражении, а также среднедушевые показатели.

На динамику экономического роста влияет ряд факторов. Факторы экономического роста – это процессы и явления, влияющие на уровень увеличения национального производства.

Ученые выработали разные теории, концепции и подходы к определению основных факторов экономического роста.

Знание эволюции теорий и выявленных исследователями ключевых факторов на каждом этапе развития общества позволяет оценить детерминанты экономического роста, которые были присущи разным территориям, на разных этапах их государственного развития и в разных условиях общественного устройства. Это позволит более обоснованно подойти к выявлению приоритетных факторов, способствующих масштабированию экономического роста территориальных хозяйственных систем.

Факторы экономического роста вызывали значительный интерес ученых с конца XVIII в.

Следуя трудовой теории А. Смита, французский экономист Ж.Б. Сэй (1767-1832гг.) поставил стоимость в зависимость от ряда факторов: субъективной полезности товара, издержек его производства, спроса и предложения. Согласно его теории факторов производства, для «всякого производства необходимо соединение природных ресурсов, средств и орудий труда, рабочей силы» [2].

Затем, немецким экономистом И.Г. Тюненем (1783-1850гг.) теория факторов производства Ж.Б.Сэя была расширена применительно к географическим зонам различной сельскохозяйственной активности [3].

В 1936г. английским экономистом Д. М. Кейнсом был издан научный труд «Общая теория занятости, процента и денег», в котором в качестве основных факторов, влияющих на развитие территорий, он выделил макроэкономические [4].

Важно заметить, что становлению рыночной экономики в мире в конце XVIII - начале XIX века способствовали государства. И в своем труде [4] Дж. М. Кейнс выделил особую роль государства как фактора развития рыночной экономики. По мнению Дж. М. Кейнса, государственное стимулирование дополнительного совокупного спроса может способствовать восстановлению производства в случае его падения.

Совокупный спрос – это реальный объем валового внутреннего продукта, который потребители готовы приобрести при данном уровне цен, или общая сумма расходов на конечные товары и услуги, произведенные на административно-хозяйственной территории. Совокупный спрос зависит от факторов, оказывающих влияние на величины локальных спросов на товары и услуги, предлагаемые на рынках (рисунок 1).



Рисунок 1 – Структура совокупного спроса

Формула совокупного спроса:

$$CC = PC + IC + GC + CE \quad (1)$$

где: СС – совокупный спрос, руб.;

ПС – потребительский спрос, руб.;

ИС – инвестиционный спрос, руб.;

ЧЭ – чистый экспорт, руб.

Базируясь на этой теоретической основе Дж.М. Кейнс сформировал концепцию «экономики спроса». Однако, кейсианская теория основана на принципе минимизации изменений потребительского поведения, т.е. потребители реагируют на изменение внешних факторов так, чтобы изменение привычного образа поведения было минимальным [5]. Но, так как объем национального дохода определяется объемом потребительских расходов и сбережений, то единственный фактор, который может повлиять на изменение структуры потребительских расходов и сбережений – это инвестиции.

Относительно российской действительности, оценивая роль государства в становлении рыночной экономики в нашей стране, А.А. Пороховский в [6] вы-

делает проблему слабой активности государства в формировании единого национального экономического пространства, вследствие чего регионы не имеют равноценного развития.

В начале 1930-х годов кейсианский подход эволюционировал в неокейсианскую теорию экономического роста. Основным фактором сбалансированного роста экономики в новой теории стало наличие инвестиций, которые обуславливают увеличение совокупного спроса. Основоположителем этой теории считается английский экономист Рой Харрод, который в работе «К теории экономической динамики» (1946г.) обозначил общий подход к теории роста [7].

Разработанная Р. Харродом модель экономической динамики состоит из системы трех уравнений. Первое из них описывает фактический экономический рост, второе – гарантированный рост (отвечающий пожеланиям предпринимателей), а третье – потенциально возможный рост (определяемый объемом имеющихся ресурсов).

Первую однофакторную модель называют моделью Харрода-Домара, потому что создана она была Р. Харродом совместно с американским экономистом Е. Домаром. В ней единственным фактором экономического роста был капитал. Они считали, что этот фактор как бы синтезирует в себе функционирование всех остальных факторов.

Формула модели:

$$G = \frac{S}{C} \quad (2)$$

где G – темп экономического роста;

S – доля сбережений в национальном доходе;

C – соотношение «капитал-выпуск» (коэффициент капиталоемкости).

Согласно формуле (2), чем больше величина чистых сбережений (S), тем больше размер инвестиций, а значит и выше темп роста, а чем выше капиталоемкость, тем ниже темп экономического роста.

Таким образом, и Дж. М. Кейнс, и Р. Харрод в своих исследованиях рассматривали факторами экономического роста сбережения и инвестиции. Но отличие кейсианского статического подхода от неокейсианского динамического состоит в том, что Дж. М. Кейнс рассматривает эти факторы в связи с изменением спроса, а Р. Харрод в связи с возможными темпами роста выпуска продукции и совокупного дохода.

Основные представители неокейсианской теории экономического роста: Дж.М. Кейнс, Р Харрод, Е. Доннар, Дж. М. Кларк, Э.Хансен, П. Розенштерн-Ролан, Р. Нурксе, А. Хиршман, Х. Зинер, А. Янсон, А. Оукен, Дж. Тобин и их вклад в выявление факторов экономического роста представлен в таблице 1.

Общим в рассмотренных подходах является то обстоятельство, что все основатели теорий и концепций, выделяли в качестве основных факторов, воздействующих на экономический рост административно-хозяйственных систем, макроэкономические. Особое внимание уделялось исследованию роли государства в активизации процессов экономического развития и значению внешних инвестиций.

Таблица 1 – Основные факторы, детерминирующие экономический рост в неокейсианской теории экономического роста

Крупнейшие представители неокейсианской теории экономического роста	Основные факторы, детерминирующие экономический рост в неокейсианской теории экономического роста
Дж. М. Кейнс	Государство: налоговая политика, инвестиционная политика, изменение валютного курса и т.п.; факторы совокупного спроса: численность населения, занятость населения/уровень безработицы, доходы потребителей, загрузка производственных мощностей, спрос на товары-заменители (более дешевые импортные) и т.д. [4]
Р. Харрод	В качестве основного фактора выделил инвестиции [7].
Е. Доннар	Усовершенствовал концепцию Р. Харрода, в качестве основного фактора выделил капитал, который активизирует другие факторы: инвестиции и спрос. В инвестициях указал на важность привлечения иностранных инвестиций [8].
Дж. М. Кларк, Э. Хансен	Усилил роль государства, как основного фактора роста территориальной экономики. Обосновал увеличение налогов, увеличение размеров государственного займа и выпуска денег для покрытия расходов государства.
П. Розенштейн-Родан,	Стал автором создания теории «большого толчка». Важнейшим фактором для «толчка» должно стать крупное вливание внешних инвестиций.
Р. Нурксе	Сформулировал концепцию сбалансированного набора инвестиций. Сохранил важнейшую роль инвестиций, как фактора роста экономики. Доказал необходимость одновременного инвестирования капитала в большое число отраслей промышленности.
А. Хиршман	Сформулировал концепцию несбалансированного роста, которая вошла в область исследования «большого толчка»
Х. Зинер, А. Янгсон и др.	В качестве основного фактора роста обосновывали капитал. Выделяли капитал прямо производительный и капитал накладной. Считали, что основную долю капиталовложений необходимо направлять на развитие инфраструктуры. Ее создание, в свою очередь, будет привлекать капитал в производственные отрасли [9].
А. Оукен, Дж. Тобин,	В качестве основного фактора выделяли государство, в частности роль государственного регулирования в отношении экономических процессов. А. Оукен выявил эмпирическую зависимость между темпом роста ВВП и уровнем безработицы (Закон Оукена). Дж. Тобин создал теорию инвестиционного портфеля, чтобы обеспечить сбалансированность активов. Обосновывал необходимость активной государственной политики, направленной на расширение экономической активности

В 1950-е годы XX века ученые стали рассматривать в качестве самостоятельного фактора развития трудовые ресурсы. Появились неоклассические теории роста, крупнейшими представителями которых были: Р. М. Солоу, Т. Сван, Г. Мэнкью, Ж. Б. Сей, Дж. Б. Кларк, Д. Ромер Э. Денисон, Дж. Бортс

Роберт М. Солоу, как создатель первой неоклассической модели, выдвинул гипотезу, что прирост капитала, в первую очередь должен обеспечить рабо-

той всех желающих ее получить, только избыток капитала, оставшийся после решения этой задачи, может использоваться для увеличения технологического уровня производства [10].

Основные представители неоклассической теории роста представлены в таблице 2.

Таблица 2 – Основные факторы, детерминирующие экономический рост в неоклассической теории экономического роста

Крупнейшие представители неоклассической теории экономического роста	Основные факторы, детерминирующие экономический рост в неоклассической теории экономического роста
Р. М. Солоу Т. Сван, Г. Мэнкью, Д. Ромер	Разработана модель экзогенного роста (Модель Солоу – Свана), основой которой является производственная функция Кобба-Дугласа. В качестве основных факторов экономического роста обоснованы накопления (капитала), прирост населения (рабочей силы) и рост технологического прогресса [10,11,12]
Ж. Б. Сей, Дж. Б. Кларк	Утверждали, что все факторы производства в равной степени оказывают влияние на экономический рост территорий.
Эмпирические теории роста (1960-е годы) (новое видение роли и значения человека в экономике)	
Э. Денисон,	Выделил две группы факторов: 1) физические факторы производства - труд и капитал; 2) факторы роста производительности труда
Дж. Борте	В качестве основных факторов роста производства выделял: 1) природные ресурсы (количество и качество), 2) трудовые ресурсы (общая численность и квалификация), 3) запасы капитала; и 4) уровень технологии.

Таким образом, представители неоклассической теории роста наряду с внешними (экзогенными) факторами, такими как технический прогресс, показывают значимую роль внутренних (эндогенных) факторов. Согласно этой теории, накопление капитала повышает производительность труда, а технологический прогресс повышает производительность капитала.

Необходимо отметить, что технологический уровень производства имеет, в большей степени, экзогенный характер, т.к. зависит от глобального научно-технического прогресса. Особое внимание этому фактору уделяли Р. М. Солоу, Т. Сван, Г. Мэнкью, Д. Ромер, Дж. Борте.

В настоящее время фактор роста технологического уровня производства имеет большее значение, чем несколько десятилетий назад.

В отличие от экзогенных теорий роста, в которых основными двигателями экономического роста выступают накопление физического капитала, рост населения и инвестиции, эндогенные теории объясняют рост экономики на основе таких факторов, как: человеческий капитал, технологические инновации и создание знаний.

Основоположники и представители эндогенной теории роста Р. Барро, Х. Сала и Мартин, В. Попов, Ч. Джонс, Р. Хэлл, Х. Зиберт, А. Маршалл, П. Ромер,

а также их вклад в вычленении факторов экономического роста представлены в таблице 3.

Таблица 3 – Основные факторы, детерминирующие экономический рост в

Крупнейшие представители эндогенной теории роста	Основные факторы, детерминирующие экономический рост в эндогенной теории роста
Р. Барро, Х. Сала и Мартин В. Попов	Р. Барро, и Х. Сала и Мартин протестировали и расширили модель Солоу [13]. Р. Барро зафиксировал, что экономический рост обусловлен поведением государства и приятными параметрами государственной политики.
Ч. Джонс Р. Хэлл	Ч. Джонс и Р. Хэлл показали ключевую роль развития социальной инфраструктуры. Они выявили, что различия между странами вызваны неравномерностью в накоплении капитала и уровне образования, что приводит разделению стран по доходам [14].
Х. Зиберт	Х. Зиберт, опираясь на закономерности производственной функции, разработал теорию регионального роста. Согласно теории, объем потенциально возможного производства в регионе зависит от факторов: 1) капитал, 2) труд, 3) земля и 4) уровень технических знаний.
А. Маршалл	А. Маршалл ввел термин «бета-конвергенция», описывающий отрицательную связь между темпами экономического роста и начальным уровнем развития.
П. Ромер,	П. Ромер сформулировал модель эндогенного роста. Основным фактором развития он считал инновации. В модели описал стимулы компаний к созданию и разработке инноваций (новых технологий или товаров) [12]. Впервые выделил существование эффекта масштаба.

На основании таблицы 3 можно сделать вывод, что в отличие от неоклассической теории «первого поколения», эндогенная теория обосновывает важность инвестирования в образование, исследования и научные разработки.

Неоклассики также подчеркивают важность человеческого капитала для экономического роста и выделяют человеческий капитал как ключевой фактор развития территории.

Считается, что неоклассическая теория является важным инструментом для понимания драйверов долгосрочного роста стран.

Подход представителей институциональной теории развития предполагает, что создание и поддержание сильных институтов, таких как права собственности, контракты и правовые системы также могут являться важными факторами экономического роста территорий.

В 1918 г. У. Гамильтон впервые ввел понятие «институционализм». Главным акцентом нового направления экономических теорий развития становятся экономические институты. А основное отличие от неоклассицизма состоит в том, что неоклассики не учитывали появление нового фактора экономического роста, который не входил в состав элементов производственной функции – фактора информации.

Как и у теорий кейсианства, в институциональной теории сформировалось два периода: институционализм и неoinституционализм. В каждом из которых есть свои основоположники, последователи и критики.

Представителями «старого» институционализма являются Т. Веблен, У. Митчелл, Дж. Гэлбрейт. Т. Веблен в книге «Теории делового предприятия» (1904) рассматривал естественный отбор институтов. В качестве института он рассматривал процесс – деятельность господствующей элиты, которая подчеркивает свое привилегированное положение престижным потреблением. Он исследовал фактор «поведение» с одной стороны – как знания, а с другой – как привычки мышления, и сделал вывод, что первый тип поведения способствует росту прогресса, а второй – препятствует ему [15]. Позже он изучал место науки в развитии общества, акцентировал внимание на роли ученых в развитии промышленности.

В центре внимания У. Митчелла также был фактор «поведение», но он изучал отличия в поведении реального человека от человека «экономического» с точки зрения рациональности и нерациональности трат денег семейных бюджетов.

Дж. Гэлбрейт изучал вопросы научно-технического прогресса также с точки зрения фактора знаний. Он рассматривал менеджеров «носителями» прогресса и считал, что развитие технотруктур зависит от их уровня знаний.

Согласно исследованиям сторонников институциональной теории роста, очевидно, что инвестиционный климат во многом определяется качеством институтов. По их мнению, за счет снижения степени неопределенности и уровня риска, страны, с лучшим качеством институтов могут привлекать больше инвестиций.

В 70-х годах XX века в рамках неoinституционализма появилось направление эволюционного институционализма, в котором создались несколько теорий развития. Общей основой для них стал эволюционный подход. Основатели теорий Д. Норт, Р. Нельсон и С. Уинтер рассматривали рыночную экономику как динамическую систему, проводили аналогию развития экономической системы с биологической, показали важность временного фактора, т.е. зависимость конечных результатов системы от предшествующих, введя понятие «гистерезис».

Основоположники и представители институциональной теории роста Д. Асемоглу, С. Джонсон, Дж. Робинсон, Д. Норт, О. С. Сухарев, Дж. Бьюкенен, Р. Коуз, О. Уильямсон, а также их вклад в вычленении двух факторов экономического роста представлены в таблице 4.

Авторами исследований в экономических системах выделено два уровня динамики 1) уровень организационных структур и их взаимоотношений (Д. Асемоглу, С. Джонсон, Дж. Робинсон, Д. Норт, О.С. Сухарев) и 2) уровень институциональных правил (Дж. Бьюкенен, Р. Коуз, О. Уильямсон). Соответственно, с точки зрения эволюционного подхода, в теориях речь идет об эволюции организационных структур и эволюции правил поведения.

Таблица 4 – Основные факторы, детерминирующие экономический рост в институциональной теории роста

Крупнейшие представители институциональной теории роста	Основные факторы, детерминирующие экономический рост в институциональной теории роста
Д. Асемоглу, С. Джонсон, Дж. Робинсон	Показали, что региональное. неравенство в экономическом развитии имеет четкую взаимосвязь с фактором «институты». Выявили аспект регионального неравенства, который зависит от культурных различий, таких как религия, убеждения, нормы и ценности общества [16].
Д. Норт	Определил понятие «институт» как «набор правил для членов общества, которые формируют их поведение...» [17]. В качестве основного фактора роста экономики рассматривали структуру предпочтений людей, от которых зависит появление новых видов продукции, обусловленные действием НТП, рынков сбыта, ценовая политика и т.п.
О. С. Сухарев	В качестве основных факторов выделяет: физический капитал, человеческий капитал, инвестиции, инновации, технологии, условия торговли, распределительные коалиции, образование, здравоохранение; институты, включая исторические условия, право, экономическую политику; неравенство и текущую структуру экономики, взаимозависимость стран
Дж. Бьюкенен, Р. Коуз, О. Уильямсон и др.	Дж. Бьюкенен - основатель теории общественного выбора, которая представляет собой экономический подход к изучению нерыночного принятия решений или, проще говоря, попытку дополнить теорию рыночного обмена соответствующей теорией функционирования политических рынков. Т.е. показал влияние политических факторов на экономический рост.

Крупнейшие представители эволюционной теории роста, а также их вклад в вычленении факторов экономического роста представлены в таблице 5.

В последние годы появились теории роста, опирающиеся на институционализм, но, предлагающие альтернативные взгляды. Яркими представителями, развивающим отдельные направления этих теории, были: Г. Мюрдаль, Т. Хегерstrand, Х. Ричардсон, Р. Вернон, Ф. Перру, Ж. Будвиль, Х. Ласуен, Дж. Фридман, М. Портер, У. Изард, М. Стрейт, К. Ричтер, М. Энрайт, С. Цамански, М. Энригт. Х. Гирш, П. Потье, П. Хаггет.

Например, теория кумулятивного роста базируется на концепции «взаимной и кумулятивной обусловленности» Г. Мюрдаля. В качестве факторов экономического роста автор и его единомышленники определяют влияние НТП.

Основоположники и представители кумулятивной теории роста, а также их вклад в вычленение факторов экономического роста представлены в таблице 6.

Мы можем констатировать, что постиндустриальная трансформация общества привела к тому, что в отдельную теорию стали выделяться современные (новые) факторы экономического роста, такие как НТП, информация, знания.

Как было сказано выше, в рамках неоклассического направления проходило развитие теории человеческого капитала. Человеческий капитал стал выступать новым фактором экономического роста, вызывающим рост производительности труда и технологическое развитие.

Таблица 5 – Основные факторы, детерминирующие экономический рост в эволюционной теории роста

Крупнейшие представители эволюционной теории роста	Основные факторы, детерминирующие экономический рост в эволюционной теории роста
Дж. Ст. Милль	Обоснование фактора «общественных реформ» строил на анализе социальных явлений. Основоположник создания неоклассической теории ценности. Разработал теорию спроса и предложения в области международной торговли [18].
У. Ростоу	Теория стадий роста в динамике: 1) традиционное общество, 2) период создания предпосылок для «сдвига», 3) стадия «сдвига» и перехода к индустриальному развитию, 4) эпоха высокого массового потребления, 5) поиск качества жизни. В основе такого деления находятся факторы развития: уровень НТП, отраслевая структура хозяйства, доля производственного накопления в национальном доходе и др. Обосновывает значимость человеческого фактора и вложения в человеческий капитал
П. Самуэльсон	Основатель концепции смешанной экономики. Ключ к экономическому росту видит в развитии четырех главных факторов: рабочая сила, производственные ресурсы (производительный капитал общества), техника и природные ресурсы.
Й. Шумпетер	Автор теории инноваций. Доказал, что в основе экономического роста находится фактор «инновация». Разграничил понятия экономического роста и экономического развития [19].

В таблице 7 представлены крупнейшие представители теорий экономического роста П. Эгхион, П. Хоуитт [21], Т. Шульц [22-23], которые в качестве основного фактора экономического роста выделяли человеческий капитал как совокупность знаний и умений.

Проведенный анализ теорий экономического роста, направлений исследований и факторов, которые этот рост обеспечивают, свидетельствует об их большом количестве и разнонаправленности проводимых научных изысканий в предметной области.

Таблица 6 – Основные факторы, детерминирующие экономический рост в кумулятивной теории роста

Крупнейшие представители кумулятивной теории роста	Основные факторы, детерминирующие экономический рост в кумулятивной теории роста
Г. Мюрдаль	Считал, что факторы «социальные и политические институты», оказывают сдерживающее влияние на успешный технический и экономический рост территорий, если они не развиваются в странах. Показал, как с помощью фактора «специализация» и эффекта масштаба незначительное преимущество территории со временем может достигнуть весомого значения. Изучал вопросы и условия международной экономической интеграции, как фактора экономического роста территорий.
Т. Хегерstrand	Автор теории диффузии нововведений. Обосновал направления расширения инноваций и описал барьеры распространения инноваций.
Х. Ричардсон	Сформулировал теорию городской агломерации. Считал, скопление производственной деятельности в городах основным фактором экономического развития территорий.
Р. Вернон	Основным фактором трансформации отраслей называл инновации.
Ф. Перру, Ж. Будвиль, Х. Ласуен	Выдвинули и развили теорию полюсов роста. Обосновали ведущее значение отраслевой структуры в экономическом росте и роль «отраслевых моторов», создающих инновации. Ж. Будвиль рассматривал в качестве «полюсов роста» – населенные пункты и агломерации. Х. Ласуен, – региональные комплексы предприятий.
Дж. Фридман,	Разработал модель регионального развития «центр – периферия». Центр доминирует за счет создания инноваций, а слабо развитая периферия эти инновации потребляет [20]. Распространил «диффузию нововведений» на территориальные экономические системы.
М. Портер, М. Энрайт	Сформировали концепции региональных промышленных кластеров, обосновали необходимость географической концентрации хозяйствующих субъектов на определенной территории.
У. Изард, М. Стрейт, К. Ричтер	Разработали и развили концепцию территориально-промышленных комплексов, которые рассматривали в качестве основного фактора экономического роста территорий.
С. Цамански, М. Энригт	Обосновали значимость фактора «кластеризация производств» и концепции сетевой экономики.
Х. Гирш, П. Потье, П. Хаггет,	Развили теорию полюсов роста. Х. Гирш создал модель «вулкан». Основным фактором модели является взрыв инноваций. Показал, что крупные городские агломерации чаще внедряют инновации, что обеспечивает более высокий уровень доходов на душу населения территории. П. Потье добавил в теорию фактор «оси развития», например, показал роль грузоперевозок в экономическом росте территорий. Обеспечение транспортной связи, приводит к развитию инфраструктуры и распространению инноваций. П. Хаггет применил методы математического моделирования к анализу транспортных сетей и систем расселения населения.

Таблица 7 – Крупнейшие представители теории человеческого капитала, выделившие человеческий фактор экономического роста

Крупнейшие представители теории человеческого капитала	Основные факторы, детерминирующие экономический рост в теории человеческого капитала
П. Эгхион, П. Хоуитт	Выявили взаимосвязь между темпами экономического роста и показателями здоровья рабочей силы. на примере страна с высоким уровнем жизни, показали, что в эффект отдачи от инвестиций в здравоохранение постепенно снижается и становится отрицательным т.к. увеличение государственных расходов на здравоохранение замедляет темпы экономического роста [21].
Т. Шульц	Сформировал первое определение человеческого капитала. Выделил фактор «образовательная система» территории и смоделировал ее вклад в экономический рост при заданной норме отдачи на инвестиции в человеческий капитал [22, 23]
Э. Денисон	Разработал классификацию факторов экономического роста, из 23 позиций, которые объединены в группы: 1) население (его трудоспособность, 2) инвестиции, 3) инновации. Показал, что экономический рост в современных условиях определяется повышением качества рабочей силы. Развил модель Т. Шульца и рассчитал вклад образования в экономический рост, исходя из образовательной структуры рабочей силы и различий в росте заработной платы в зависимости от числа лет обучения трудоспособного населения.

Таблица 8 – Обобщение факторов экономического роста в экономических научных школах

Основные факторы экономического роста	Неокейсианская теория	Неоклассическая теория	Эндогенная теория	Институциональная теория	Эволюционная теория	Кумулятивная теория	Теория человеческого капитала
Активность государства	+	-	+	-	-	-	-
Население/ Трудовые ресурсы/ Рабочая сила	+	+	-	-	+	-	+
Инвестиции	+	-	-	+	-	-	+
Производительный капитал	+	+	+	+	+	-	-
НТП/Технологическое развитие	-	+	-	+	+	-	-
Природные ресурсы	-	+	-	-	+	-	-
Социальная инфраструктура	-	-	+	-	-	+	-
Уровень образования/ человеческий капитал	-	-	+	+	+	-	+
Инновации	-	-	+	+	+	+	+
Разнообразие институтов	-	-	-	+	-	-	-
Политические факторы	-	-	-	+	-	+	-
Международная интеграция	-	-	-	-	-	+	-
Наличие промышленных кластеров/ городских агломераций	-	-	-	-	-	+	-

На основе исследования можно утверждать, что перечень факторов, которые влияют на экономический рост, до сих пор не является исчерпывающим. Каждый ученый самостоятельно выбирает, какие аспекты учитывать при экономическом анализе, чтобы они подходили под цели и задачи исследования.

Для визуального отображения результатов проведенного исследования, выявления ключевых факторов, которые оказывали влияние на экономический рост территорий в разные временные периоды, а также для целей дальнейшего изучения и анализа использования факторов экономического роста, сформированных в рамках эволюционного развития рассмотренных научных школ, в таблице 8 представлено обобщение этих факторов.

Как видно из таблицы 8, ключевыми факторами, которые выделяются большей частью научных школ экономического роста (встречаются как минимум в 4 школах), являются: рост численности трудовых ресурсов, накопление капитала, рост человеческого капитала, рост инновационной активности.

Следует отметить, что другие, не выделенные в качестве ключевых, факторы, не являются менее значимыми, скорее всего их влияние на экономический рост территорий менее изучено.

Проведенное исследование поможет глубже понять природу динамических процессов, протекающих в российской экономике в настоящее время, и может способствовать углублению научного анализа этих процессов, выбору методов и инструментов, способствующих поддержанию устойчивого экономического роста, в частности в регионах Российской Федерации.

Список использованных источников

1. Большая российская энциклопедия в 30т. /Гл ред. А.М. Прохоров// Москва: Советская энциклопедия. 1970. 3-е изд. URL: <https://bigenc.ru/c/ekonomicheskii-rost-aebbd4>
2. Остроумов В. В. Истоки теорий макроэкономического равновесия сквозь призму «Закона рынков Сэя» / М.; Берлин. Директ - Медиа. 2019. 187 с.
3. Тюнен И.Г. Изолированное государство/ И.Г. Тюнен// М. : Экономическая жизнь, 1926. — XII, 326 с. : табл. — (Тр. Науч.-исслед. ин-та с.-х. экономии). Пер. Е.А.Торнеус. Под ред. и с предисл. проф. А.А.Рыбникова. URL: <https://archive.org/details/Tunen>
4. Кейнс Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег. Избранное. — М.: Эксмо. 2007. — 960 с.
5. Лихачев М.О. Кейнсианская концепция макроэкономического равновесия как альтернатива неоклассическим представлениям (формирование и развитие)/ М.О. Лихачев// Экономическая теория. №4(77). 2011. С.43 - 46. URL: https://ecsn.ru/wp-content/uploads/201104_43.pdf
6. Пороховский А.А. Государство в российской экономической проблеме: нерешенные проблемы// Международная научная конференция «Современная российская экономика: кейнсианский вариант выхода из стагнации»: сборник тезисов / под ред. А.А. Пороховского, К.А. Хубиева, С.В. Кайманакова. — М.: Экономический факультет МГУ имени М.В. Ломоносова, 2017. С.14-17.

7. Harrod R.F. Essays in Dynamic Theory. The Economic Journal, Vol. 49, No. 193 (Mar., 1939), pp. 14-33. URL: <http://piketty.pse.ens.fr/files/Harrod1939.pdf>
8. Domar E. Capital Expansion, Rate of Growth, and Employment // Econometrica. 1946. Vol. 14. P. 137–147. URL: <https://doi.org/10.2307/1905364>
9. Singer H. W. International Development : Growth and Change / H. W. Singer. – N. Y., 1964. URL: https://elibrary.ru/download/elibrary_50366319_89290749.pdf
10. Solow R.M. A Contribution in the Theory of Economic Growth// The Quarterly Journal of Economics. Vol. 70. No. 1 (Feb., 1956), pp. 65-94. URL: <http://www.jstor.org/stable/1884513>
11. Swan T. Economic Growth and Capital Accumulation // Economic Record. 1956. Vol. 32. No. 2. P. 334–361. URL: <http://dx.doi.org/10.1111/j.1475-4932.1956.tb00434.x>
12. Romer P. Increasing Returns and Long-Run Growth // Journal of Political Economy. October 1986. 94 (5). P. 1002–1037. URL: <https://www.parisschoolofeconomics.eu/docs/darcillon-thibault/paul-romer-increasing-returns-and-long-run-growth.pdf>
13. Барро Р. Дж. Экономический рост / Р. Дж. Барро, Х. Сала-и-Мартин; пер. с англ. – М. : БИНОМ. Лаборатория знаний, 2010. – 824 с.
14. Jones Ch.I. R&D-Based Models of Economic Growth // Journal of Political Economy. August 1995a. 103 (4). P. 759–784.
15. Веблейн Т. Теория делового предприятия / Пер. с англ. – М.: Дело. 2007. 288 с.
16. Аджемоглу Д., Робинсон Дж. Почему одни страны богатые, а другие бедные. Происхождение власти, процветания и нищеты. - М.: Издательство АСТ, 2020. – 672 с.
17. North D. C. Institutions, Institutional Change and Economic Performance. – Cambridge: Cambridge University Press, 1990.
18. Рождественский, Н.Н. О значении Джона Стюарта Милля в ряду современных экономистов. Санкт-Петербург: Тип. Эдуарда Праца, 1867.
19. Шумпетер Й.А. Теория экономического развития. Капитализм, социализм и демократия / Й.А. Шумпетер ; [предисл. В.С. Автономова ; пер. с нем. В.С. Автономова, М.С. Любского, А.Ю. Чепуренко ; пер. с англ. В.С. Автономова, Ю.В. Автономова, Л.А. Громовой, К.Б. Козловой, Е.И. Николаенко, И.М. Осадчей, И.С. Семененко, Э.Г. Соловьева]. – М.: Эксмо, 2008. – 864 с. URL: https://crystalbook.ru/wp-content/uploads/2021/05/2008_Jozef_Shumpeter_Teoria_ekonomicheskogo_razvitiia_Kapitalizm_sotsializm_i_demokratia.pdf
20. John Friedmann. Regional Development Policy: A Case Study of Venezuela. – MIT Press, 1966.
21. Aghion P., Howitt P., Murtin F., «The Relationship Between Health and Growth: When Lucas Meets Nelson-Phelps. Review of Economics and InstitutionsThe Relationship Between Health and Growth: When Lucas Meets Nelson-Phelps» Review of Economics and Institutions, Vol. 2, No. 1, 2011.

22. Schultz T.P., «Education investments and returns» Handbook of development economics, Vol. 1, 1988. pp. 543-630

23. Schulz T. Capital Formation bi Edukathion // Journal of Politikal Economu. – 1960, p.25.

УДК 630.618

Современные условия рынка очистных комбайнов для угольных шахт в России

Семин А.А.¹, Затепакин О.А.¹

¹ ФГБОУ ВО «Сибирский государственный индустриальный университет», г. Новокузнецк, Россия

Аннотация. Работа представляет собой обзорную статью на тему состояния рынка очистных комбайнов РФ, его условий и тенденций дальнейшего развития в условиях дефицита предложения. Представлена информация о динамике изменения присутствия производителей на рынке за период с 2022 по 2023 гг.

Ключевые слова: горно-шахтное оборудование, очистной комбайн, торговые ограничения, санкции, импортозамещение.

Current market conditions for shearers for coal mines in Russia

Semin A.A.¹, Zatepyakin O.A.¹

¹ The Siberian State Industrial University, Novokuznetsk, Russia

Annotation. The work is a review article on the state of the market for shearers in the Russian Federation, its conditions and trends for further development in conditions of supply shortage. Information is presented on the dynamics of changes in the presence of manufacturers on the market for the period from 2022 to 2023.

Keywords: mining equipment, shearer, trade restrictions, sanctions, import substitution.

Начало нового десятилетия принесло много вызовов Российским компаниям: разрушения существующих логистических цепочек, изменение правил ведения бизнеса на мировой арене, геополитическая нестабильность. Начало 2022 г. стало переломным моментом и ознаменовало кардинальное изменение вектора развития компаний.

Горнодобывающая промышленность России оказалась лицом к лицу перед новыми вызовами. Существующая структура сбыта продукции ключевых игроков добывающего сектора экономики претерпела существенные изменения: потеря рынков сбыта продукции, отказ клиентов от продолжения бизнеса из-за существующих репутационных рисков и санкционных ограничений. Ситуация со сбытом продукции также осложнена существующими ограничениями логистических цепочек поставки продукции конечному пользователю.

Рынок горно-шахтного оборудования РФ напрямую зависит от ситуации на мировом сырьевом рынке. Начало 2022 г. стало переломным для существующих устоев рынка и структуры ключевых игроков: многие иностранные компании полностью отказались от продолжения ведения бизнеса на территории

России, ряд компаний приостановил свою деятельность по причине введения торговых ограничений и отсутствия возможности поставлять продукцию на рынок РФ. Оставшиеся игроки рынка горно-шахтного оборудования вынуждены экстренно адаптироваться к новым условиям ведения бизнеса.

Изменение структуры предложения на рынке горно-шахтного оборудования стало индикатором возможности увеличения доли оставшихся компаний на рынке. Многие производители горно-шахтного оборудования, которые ранее не были представлены на рынке России, приступили к экспансии своего бизнеса.

Структуру рынка очистных комбайнов РФ можно охарактеризовать как дифференцированную олигополию [2]:

- на рынке представлено 10 компаний поставщиков оборудования производства различных стран (по состоянию на 31.12.2021 г.);
- представленное оборудование компаний-поставщиков схоже по своему принципу действия, но имеет различные индивидуальные особенностями (эксплуатационные характеристики, габаритные размеры, функционал, энерговооруженность и др.);
- на рынке 2 – 3 компании занимают доминирующее положение;
- высокие барьеры на вход: требуются большие финансовые вложения и компетенции для входа новых компаний на рынок.

Представленное оборудование компаний на рынке очистных комбайнов РФ делится на сегменты по стоимости: низкий, средний и высокий ценовые сегменты [3]. Рынок очистных комбайнов вертикально дифференцирован: товар предназначен для выполнения идентичных операций в технологическом процессе добывающего предприятия, но обладает различным функционалом, эксплуатационными характеристиками и совокупной стоимостью владения. В качестве одного из инструментов дифференциации компании предлагают сопутствующие услуги по разработке оборудования и/или комплексного решения под индивидуальные требования заказчика, а также постоянное сервисное сопровождение, обслуживание и поддержку эксплуатируемого оборудования.

На рисунке 1 представлен объем продаж очистных комбайнов для угольных шахт с 2020 по 2023 годы в количественном выражении. Продажи очистных комбайнов сгруппированы по стране происхождения компании поставщика.

В период с 2020 по 2021 гг. было продано 6 единиц очистных комбайнов зарубежных брендов. В 2022 – 2023 гг. ситуация кардинально изменилась: торговые ограничения и приостановление бизнеса иностранных компаний на российском рынке привели к изменению структуры продаж очистных комбайнов (рисунок 2). За указанный период было реализовано 5 единиц очистных комбайнов, произведенных в КНР. За два года поставщикам очистных комбайнов производства КНР удалось укрепить свое присутствие на рынке и увеличить долю очистных комбайнов на добывающих предприятиях РФ с 3 до 10 процентов.

Спрос российских потребителей продукции остается высоким, несмотря на существенные сложности со сбытом продукции и высокой волатильностью на рынке угля [1]. Уход ключевых поставщиков и производителей создал дефицит предложения, который позволил новым компаниям с существенно меньшими инвестициями вывести свои продукты на рынок РФ.

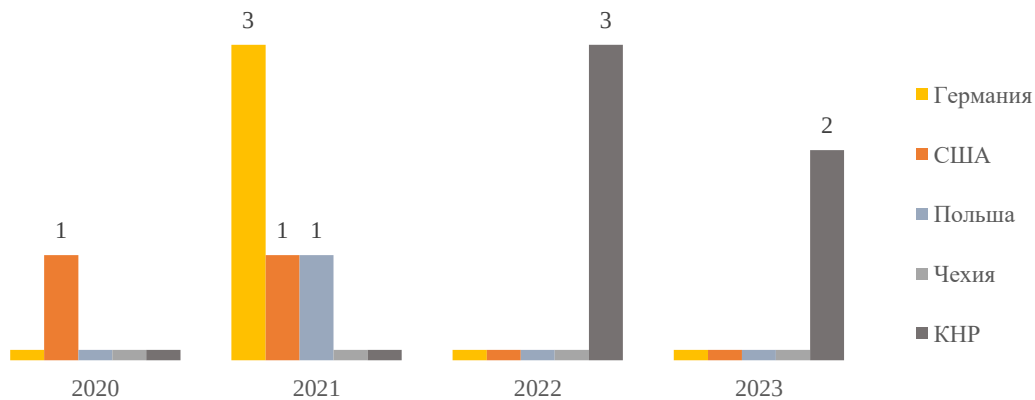


Рисунок 1 – Объем продаж очистных комбайнов в период с 2020 по 2023 гг.

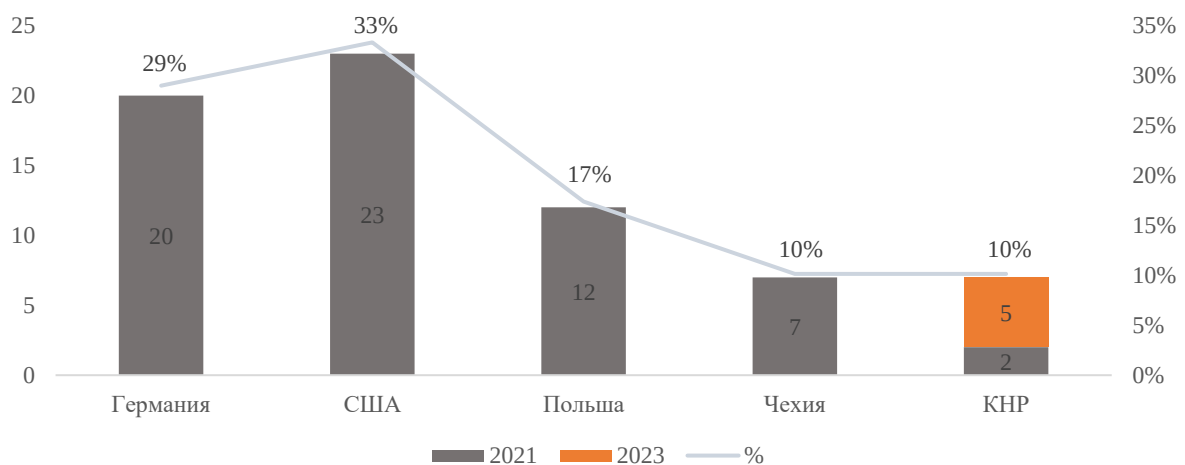


Рисунок 2 – Динамика изменения количества очистных комбайнов в собственности добывающих компаний

В 2024 году доминирующее положение на рынке очистных комбайнов в РФ занимают компании-поставщики оборудования из КНР. Три – четыре компании поставщика полностью контролируют ценообразование на рынке. Стоит отметить, что после приостановки компаниями поставок комбайнов из стран ЕС и США стоимость аналогов производства КНР моментально выросла и достигла уровня стоимости ранее эталонной продукции.

Представленные на рынке РФ очистные комбайны, импортированные из КНР, имеют низкий уровень дифференциации: оборудование типовое, которое разработано для эксплуатации на внутреннем рынке страны производителя и не имеет существенных отличий, позволяющих выделить какой-либо продукт в качестве уникального, отличающегося от других предложений.

Интенсивная экспансия рынка очистных комбайнов поставщиками из КНР является следствием резкого снижения уровня конкуренции на рынке. В текущих условиях потребитель оборудования вынужден корректировать существующие подходы по подбору и поддержанию парка очистных комбайнов. Стратегически наименее рискованным решением является планомерный вывод оборудования из эксплуатации, которое в существующей геополитической си-

туации более не может быть поставлено на рынок РФ. Принятие данной стратегии позволяет потребителю минимизировать риски, связанные с образованием дефицита компонентов, частей для безопасной и бесперебойной эксплуатации оборудования, но не избавляет от риска повторения ситуации 2022 года.

Ситуация дефицита предложения на рынке очистных комбайнов должна быть использована для вывода оборудования отечественного производства и создания «здоровой» конкуренции. За рассматриваемый период не было реализовано ни одного очистного комбайна отечественного производства. ООО «ПК «Юргинский Машиностроительный Завод» имеет в своем продуктовом портфеле очистной комбайн, который потенциально может создать конкуренцию импортным аналогам. В 2017 году первый экспериментальный очистной комбайн «K750Ю» был введен в эксплуатацию на одном из добывающих предприятий Кемеровской области – Кузбасса [4]. Проект отечественного очистного комбайна был приостановлен из-за финансовых трудностей предприятия. В 2023 году проект был расконсервирован [5]. Срок окончания проекта и готовность продукта к выводу на рынок – 2026 г. С учетом интенсивности экспансии и среднего возраста действующего оборудования, прогнозируемая доля рынка очистных комбайнов производства КНР может достичь 30 %. Положительный опыт эксплуатации новых комбайнов и ухудшение ситуации, связанной с поддержанием комбайнов производства стран США и ЕС, может ускорить процесс завоевания рынка Китайскими производителями, что усложнит процесс вывода отечественного комбайна на внутренний рынок.

Таким образом, успешный вывод отечественного комбайна на рынок требует не только создания качественного продукта, соответствующего всем современным требованиям отрасли, но и создания необходимой инфраструктуры для удовлетворения потребностей потребителя: разработки оборудования под индивидуальные требования; постоянной клиентской поддержки и выездного сервиса; наличия технической возможности, интеграции оборудования в существующие системы мониторинга и управления; конкурентной совокупной стоимости владения. Наличие инфраструктуры, которая доступна потребителю отечественного комбайна, позволит создать конкуренцию уже действующему импортному оборудованию и повысит интенсивность завоевания авторитета у потребителя.

Список использованных источников

1. Апалькова Т.Г., Левченко К.Г. Основные тенденции мирового рынка угля в краткосрочной перспективе // Уголь. 2022. № 11. С. 32-37.
2. Косинова В.Н., Алиева А. Олигополия // Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. 2013. №2 (2). С. 252-254.
3. Истомин П.О. Сегментация рынка // Теория и практика современной науки. 2016. №6-1 (12). С.533-535.
4. В Кузбассе будут производить очистные комбайны для угледобывающих предприятий // «Российская Газета». URL: <https://rg.ru/2023/08/17/reg-sibfo/v-kuzbasse-budut-proizvodit-ochistnye-kombajny-dlia-ugledobyvaiushchih-predpriiatij.html?ysclid=lunqh86cv5162490279> (дата обращения 04.04.2024).

5. В Кузбассе после простоя заработал скандальный обанкротившийся завод // Онлайн-журнал «Сибдепо». URL: <https://sibdepo.ru/news/v-kuzbasse-posle-prostoya-zarabotal-skandalnyj-obankrotivshijsya-zavod.html> (дата обращения 04.04.2024).

УДК 332.025

Сравнительная характеристика малых и средних предприятий в Гонконге и Китае

Кулапова А.А.¹

Научный руководитель: к.э.н. Бобошко Д.Ю.²

¹ Гонконгский политехнический университет, САР Гонконг, КНР

² Национальный исследовательский технологический университет МИСИС, г. Москва, Россия

Аннотация. В статье рассматривается роль малых и средних предприятий в экономике Гонконга и Китая, проводится сравнительный анализ их характеристик и мер государственной поддержки. Актуальность темы исследования подтверждается тем, что МСП играют значительную роль в обоих рассматриваемых регионах, обеспечивают более половины рабочих мест, а также служат драйверами перехода к постиндустриальной экономике с преобладанием высокотехнологичного сектора услуг.

Ключевые слова: малые и средние предприятия, меры поддержки МСП, экономика, Китай, Гонконг, налогообложение МСП,

Comparative analysis of small and medium-sized enterprises in Hong Kong and China

Kulapova A.A.¹

Scientific adviser: Ph.D. Boboshko D.Yu.²

¹ Polytechnic University of Hong Kong, Hong Kong SAR, China

² National Research Technological University MISIS, Moscow, Russia

Annotation. The article examines the role of small and medium-sized enterprises in the economies of Hong Kong and China, and provides a comparative analysis of their characteristics and government support measures. The relevance of the research topic is confirmed by the fact that SMEs play a significant role in both regions, provide for more than half of the jobs, and also serve as drivers of the transition to a post-industrial economy with a predominant high-tech service sector.

Keywords: small and medium enterprises, support measures of SMEs, China's economy, Hong Kong, SMEs taxation.

Вплоть до конца XX века экономики Гонконга и материкового Китая, хотя и были тесно связаны, развивались независимо друг от друга по двум различным моделям. На территории социалистической КНР рыночные механизмы стали появляться с началом Политики реформ и открытости в конце 1970-х, тогда как Гонконг, как часть Британской империи, не проходил через период плановой экономики. После передачи Гонконга Китайской народной республике в 1997 году, Гонконг стал частью Китая и получил статус специального админи-

стративного района (САР КНР) с правом сохранять свою политическую систему, законодательство и рыночную модель экономики до 2047 года. Таким образом, в стране сформировалась политика «одна страна, две системы», что объясняет наличие различий в историческом развитии малого и среднего бизнеса, его роли в экономике на сегодняшний день, а также государственном регулировании и мерах поддержки. Для упрощения терминологии далее в статье под Китаем будет пониматься вся территория КНР за исключением САР Гонконга, САР Макао и Тайваня.

Как в Гонконге, так и в остальном Китае малый и средний бизнес вносит значимый вклад в экономику. В случае с Гонконгом на малые и средние предприятия (МСП) приходится 98% зарегистрированных предприятий (340 тысяч) и 45% занятых в частном секторе (1,2 миллиона человек), что составляет 32,5% от всех занятых [5]. В Китае 52 миллиона малых и средних предприятий, на которые приходится 60% ВВП, 50% налоговых поступлений, 70% инноваций и 80% занятых в городах, согласно данным Министерства промышленности и информационных технологий [10]. Помимо этого, МСП играют большую роль в переходе Китая к экономике с высокой долей наукоемкого и высокотехнологичного производства.

Для сравнения роли МСП в первую очередь необходимо обозначить, что критерии отнесения предприятий в эту категорию в Гонконге отличаются.

Единственным критерием для выделения так называемых малых и средних предприятий (small and medium enterprises) служит количество занятых – для производственных предприятий порог отнесения в эту группу 100 человек, а для непроизводственных – 50; дальнейшего разделения на малые и средние предприятия не производится [10]. При этом к «занятым относятся» 1) индивидуальные собственники, партнеры и лица, имеющие семейные связи с кем-либо из собственников или партнеров и работающие на предприятии без регулярной оплаты, которые активно участвуют в работе предприятия; 2) штатный персонал, работающий полный рабочий день, непосредственно оплачиваемый предприятием, и работающие директора компаний с ограниченной ответственностью, и 3) работники, занятые неполный рабочий день, и работники в ночную/нерегулярную смену.

Китайская классификация компаний по размеру более сложная: выделяется 15 отраслей с различными пороговыми значениями, помимо размера штата сотрудников учитываются совокупные активы и годовой доход. Для отнесения к МСП достаточно подходить по одному из критериев. Для отнесения к микропредприятиям достаточно подходить по одному из критериев [12].

Для некоторых сходных отраслей критерии совпадают (гостеприимство и гостиничный бизнес). В большинстве случаев в категорию МПС попадают более крупные компании, чем в Евросоюзе [4] и Гонконге. Так, у МСП в Китае штат сотрудников может быть в 10 раз больше, чем в Гонконге.

При оценке положения малого и среднего бизнеса в стране особую роль играют меры государственной поддержки. До 1988 года в КНР разрешали предприятия в индивидуальной собственности, только если количество занятых не превышало 8 человек.

Таблица 1 – Классификация МСП по Закону КНР «О стимулировании развития малых и средних предприятий»

Отрасль	Критерий	Единицы измерения	Средние	Малые	Микро
Сельское хозяйство, лесное хозяйство, животноводство и рыболовство	годовой доход	млн. юаней	20>R>5	5>R>0,5	R<0,5
Промышленность	годовой доход	млн. юаней	400>R>20	20>R>3	R<3
	штат	чел.	1000>Y>300	300Y>20	Y<20
Строительство	годовой доход	млн. юаней	800>R>60	60>R>3	R<3
	объем активов	млн. юаней	800>A>50	50>A>3	A<3
Оптовая торговля	годовой доход	млн. юаней	400>R>50	50>Y>10	Y<10
	штат	чел.	200>Y>20	20>Y>5	Y<5
Розничная торговля	годовой доход	млн. юаней	200>R>5	5>R>1	R>1
	штат	чел.	300>Y>50	50>Y>10	Y<10
Транспорт	годовой доход	млн. юаней	300>R>30	30>R>2	R<2
	штат	чел.	1000>Y>300	300>Y>20	Y<20
Почта	годовой доход	млн. юаней	300>R>20	20>R>1	R<1
	штат	чел.	1000>Y>300	300>Y>20	Y<20
Гостеприимство	годовой доход	млн. юаней	100>R>20	20>R>1	R<1
	штат	чел.	300>Y>100	100>Y>10	Y<10
Ресторанный бизнес	годовой доход	млн. юаней	100>R>20	20>R>1	R<1
	штат	чел.	300>Y>100	100>Y>10	Y<10
Складская отрасль	годовой доход	млн. юаней	300>R>10	10>R>1	R<1
	штат	чел.	1000>Y>300	300>Y>20	Y<20
Передача информации	годовой доход	млн. юаней	1000>R>10	10>R>1	R<1
	штат	чел.	2000>Y>100	100>Y>10	Y<10
Программное обеспечение и информационные технологии	годовой доход	млн. юаней	100>R>10	10>R>0,5	R<0,5
	штат	чел.	300>Y>100	100>Y>10	Y<10
Развитие и эксплуатация недвижимости	годовой доход	млн. юаней	2000>R>10	10>R>1	R<1
	объем активов	млн. юаней	100>A>50	50>A>20	A<20
Управление недвижимостью	годовой доход	млн. юаней	50>R>10	10>R>5	R<5
	штат	чел.	1000>Y>300	300>Y>100	Y<100
Лизинг и деловые услуги	объем активов	млн. юаней	1200>A>80	80>A>1	A<1
	штат	чел.	300>Y>100	100>Y>10	Y<10
Другие отрасли	штат	чел.	300>Y>100	100>Y>10	Y<10
<i>Примечание: городской доход обозначается символом "R", объем активов "A", а количество занятых "Y".</i>					

На протяжении 1990-х и 2000-х годов количество предприятий в частной собственности в основном росло, как и доля занятых на них в городах. Важным шагом в признании государством роли МСП стал Закон КНР «О стимулировании развития малых и средних предприятий», принятый в 2003 году. Был сформирован фонд поддержки МСП для оказания консультативных услуг, финансовой поддержки, стимулирования инноваций и повышения квалификации кадров. Среди других мер, перечисленных в Законе, также стоит отметить осуществление финансовой и кредитной поддержки, установление налоговых льгот и обеспечение доступа к государственным заказам [13]. В 2015-2016 го-

дах МСП временно освобождали от ряда административных сборов, при этом количество сборов, которые разрешалось не выплачивать, зависело от размера предприятия (среднее, малое или микро) [2]. Подобные меры принимались и при восстановлении экономики после пандемии Covid-19 [1].

Налоговые преференции, в свою очередь, не всегда напрямую зависят от размера компании. Ставка налога на прибыль зависит от чистой прибыли, которая не учитывается непосредственно при отнесении предприятия к одной из категорий МПС. НДС в Китае для малых и средних предприятий снижен до 3%, вместо обычных 13% [3]. При этом любые компании освобождаются от НДС при экспорте из Китая.

Несмотря на облегченное налогообложение и меры финансовой поддержки, главной проблемой МСП остается привлечение финансирования. Недоступность банковских кредитов связана с более привилегированным положением государственных компаний, которые гарантируют стабильность и низкий уровень безработицы в обществе и необходимость поиска средств у небанковских источников [11]. Китайский банк развития, основанный в 1994 году, занимается созданием механизмов решения этой проблемы.

Правительство Гонконга также принимает различные меры помощи и поддержки МСП через Департамент торговли и промышленности. Среди них можно выделить следующие направления:

- 1) Государственные схемы финансирования;
- 2) Поддержка стартапов;
- 3) Помощь в цифровизации, использовании финансовых технологий;
- 4) Консалтинг и предоставление информации:
 - а) О лицензировании деятельности
 - б) Рынках континентального Китая и зарубежных рынках
 - в) Базы данных для бизнеса (международные бизнес-контакты, выставки и конференции, статистика, релокация производств, финансовая информация компаний).

Более 40 схем государственного финансирования направлены на решение разных задач в развитии малого бизнеса, в том числе расширение рынков за пределы Гонконга, создание брендов для улучшения конкурентоспособности, проведение научных исследований и создание практикоориентированных разработок, партнёрство с исследовательскими организациями и институтами, внедрение цифровых инструментов. Часть схем работают с конкретными отраслями и группами населения (указано количество схем по каждому из направлений): строительство (1), сельское хозяйство (6), охрана окружающей среды (4), молодежь (2) [6].

В рамках усиления экономического партнёрства между Гонконгом и материковым Китаем особая роль отводится Зоне Большого залива (провинция Гуандун – Гонконг – Макао) [8]. Центр содействия развитию Большого залива создает различные способы обмена информацией и способствует интенсификации взаимодействий между Гонконгом и континентальными городами Большого залива для эффективного использования политики «одна страна – две системы» для обеих сторон.

Тогда как отнесение к МСП в Гонконге основывается на числе занятых, налоговые меры поддержки бизнеса, зависящие от годовой выручки, распространяются на все компании и напрямую не связаны с МПС. Для «малого бизнеса» в индивидуальной собственности при валовом доходе до 2.000.000 гонконгских долларов (24.000.000 рублей) действует упрощенная схема подачи налоговой декларации. При этом с 2018 года любые компании также могут выплачивать налог по двухуровневой схеме: ставка налога на прибыль для первых 2 миллионов прибыли уменьшена в два раза (при условии, что компания не связана через собственность с иными компаниями, уже использующими данную схему) [7].

Таблица 2 – Ставки налога на прибыль в Гонконге

	Ставка налога	
	Корпорации	Неинкорпорированные предприятия ¹
Прибыль до уплаты налогов (гонконгских долларов)		
Первые 2 млн.	8,25%	7,5%
Сверх 2 млн.	16,5%	15%

Как в материковом Китае, так и Гонконге поощряется внедрение технологий и инноваций, как способы достичь устойчивого развития МСП. Подготовка высококвалифицированных кадров, а также партнерство бизнеса и образовательных учреждений (industry-academia partnership), создание площадок для обмена опытом и знаниями признаются необходимыми факторами для повышения конкурентоспособности МСП. Расширение рынков за рубеж также является приоритетным направлением политики поддержки МСП в Гонконге и Китае. В случае Гонконга особое внимание уделяется экономическому сотрудничеству с материковой частью страны. Китай, в свою очередь, предлагает малому и среднему бизнесу использовать политику «Один пояс – один путь» для выхода на зарубежные рынки [9]. Политика создания кластеров сыграла важную роль в повышении конкурентоспособности китайских МСП, приведя к появлению феномена «одна деревня/один город – один товар». В Гонконге доля промышленности в структуре экономики снижалась с конца XX века, на данный момент из 343 тысяч МПС, менее 3% относятся к промышленным. Многие производства были перенесены на материк, поэтому развитие подобных кластеров в Гонконге не наблюдалось.

В целом нужно отметить, что при значительном различии критериев отнесения компаний к МСП и в Гонконге, и в Китае большое внимание уделяется развитию данного сектора экономики, не только как базиса стабильности экономической системы в целом, но и с точки зрения его инновационного потенциала, обеспечивающего экономический рост.

¹ При учреждении неинкорпорированного предприятия учредители отвечают своим имуществом за долги предприятия.

Список использованных источников

1. Е С. Государственная политика КНР в отношении китайских малых и средних предприятий в условиях пандемии COVID-19 / Е С., Шерешева М.Ю. // Государственное управление. В.№79, 2020 – С. 25-50
2. Левченко Т.А. Система государственной поддержки малого и среднего бизнеса в Китае: современное состояние и пути развития / Левченко Т.А. // Азимут научных исследований: экономика и управление, Т. 6, № 3(20) – С. 235-238.
3. У С. Анализ системы налогообложения малых и средних предприятий в Китае. / У С., Синь С., Чан Х // Научный стремления. В. №26, 2019 – С. 94-84.
4. Chen R. The Role of SMEs in China's Circular Economy Transition. Circular Innovation Lab, Copenhagen, Issue. Nb.5, 2023. ISBN 978-87-94507-09-7
5. Commerce and Economic Development Bureau. SME support. [Электронный ресурс] / – Режим доступа: <https://www.cedb.gov.hk/en/business-environment/sme-support.html> (дата обращения: 08.04.2024).
6. GovHK. Support for Local & Foreign Enterprises. [Электронный ресурс] / – Режим доступа: <https://www.gov.hk/en/business/supportenterprises/localenterprises/index.htm> (дата обращения: 08.04.2024).
7. GovHK. Tax Rates of Profits Tax. [Электронный ресурс] / – Режим доступа: <https://www.gov.hk/en/residents/taxes/taxfiling/taxrates/profitsrates.htm> (дата обращения: 08.04.2024).
8. Hong Kong: Trade and Industry. [Электронный ресурс] / – Режим доступа: https://www.gov.hk/en/about/abouthk/factsheets/docs/trade_industry.pdf (дата обращения: 08.04.2024).
9. Kulapova A.A. Transport as a key factor in developing Russian-Chinese border regions. E3S Web of Conferences 471, 01003 (2024).
10. Support and Consultation Centre for SMEs. [Электронный ресурс] / – Режим доступа: https://www.success.tid.gov.hk/english/aboutus/sme/service_detail_6863.html (дата обращения: 08.04.2024).
11. Tsai K.S. Financing Small and Medium Enterprises in China: Recent Trends and Prospects beyond Shadow Banking. HKUST IEMS Working Paper No. 2015-24, 2015
12. 关于印发中小企业划型标准规定的通知。 [Электронный ресурс] / – Режим доступа: https://www.gov.cn/zwggk/2011-07/04/content_1898747.htm#:~:text=从业人员300人以下,以下的为微型企业%E3%80%82 (дата обращения: 08.04.2024).
13. 中华人民共和国中小企业促进法。 [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://www.gov.cn/banshi/2005-08/31/content_68738.htm (дата обращения: 08.04.2024).

УДК 330.46 : 007

О некоторых особенностях применения в менеджменте организации методов теории управления в технических системах

к.э.н. Иванова Е.В.¹, Бородина К.К.²

¹ ФГБОУ ВО «Сибирский государственный индустриальный университет», г. Новокузнецк, Россия

² ФГБОУ ВО «Государственный университет управления», г. Москва, Россия

Аннотация. Рассмотрена целесообразность применения методов теории управления в менеджменте: принципа однонаправленности при формировании полного объекта изучения, положений о новых типах обратной связи, особенностей идентификации и прогнозирования в системах управления.

Ключевые слова: принцип однонаправленности, типы обратной связи, идентификация, прогнозирование.

On some features of the application of management theory methods in technical systems in the management of an organization

Ph.D. in Economics Ivanova E.V.¹, Borodina K.K.²

¹ The Siberian State Industrial University, Novokuznetsk, Russia

² The State University of Management, Moscow, Russia

Annotation. The expediency of applying control theory methods in management is considered: the principle of unidirectionality in the formation of a complete object of research, provisions on new types of feedback, features of identification and forecasting in control systems.

Keywords: the principle of unidirectionality, new types of feedback, identification, forecasting.

Основополагающие принципы и прикладные методы теории управления широко применяются при анализе и синтезе систем управления во многих сферах деятельности. Особо значимые успехи достигнуты при управлении подвижными объектами, технологическими процессами и производствами. Использование полученного в этих областях опыта полезно при решении многих задач социально-экономических систем. Особое внимание при этом следует уделить следующим вопросам.

Формирование полного объекта и оптимизации. Определяющим здесь является один из основных принципов системного анализа – принципа однонаправленности [1]. Согласно этому принципу полный объект изучения и оптимизации не должен охватываться внешними обратными связями. Тогда, в частности, систему «производство-маркетинг-потребление» можно представить в следующем виде (рисунок 1), где обозначено: двойные стрелки – координатные и операторные (параметрические структурные) воздействия; одинарные стрелки – данные о внешних воздействиях W , состояниях S и выходах Y блоков системы управления.

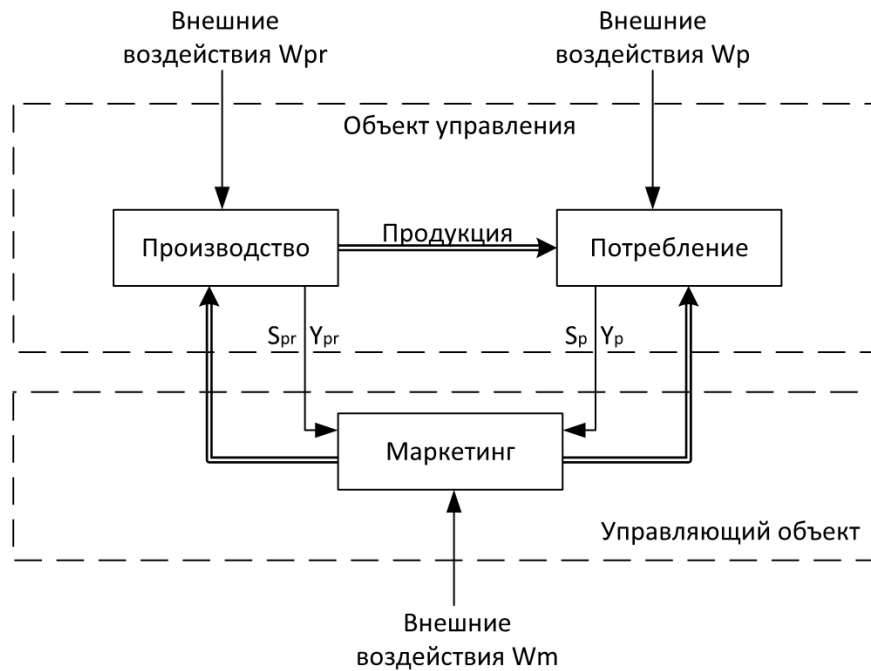


Рисунок 1 – Структура системы управления
«производство-маркетинг-потребление»

Развитие и применение положений теории о новых типах обратной связи. В монографии Емельянова С.В. и Коровина С.К. [2] и связанных с ней публикациях вводятся новые типы обратной связи – операторные связи. Они содержат параметрические и структурные связи. Эти связи включены в структуру управляющего объекта. Представляется полезным распространить такого рода связи и воздействия на объекты управления. Например, координатные воздействия на производство – количество производимой продукции; параметрические – изменение качества продукции; а структурные – смена поставщика сырья и материалов. Аналогично воздействия на потребителя: координатные – количество товара; параметрические – изменение мнения потребителя о свойствах товара, в частности, за счёт эффективной рекламы; структурные – изменение контингента потребителей.

Прогнозирование в системах управления. Прогнозирование состояний и выходов объектов управления производится, как правило, для принятия управленческих решений [3]. Поэтому прогнозирование на интервал запаздывания в каналах управления объекта будет безусловным. За пределами этого интервала прогнозирование может быть только условным, так как на выходные воздействия уже оказывают влияние принятые на основе прогноза управленческие решения. Адекватными в такой ситуации могут быть системы управления с прогнозирующей моделью [4].

Идентификация в системах управления [5]. Построение моделей и объектов в системах управления по зарегистрированным данным нормальной эксплуатации накладывает существенные ограничения на применение статистических методов обработки данных, таких, например, как регрессионный и

корреляционный анализ. Это обусловлено главным образом наличием связи между неконтролируемыми возмущениями на объект управления и управляющими воздействиями. Последние и предназначены для подавления эффектов этих возмущений. В полной мере это относится и к нейронным сетям, обучение которых осуществляется также по данным нормальной эксплуатации. Поэтому основное внимание следует уделять формированию информативных данных путём проведения специальных экспериментов. Проблема осложняется наличием в идентифицируемых системах человека как активного элемента [6], что требует применения положения теории активных систем.

Осмысление и разработка конструктивных методов управления самоорганизующимися системами [7, 8]. Перспективным направлением здесь может являться положение, когда управляющие воздействия создают внешние условия, принуждающие самоорганизующуюся систему развиваться по желаемой траектории.

Таким образом, использование методов теории управления, получивших широкое признание в управлении техническими системами, имеет важное значение при обосновании и выборе методов анализа, прогнозирования и возможностей регулирования деятельности социально-экономических систем различного уровня (мирового сообщества, региональных объединений, отдельных предприятий и коллективов).

Список использованных источников

1. Емельянов С.В., Наппельбаум Э.Л. Основные принципы системного анализа / Материалы Второй Всесоюзной научно-технической конференции «Проблемы научной организации управления социалистической промышленностью». – Под ред. Д.М. Гвишиани, С.Е. Каменицера. – Москва: Экономика, 1974. – С. 92-99.
2. Емельянов С.В., Коровин С.К. Новые типы обратной связи: Управление при неопределённости. – Москва: Наука, Физматлит, 1997. – 352 с.
3. Емельянов С.В., Коровин С.К., Мышляев Л.П. и др. Теория и практика прогнозирования в системах управления – Кемерово, Москва: Издат. объединение «Российские университеты»: Кузбассвуиздат – АСТШ, 2008. – 487 с.
4. Красовский А.А., Буков В.Н., Шендрик В.С. Универсальные алгоритмы оптимального управления непрерывными процессами. – Москва: Наука, 1977. – 270 с.
5. Емельянов С.В., Коровин С.К., Рыков А.С. и др. Методы идентификации промышленных объектов в системах управления. – Кемерово: Кузбассвуиздат, 2007. – 307 с.
6. Бурков В.Н. Математические основы активных систем. – Москва: Наука, 1977. – 255 с.
7. Колесников А.А. Синергетическая теория управления. – Таганрок: ТРТУ, Москва: Энергоатомиздат, 1994. – 344 с.
8. Занг В.-Б. Синергетическая экономика. Время и перемены в нелинейной экономической теории: Пер. с англ. – Москва: Мир, 1999. – 355 с.

УДК 338.24

Цифровая экономика и цифровые возможности Республики Беларусь

Юдина В.О.¹, Дорошкова М.А.¹

Научный руководитель: Ефремова Е.Н.¹

¹ Белорусский государственный университет транспорта, г. Гомель, Республика Беларусь

Аннотация. В данной статье раскрывается понятие и сущность цифровой экономики, рассматривается влияние цифровой трансформации на сферы жизни общества, отмечается уровень цифровизации в Республике Беларусь, а также приводится ряд цифровых инструментов для повышения эффективности и успешного функционирования экономики в современных условиях и уровень их развития в Республике Беларусь.

Ключевые слова: цифровая трансформация, Республика Беларусь, Блокчейн технологии, большие данные, облачные технологии, цифровизация.

Digital economy and digital opportunities of the Republic of Belarus

Yudina V.O.¹, Doroshkova M.A.¹

Scientific adviser: Efremova E.N.¹

¹ Belarusian State University of Transport, Gomel, Republic of Belarus

Annotation. This article reveals the concept and essence of the digital economy, examines the impact of digital transformation on the spheres of society, notes the level of digitalization in the Republic of Belarus, and provides a number of digital tools to improve the efficiency and successful functioning of the economy in modern conditions and the level of their development in the Republic of Belarus.

Keywords: digital transformation, Republic of Belarus, Blockchain technologies, Big Data, cloud technologies, digitalization.

Структура современных общественных и экономических отношений определена технологическим развитием и устранением коммуникационных барьеров. Информация становится одним из основных факторов производства, что определяет важность оценки данного процесса и рассмотрения путей освоения возможностей цифровой трансформации.

Цифровая экономика – это информационная инфраструктура экономической системы, которая позволяет смоделировать все поддающиеся формализации процессы аналоговой экономики, получить агрегированную и детализированную информацию о протекающих процессах и обосновать при помощи полученной информации новые социально-экономические отношения, возникающие при производстве, распределении, обмене и потреблении благ [1].

Внедрение цифровых технологий в экономику позволяет: ускорить процесс получения данных о достигнутом результате; использовать новые источники данных для планирования, мониторинга и оценки результативности и эффективности деятельности и получать детализированные экономические показатели, то позволит снизить риск умышленного искажения отчетных данных [2].

Применение цифровых технологий в экономике сопровождается появлением новых ИТ-компаний, предлагающих современные и устойчивые к изменениям бизнес-модели; созданием экономических экосистем, выводящих на рынок новые технологии и продукты; созданием финансовыми институтами собственных экосистем.

Цифровая трансформация в Республике Беларусь происходит под воздействием различных факторов и с различной интенсивностью.

Ключевыми инструментами национальной цифровой экономики страны являются Блокчейн технологии, Big Data и Интернет вещей.

Блокчейн – это технологии, позволяющие двум сторонам обмениваться цифровыми данными любого типа с меньшим числом посредников или без них.

Национальным банком Республики Беларусь был реализован механизм передачи информации о выданной банковской гарантии и непосредственно самой банковской гарантии частным банкам, который будет способствовать обеспечению взаимного доступа субъектов хозяйствования государств – членов ЕАЭС к процедурам госзакупок товаров (работ, услуг).

Кроме того, в стране создана Ассоциация «Технологии Распределенных Реестров» (Belarus Blockchain Association), роль которой в развитии блокчейн-технологий заключается в представлении интересов белорусских компаний и экспертов, работающих в сфере блокчейн на международной арене, содействии налаживания международных партнерств и сотрудничества белорусских участников рынка с зарубежными коллегами, а также в привлечении инвестиций в белорусские блокчейн-проекты и компании [3].

Big Data (большие данные) – это множество данных, которые по своему объему, скорости и разнообразию выходят за рамки традиционных методов их обработки и анализа. Эти данные могут поступать из различных источников, включая социальные сети, электронную почту, сенсоры, мобильные устройства и другие.

На сегодняшний день в Беларуси одной из самых наиболее развитых для внедрения Big Data является банковская сфера. В республике проводятся различные мероприятия с целью популяризации Big Data среди белорусского бизнеса. Ярким примером является – хакатон по Big Data «Datathon», проведенный в 2019 году для разработчиков, бизнес-аналитиков, дизайнеров, маркетологов и др.

Благодаря внедрению технологий больших данных развиваются подходы к администрированию на базе точных поведенческих моделей.

Интернет вещей (Internet of Things) – это концепция, при которой различные физические предметы («вещи») объединены в сеть и могут взаимодействовать между собой и с другими устройствами через интернет.

Интернет вещей представляет собой разные виды беспроводной связи (Wi-Fi, Bluetooth, RFID, LPWAN, LTE, 3G, 2G, NFC).

Тенденции развития интернета вещей в Республике Беларусь схожи с мировыми. Так, основным потребителем услуг на основе интернета вещей является государственный сектор, в первую очередь за счет реализации государственных программы цифровизации и автоматизации управления городской инфраструктуры (коммунальная энергетика, интеллектуально-транспортная сеть и т. д.).

С 2012 г. в Беларуси действует СООО «Белорусские облачные технологии» («beCloud») – первый инфраструктурный оператор. Создана и успешно функционирует Республиканская платформа, действующей на основе облачных технологий. Предлагаемые облачные решения на базе собственного дата-центра позволяют организациям за счет переноса бизнес-процессов в облака сократить капитальные и эксплуатационные расходы, в первую очередь расходы на информационные технологии, обеспечить непрерывность бизнеса, повысить уровень безопасности и защиты данных.

Еще одним примером использования интернета вещей в Беларуси является система контроля кассового оборудования (СККО), внедряемая под руководством Министерства по налогам и сборам Республики Беларусь и позволяющая осуществлять контроль за фискальными платежами в режиме реального времени.

Для эффективного развития процесса цифровизации необходимо расширять использование цифровых инструментов на предприятиях с целью повышения производительности труда и прибыли; выстраивать каналы взаимодействия с уже сформировавшимися цифровыми экосистемами стран-партнеров; внедрять передовые образовательные стандарты, что позволит увеличить выпуск качественных ИТ-специалистов, способных создавать конкурентоспособные продукты [3].

Необходимым звеном является государственная поддержка: создание нормативной базы или цифровой среды практического тестирования производственной деятельности; обеспечение развития системы дополнительного образования в сфере цифровизации, в том числе путем поддержки научно-образовательных учреждений, реализующих соответствующие программы переподготовки и повышения квалификации позволит наиболее полно и раскрыть экономический потенциал страны и повысить эффективность взаимного сотрудничества на пути к «цифровому обществу».

Структура современных общественных и экономических отношений определена технологическим развитием и устранением коммуникационных барьеров. Под воздействием технологий аналитики и обработки больших данных меняется способ взаимодействия государства, бизнеса и общественного сектора. Большое влияние искусственный интеллект оказывает на все происходящие экономические процессы, из чего следует развитие абсолютно новых способов управления социально-экономическими институтами, а также снижение издержек. Интернет вещей и «умная» городская инфраструктура вносят большой вклад в развитие цифровой экономики и построение цифровых экосистем. Формирование идеологических основ и постановка перед всеми участниками цифровой трансформации в Беларуси единых и четких целей, поддающихся временной, количественной и качественной оценке, способно повысить эффективность взаимного сотрудничества на пути к «цифровому обществу».

Список использованных источников

1. Гребнев, Р.А. Международный опыт цифровой трансформации для Республики Беларусь / Р.А. Гребнев, И.А. Карачун // Банковский бизнес и финансовая экономика: современное состояние, глобальные тренды и перспекти-

вы развития : тез. докл. III Междунар. науч.-практ. конф. молодых ученых, Минск, 27 апр. 2018 г. / редкол.: Л. И. Стефанович (гл. ред.) [и др.]. – Минск : БГУ, 2018. – С. 90–100.

2. Карачун, И. А. Тренды, риски и угрозы цифровой трансформации экономики : сб. ст. Междунар. заочн. науч.-практ. конф., Минск, 30 апр. 2019 г. / Междунар. ун-т «МИТСО» ; редкол.: А.А. Коган [и др.]. – Минск : Междунар. ун-т «МИТСО», 2019. – С. 178–182.

3. О развитии цифровой экономики : Декрет Президента Республики Беларусь, 21.12.2017 № 8 // Национальный правовой интернет-портал Республики Беларусь. – URL: <http://www.pravo.by/document/?guid=12551&p0=Pd1700008&p1=1&p5=0>. (дата обращения: 25.03.2024).

4. Стратегия развития информатизации в Республике Беларусь на 2016 – 2022 годы: Утверждена на заседании Президиума Совета Министров, 03.11.2015 № 26. – URL: <http://nmo.basnet.by/informatization/Стратегия%20развития%20инфий%20на%202016-2022%20гг.pdf>. (дата обращения: 01.03.2024).

5. Умец А.С. Диджитализация как ключевой фактор экономического роста // 58-я научная конференция аспирантов, магистрантов и студентов БГУИР, 2022 г.

УДК 338.43/632.08

Пути развития аграрного сектора экономики Узбекистана

Каюмов Р.И.¹, Усманов Б.Ш. угли¹

¹ Центр исследования Агентства по управлению государственными активами Республики Узбекистан

Аннотация. В статье рассматриваются вопросы функционирования аграрного сектора экономики Узбекистана, показана его роль в обеспечении продовольственной безопасности страны, раскрыты факторы, сдерживающие развитие отрасли. В целях поднятия эффективности производства, выведения продукции сельского хозяйства на уровень международных стандартов обеспечения ее конкурентоспособности на мировых рынках предлагается внедрение технологии электромагнитной обработки посевного материала, технология которой уже разработана в Узбекистане.

Ключевые слова: сельское хозяйство, экономический рост, урожайность, инновационная технология, продовольственная безопасность.

Ways of development of the agricultural sector of the economy of Uzbekistan

Kayumov R.I.¹, Usmanov B.Sh. Ugli¹

¹ The Research Center of the Agency for State Asset Management of the Republic of Uzbekistan

Annotation. The article examines the functioning of the agricultural sector of the Uzbek economy, shows its role in ensuring the country's food security, and reveals the factors hindering the development of the industry. In order to increase production efficiency, bring agricultural products to the level of international standards to ensure their competitiveness in world markets, it is proposed

to introduce electromagnetic seed treatment technology, the technology of which has already been developed in Uzbekistan.

Keywords: agriculture, economic growth, productivity, innovative technology, food security.

В Узбекистане значительная часть населения проживает в сельской местности и от эффективного развития отраслей сельского хозяйства зависят занятость и рост доходов более половины населения страны. Поэтому, развитию агропромышленного комплекса (АПК) страны уделяется особое внимание в государственной экономической политике. АПК является одним из ведущих образований среди межотраслевых комплексов Узбекистана, который за годы Независимости ощутимо усилился. В частности, экспортный потенциал в сельском хозяйстве превысил 5 млрд. долларов. Указом Президента Республики Узбекистан, от 23.10.2019 г. № УП-5853 утверждена Стратегия развития сельского хозяйства Узбекистан на 2020-2030 года.

Основной целью данной Стратегии является коренное совершенствование государственной политики, направленной на углубление осуществляемых реформ, нацеленных на повышение конкурентоспособности агропродовольственного сектора, и охватывает следующие стратегические приоритеты:

- обеспечение продовольственной безопасности населения;
- создание благоприятного агробизнес-климата и цепочек добавленной стоимости;
- снижение роли государства в управлении сферой и повышение инвестиционной привлекательности;
- обеспечение рационального использования природных ресурсов и охрана окружающей среды;
- развитие современных систем государственного управления;
- поэтапная диверсификация государственных расходов в поддержку сектора;
- развитие науки, образования, систем информационных и консультационных услуг в сельском хозяйстве;
- развитие сельской местности;
- разработка прозрачной системы отраслевой статистики [1].

Продовольственная безопасность является одним из основных структурных элементов развития страны, поскольку затрагивает широкий круг социально-экономических, демографических и экологических факторов.

Государственная политика по обеспечению продовольственной безопасности будет разработана и реализована на основе четырех составных компонентов (наличие, доступ, использование и стабильность).

Основными факторами, влияющими на обеспечение продовольственной безопасности, являются рост численности населения, увеличение потребностей в земельных, водных и энергетических ресурсах, а также резкое изменение климата.

Непосредственное участие государства в поставке ресурсов для фермеров, а также производстве и сбыте продукции ограничивает привлечение частных инвестиций в сектор.

Эффективное освоение средств кредитных линий международных финансовых институтов ограничено неразвитостью систем консультационных услуг для субъектов агробизнеса, нехваткой навыков управления бизнесом, кадровым потенциалом в агропромышленном комплексе и банковском секторе.

Из 20,2 млн гектаров земель сельскохозяйственного назначения только 20,7 процента – орошаемые. За последние 15 лет наличие орошаемых земель на душу населения снизилось на 24 процента (с 0,23 га до 0,16 га).

Это является результатом роста населения, сокращения объемов водоснабжения и перевода земель сельскохозяйственного назначения в другие категории земельного фонда.

Согласно прогнозам, в течение следующих 30 лет площади орошаемых земель могут сократиться еще на 20-25 процентов.

Важным фактором обеспечения конкурентоспособности сельского хозяйства является развитие цепочек добавленной стоимости. Высокие затраты на сбор, транспортировку, хранение, переработку, упаковку и сертификацию при доставке продукции от поля до конечных потребителей снижают прибыль, получаемую производителями сельскохозяйственной продукции.

Низкий уровень развития пищевой промышленности ограничивает возможности для увеличения объемов производства продукции с высокой добавленной стоимостью.

Таблица 1 – Основные показатели сельского хозяйства данные за 2020-2023 гг [4]

Показатели	2020	2021	2022	2023
Посевная площадь сельскохозяйственных культур, тыс. гектар	3396,1	3340,6	3353,3	x
Продукция сельского хозяйства, млрд. сум	250250,6	303415,5	345191,7	404648,6
в том числе:				
растениеводства	123858,8	152130,4	177962,7	202679,1
животноводства	126391,8	151285,1	167229,0	201969,5
Темпы роста производства продукции сельского хозяйства, в процентах к предыдущему году	102,7	103,9	103,6	103,9
в том числе:				
растениеводства	103,2	104,3	103,8	104,2
животноводства	102,1	103,5	103,3	103,7

Источник: Агентство статистики при Президенте Республики Узбекистан

В целях привлечения инвестиций в развитие инфраструктуры требуются развитые финансовые рынки, благоприятный деловой климат, а также принятие мер, направленных на поддержку производителей и способствующих развитию производственно-сбытовых цепочек

Из данных приведенной выше таблицы видно, рост производства в сельском хозяйстве осуществляется равномерными темпами. Однако этого недостаточно для удовлетворения внутренних потребностей при существующем росте населения республики, а также с учетом целей наращивания экспорта согласно стратегии развития страны и доведение его объема в сфере сельского хозяйства до 10 миллиардов долларов в год [2].

Перед многими странами СНГ стоит задача поднять эффективность производства, вывести продукцию собственного производства на уровень международных стандартов и достойно конкурировать на международных рынках товаров и услуг. Одним из способов достижения этих задач является внедрение научных открытий и новых передовых технологий в производство. Такая технология разработана в Узбекистане Уринбаевым Т.У.

Инновационная прорывная универсальная агробиотехнология предпосевной электромагнитной обработки семенного и посадочного материала, повышающая урожайность и качество сельскохозяйственных культур, является научно-производственным комплексом инженерно-технических работ, по уровню рентабельности и ликвидности не имеющая в мире аналогов. Разработана для использования в промышленных масштабах и отвечающая всем международным требованиям. Применение агробиотехнологии Уринбаева Т.У. позволяет при минимальных финансовых и материальных затратах получать существенный прирост урожайности (от 40% до 100%, а при самых неблагоприятных условиях - 20%), при значительном повышении качественных параметров продукции, сопротивляемости растений к болезням и устойчивости их к маловодью. Широкомасштабное применение данной агробиотехнологии по скромным подсчетам принесет стране миллиарды долларов США сверх нормы, обеспечит рост эффективности сельскохозяйственного производства, будет способствовать укреплению экономики страны в целом и в конечном итоге, повышению жизненного уровня населения.

Предлагаемая агробиотехнология является наукоемким продуктом и основана на биокибернетике, т.е. способна управлять биопроцессами в биосистемах и отвечает современным требованиям мирового рынка технологий: экологически чиста, мало-энергоемка, не требует больших трудовых и организационных затрат и дает гарантированную прибыль.

Технология предполагает точное мало-энергоемкое воздействие низкочастотным наведенным магнитным полем на молекулярный и внутриклеточный аппарат семенного материала. Ее эффективность доказана многочисленными опытами, зарегистрированными в различных специализированных научных учреждениях.

Электромагнитный модулятор ретранслятор (ЭММ) является основным прибором в составе «Специального оборудования» по технологии. ЭММ представляет собой компактный генератор низкочастотных колебаний, состоящий из электронного блока и двух излучателей-антенн. ЭММ питается от источника постоянного тока 12V. При проведении обработки излучатели (антенны) ЭММ помещают прямо на высеваемый материал в хранилище, который может находиться в рассыпном виде, бунтах или любой таре.

Отличительной особенностью технологии от имеющихся в мире аналогичных разработок является то, что ее автором решена главная проблема этого направления – технология позволяет преодолеть нестабильность эффекта восприимчивости биообъектов к различного рода физическим воздействиям и основана на разработанной математической программе расчета временных фаз восприимчивости растений к программируемому энергоинформационному взаимодействию. Проанализировав и систематизировав вышеизложенный научно-производственный опыт автору агробиотехнологии удалось свести выявленные закономерности в математические модели, содержащие исходные данные по 768 параметрам. Математические модели позволили создать компьютерные программы и технологии. Компьютерные технологии, оборудование и способы их использования, выстроенные определенным образом на основе биокibernетики, позволяют успешно преодолевать проблему естественного понижения (энтропии) урожайности сельскохозяйственных культур.

Преимущества данной агробиотехнологии:

- позволяет в кратчайшие сроки обрабатывать тысячи тонн высеваемого материала, кроме ГМО (выезд на склад, в течении 11 минут обработка семенного материала на складе площадью до 8000м²);
- экологически и генетически безвредна (подтверждающие документы специализированных НИИ);
- дополняет существующие агротехнические приемы (все классические агротехнические приемы сохраняются);
- увеличивает устойчивость растений к болезням и дефициту влаги до 50% (опыт фенологических наблюдений);
- повышает продуктивные и репродуктивные свойства семенного материала (подтверждающий практический опыт, возможность использовать собственный семенной материал, увеличение качества продукции по схеме: 1 сезон – 1 класс повышение);
- сокращает сроки созревания на 7-14 дней (подтверждено на практике);
- управляемое и гарантированное повышение урожайности от 20% до 100% и более (подтверждено на практике).

База данных программно-компьютерного обеспечения содержит информацию о годовых флуктуациях геомагнитного поля Земли, состоящих из 768 гео-гелиокосмических факторов, наиболее значимых для биосферы Земли.

Данная агробиотехнология универсальна, ее использование возможно для любого семенного или посадочного материала любой возделываемой агрикультуры, а результат ее использования на протяжении 3-5 лет дает возможность удвоения продукции агропромышленного комплекса и возможность производить и реализовывать элитный семенной материал. Это особенно важно, если учесть, что предыдущее поколение ученых селекционеров оставило глубокий след в науке. Ими были созданы уникальные сорта хлопка, неоднократно получавшие золотые медали на международных выставках, и семена которых охотно покупались отстающими в науке странами. К примеру, сорт листопадный, который сам перед сбором хлопка сбрасывал лист без всяких химических про-

травок; цветной хлопок и т.д., но жизненный цикл этих сортов кончился, и их уже давно нет на полях. Технология Уринбаева Т.У. позволяет получать высококлассный посадочный материал и способна вернуть любой сорт назад на поля для возделывания.

Необходимо отметить, что российскими учеными также ведутся исследования в этом направлении. В частности, в СМИ освещались их успехи в выращивании саженцев хвойных деревьев на основе электромагнитной обработки семян [3].

Результаты научно-исследовательской и практической деятельности агробιοтехнологии соответствуют всем условиям коммерциализации, в соответствии с международными требованиями находится на стадии «готовый продукт», на основании большого массива доказательной информации.

Данная технология была запатентована автором в 1996 году. Она успешно прошла 3-х годовые Государственные испытания и была рекомендована для повсеместного использования на полях Узбекистана. При ее испытаниях возможностям технологии удивлялись не только фермеры, но и выдавшие виды ученые. Урожайность хлопка была поднята на 35 %, пшеницы на 66 % и это только на одном цикле. Более того, предлагаемая агробιοтехнология удачно себя зарекомендовала в течении более 25-ти лет в условиях хозяйств не только Узбекистана, но и России, Украины, Казахстана, Таджикистана на общей площади 700 000 га, апробирована на 28 агрокультурах, включая пшеницу, рис, кукурузу, подсолнух, картофель.

Причин, сдерживающих внедрение данной технологии несколько.

Во-первых, сопротивление Академии наук и Министерства Сельского и водного хозяйства, которое длится уже более 20 лет. Ученые, и очень хорошо устроившиеся при них специалисты семеноводы, потребность в которых при использовании «энергетической подкачки» отпадет, препятствуют внедрению данной технологии.

Во-вторых, для решения проблемы повышения урожайности в республике ученые генетики пошли в Министерство сельского и водного хозяйства и Министерство Экономики с предложением перевести Республику на использование генно-модифицированные семена, которые современными методами можно создавать не за 15 лет, а за 1 год. Предложение показалось очень заманчивым, хотя могло привести к развалу растениеводства Узбекистана. Во сколько обойдется восстановление утраченного подсчитать сложно, но все это будет, безусловно, оплачивать Государство, оголяя другие свои программы развития, в том числе и социальные.

Как альтернативу использованию ГМО предлагается создать компанию по использованию разработанной в Узбекистане технологии. Наши расчеты показали, что оценочная стоимость агробιοтехнологии Уринбаева Т.У. составляет почти 3,5 млрд. долл. США только относительно хлопка. Если суммировать оценочную стоимость агробιοтехнологии Уринбаева Т.У. по всем агрокультурам, выращиваемым в Узбекистане, то стоимость технологии увеличится более чем в двое, а использование в мировом масштабе – более 60 млрд. долл. США

по самым скромным подсчетам, которая может приносить в республику более 10 млрд. долларов в год.

Учитывая важность и экономическую выгодность внедрения данной технологии, представляется целесообразным образовать предлагаемую компанию с участием государства. Это будет способствовать более быстрому продвижению технологии.

А весна и новая сельхоз компания уже скоро. Без разработки и утверждения Правительством стратегической программы действий по внедрению предложенной инновации, а также в связи с отсутствием других реальных предложений, обеспечить востребованный народом и президентом нашей страны рост эффективности работы АПК невозможно.

Список использованных источников

1. Указ Президента Республики Узбекистан «Об утверждении стратегии развития сельского хозяйства Республики Узбекистан на 2020 – 2030 годы» от 23.10.2019 г. № УП-5853. – URL: www.lex.uz/docs/4567337 (дата обращения 27.03.2024).
2. Указ Президента Республики Узбекистан «О стратегии «Узбекистан – 2030» от 11 сентября 2023 г. № УП-158. – URL: <https://lex.uz/uz/docs/6600404> (дата обращения 27.03.2024).
3. Смирнов А.И., Орлов Ф.С., Дроздов И.И. Приемы интенсивной агротехники при посеве семян хвойных видов. – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/priemy-intensivnoy-agrotehniki-pri-poseve-semyan-hvoynyh-vidov?ysclid=lsy31zspzl981230235> (дата обращения 27.03.2024).
4. Агентство статистики при Президенте Республики Узбекистан. – URL: <https://stat.uz/ru/ofitsialnaya-statistika/agriculture> (дата обращения 27.03.2024).
5. Курбанбаева Н. Центр экономических исследований и реформ/ журнал «экономическое обозрение». 2023. №9. – URL: <https://review.uz/post/kompleks-agrarnx-reform> (дата обращения 27.03.2024).
6. Таджибаева Д. Проблемы и перспективы развития сельского хозяйства в Узбекистане. – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/problems-i-perspektivy-razvitiya-selskogo-hozyaystva-v-uzbekistane> (дата обращения 27.03.2024).

УДК 330.341.2

Механизмы пространственного развития территорий

к.э.н., доцент Ганченко Д.Н.¹, Таргаева И.Н.¹

¹ Кузбасский гуманитарно-педагогический институт ФГБОУ ВО «Кемеровский государственный университет», г. Новокузнецк, Россия

Аннотация. В материале представлен обзор механизмов пространственного развития территорий, реализуемых в советское и настоящее время. Описаны их основные характеристики, достоинства и недостатки. Определены современные траектории пространственного развития территорий и способы обеспечения результативности их применения. Ис-

следование основано на методологии системного подхода и теории пространственного развития.

Ключевые слова: механизм, пространственное развитие, стратегия развития, агломерация, экономическая зона, моногорода, ТОСЭР, кластер.

Mechanisms of spatial development of territories

Ph.D. in Economics Ganchenko D.N.¹, Targaeva I.N.¹

¹ Kuzbass Humanitarian Pedagogical Institute, Kemerovo State University, Novokuznetsk, Russia

Annotation. The article provides an overview of the mechanisms of spatial development of territories implemented in the Soviet and present times. Their main characteristics, advantages and disadvantages are described. Modern trajectories of spatial development of territories and ways to ensure the effectiveness of their application are determined. The research is based on the methodology of the systematic approach and the theory of spatial development.

Keywords: mechanism, spatial development, development strategy, agglomeration, economic zone, single-industry towns, TOSER, cluster.

Развитие регионов во многом обусловлено степенью проработанности общенациональной политики в сфере пространственного развития. На данном этапе возникают все новые и более актуальные проблемы. В связи с этим именно посредством применения стратегического подхода выработались некоторые направления развития. Этот аспект закреплён в Распоряжении Правительства РФ от 13.02.2019 № 207-р [7]. Именно в этом документе законодатели сформировали механизмы и методы, способствующие социально-экономическому развитию территории государства в целом и его отдельных регионов.

Несмотря на наличие комплексного документа по прошествии четырех лет с момента принятия документа нельзя заметить сколько бы то ни было значимых результатов. По предположениям исследователей такая тенденция может быть связана с рядом сдерживающих факторов и препятствий. Назовем некоторые из них – высокая степень дифференциации регионов по различным аспектам: размер территории, социально-демографические характеристики проживающего населения, методы организации жизнедеятельности; заметна разница территорий по производимому продукту и отраслевой специализации, в объемах собираемых налогов, бюджетной обеспеченности [8]. Другие исследователи также отмечают сохранение инфраструктурных ограничений в ряде регионов (характерно в основном для Дальнего Востока), а также сложности в развитии исторически сложившихся депрессивных регионов [2].

Обширный ряд проблем нивелируется накопленным опытом СССР в территориальном планировании, ведь с переходом к плановой экономике значительно выросла актуальность пространственного развития страны. Позитивный аспект здесь – Российская Федерация стала преемником страны Советов вместе с уже сформированной системой разделения труда и реализованными механизмами развития территории.

При советской власти были созданы новые формы пространственного размещения. В частности, территориально-промышленные комплексы (далее – ТПК) формировались в период Великой отечественной войны – основные про-

изводственные мощности перемещали на территорию Урала и Сибири, туда же переселялись граждане. Основные точки притяжения – Магнитогорск, Кузнецк, Новосибирская область, активно развивались Иркутско-Черемховский и Братско-Усть-Илимский ТПК. Укрепление такой формы хозяйствования обусловило скачок в инфраструктурном развитии территорий – рядом с промышленными предприятиями стали строиться города, прокладывались железные дороги, появлялись новые высокотехнологичные ГЭС. Уже в послевоенные годы новыми направлениями стали строительство нефтегазопроводов, разведывание и добыча нефти и газа. Поселения вблизи минерально-сырьевых центров характеризовались высоким коэффициентом полезности в период добычи и переработки ресурсов. Это стало резким стимулом к развитию близлежащих населенных пунктов, пустые, плохо заселенные территории стали новыми промышленными центрами [9]. В целом, можно говорить о том, что благодаря созданию промышленных комплексов стремительно стали развиваться территории Урала, Сибири, Дальнего Востока, инфраструктурная обеспеченность повышалась, проблема расселения населения перестала быть настолько острой – новые территории нуждались в людях.

Параллельно развивалась и другая форма пространственного размещения – моногорода. Такой феномен появился в СССР с началом пятилетних планов. Моногорода стали появляться рядом с минерально-сырьевыми базами, промышленными производствами, электростанциями. Вместе с тем, советская власть вела политику расселения – трудовые ресурсы перемещались планоно (в запланированном количестве). Достижение необходимых показателей обуславливалось добровольно-принудительным характером переселения и действующей идеологической политикой. Такой способ имел свои положительные стороны – властные структуры экономили на издержках при переселении, так как оно было в основном принудительным, и возведении промышленной и социальной инфраструктуры. Согласно такому видению «главным фактором создания нового поселения (и его финансовым источником) стало промышленное производство» [3].

Одна из главных негативных тенденций при этом – высокий уровень безразличия к жизни отдельного человека. Население, прежде всего, рассматривалось, как трудовой ресурс. Партийные структуры максимально экономили средства на создание комфортных условий труда и проживания для переселенцев. Это значительно сказывалось на качестве трудовых ресурсов и их оптимального воспроизводства.

Учитывая советскую практику и результативность механизмов пространственного развития в современной России сформированы новые подходы и механизмы. На современном этапе сформировалась система планирования, учитывающая необходимость деления территории на функциональные зоны. Используется множество методов размещения производственных комплексов и населенных территорий. Отдельно рассмотрим некоторые из них.

Особые экономические зоны (далее – ОЭЗ), как форма размещения производительных сил и расселения населения, стали актуальны в конце XX века. Тогда и по настоящий момент технология использовалась для привлечения внеш-

них инвестиций и снижения административных барьеров для предпринимателей. Основные аспекты данной формы представлены в таблице 1.

Таблица 1 – ОЭЗ как механизм пространственного развития территорий

Ме- ха- низм	Определение	Цели создания	Преимущества	Недостатки
ОЭЗ	Часть территории страны, определяемая Правительством РФ, на которой действует особый режим осуществления предпринимательской деятельности, а также может применяться таможенная процедура свободной таможенной зоны.	Ускорение экономического роста территории путем инвестиционной привлекательности, ускорения товарооборота, обмена технологиями и информацией, притока инвестиционных капиталов. При этом создание и функционирование ОЭЗ стимулирует экспортно-импортные отношения с мировым рынком, способствует внедрению инноваций в приоритетные виды деятельности	На территории РФ могут функционировать четыре типа ОЭЗ: промышленно-производственные, технико-внедренческие, туристско-рекреационные и портовые. Видовая разнонаправленность создает возможность диверсификации хозяйственной деятельности на территории страны [6].	На практике через данный механизм достаточно сложно создавать новые производства без крупных частных инвестиций

Экономические зоны были призваны решить проблему интенсификации деятельности в наиболее перспективных локалитетах. На данный момент ОЭЗ представляются достаточно оптимальными механизмами повышения привлечения реальных инвестиций на территорию. Однако, проблема управления ОЭЗ остается достаточно актуальной. Общее курирование осуществляет Министерство экономического развития РФ, предметное управление осуществляется в некоторых зонах управляющими компаниями. Необходимой является унификация системы управления на государственном или региональном уровне – разработка требований, нормативов должна происходить агрегировано и системно.

Следующий механизм – территории социально-экономического развития (далее – ТОСЭР/ТОР). Основные характеристики представлены в таблице 2.

В основном ТОСЭР, как форма, используется в Сибири и на Дальнем Востоке. Ориентация механизма направлена на закрытые административно-территориальные образования (ЗАО) и на моногорода. Примечательно, что на Дальнем Востоке в работу ТОСЭР активно привлекаются иностранные инвестиции из КНР, Южной Кореи и Японии [5]. Это обусловлено, прежде всего, непосредственной географической близостью упомянутых регионов.

Контроль за деятельностью резидентов ТОР осуществляет наблюдательный совет. Он также оказывает содействие в реализации проектов резидентов и утверждает перспективные планы развития территории [4]. Совет каждого ТОСЭР координируется Министерством экономического развития, поэтому развитие территорий происходит скоординировано и комплексно.

Таблица 2 – ТОСЭР как механизм пространственного развития территорий

Ме- ха- низм	Описание	Цели со- здания	Преимущества	Недостатки
ТОСЭР/ТОР	Экономическая зона с льготными налоговыми условиями, упрощёнными административными процедурами и другими привилегиями в России, создаваемая для привлечения инвестиций, ускоренного развития экономики и улучшения жизни населения.	Создание условий, стимулирующих приток частных инвестиций в регион, повышения социально-экономического аспекта развития.	1) повышение инвестиционной привлекательности городских и сельских поселений; 2) выполнение стратегических планов государственной региональной политики; 3) инфраструктурное и социальное обустройство территорий; 4) рост экономического потенциала муниципального образования; 5) действенный способ улучшения экономической ситуации моногородов, и жизнеобеспечения населения.	1) органам местного самоуправления придется делиться полномочиями с управляющими компаниями, отдавать им земельные участки и при этом участвовать в финансировании инфраструктуры подконтрольных управляющим компаниям зон; 2) основные полномочия у управляющей компании, которая выступает застройщиком территории, обеспечивает функционирование инфраструктуры, оказывает услуги, необходимые для деятельности резидентов; 3) закон предусматривает полномочия особого «уполномоченного органа», у которого не всегда интересы функционирования лежат в одной плоскости с интересами развития ТОСЭР.

Агломерации – еще один механизм, реализующийся на территории всей страны. На данный момент на территории России насчитывается порядка 22 агломераций-миллионеров и 12 более мелких агломераций. Основные их характеристики представлены в таблице 3.

В основном российские агломерации выстроены по моноцентрической модели, что предполагает наличие ядра агломерации и периферийных территорий. Это обуславливает различия в развитости местности – город-ядро, в таком случае, обладает большим экономическим потенциалом, развитой инфраструктурной сетью [10].

Крупнейшие агломерации могут иметь высокую степень отраслевой дифференциации. Поэтому в нескольких российских – уже используется метод функционального зонирования. При помощи метода максимизируется эффект применения различных форм привлечения инвестиций, механизмов концессионных соглашений, государственно-частного партнерства [10].

Агломерация – единственная форма, не обладающая регламентированными органами управления. В каждой агломерации создается свой, нетиповой орган управления с собственным Уставом, установленными функциями. Существует мнение о том, что именно унификация органов управления может стать мерой, способной повысить эффективность управления таким механизмом пространственного развития.

Таблица 3 – Агломерация как механизм пространственного развития территорий

Ме- ха- низм	Описание	Цели создания	Преимущества	Недостатки
Агломерации	Территориальное образование, интегрирующее промышленные и транспортные узлы, системы коммуникаций, города и населенные пункты (Гранберг А.Г.)	Ускорение темпов комплексного развития территории; поддержка наукоёмких инновационных отраслей производства; индустриализация, создание оптимальных условий для компенсации издержек развития	1) мощный промышленный потенциал с интенсивными внутренними производственно-технологическими инфраструктурами и социально-трудовыми связями; 2) аккумулирует «ресурс развития», гарантирующий стабильность системы обеспечения жизнедеятельности в полном объеме; 3) высокий уровень диверсифицированности, обеспечивающей наибольшую устойчивость в сложных рыночных условиях	1) низкая степень соответствия мировым тенденциям расселения – из города в пригородные территории; 2) неравномерное развитие МО, входящих в состав агломерации; 3) разрозненные процессы функционирования и развития; 4) недостаточность полномочий в созданных управляющих структурах

Еще один механизм – создание на территории экономических кластеров. Первые кластеры, созданные на территории страны, получили финансово-методическую поддержку, активно развивались. На данный момент упор делается на создание и функционирование инновационных кластеров. Основные характеристики кластеров отражены в таблице 4.

Эффективность деятельности инновационных кластеров обусловлена высоким спросом на продукты и услуги, обладающие долгосрочными конкурентными преимуществами. В этом плане преуспевают кластеры, заручившиеся поддержкой научных центров и университетских комплексов. За счет проводимых исследований достигаются высокие показатели по производству наукоемкой продукции [1]. В целом, при кластеризации основных сфер производства на территории наблюдается ускорение производственных процессов, повышаются качественные характеристики социальных процессов.

В общем итоге, современное разнообразие методов пространственного развития территорий позволяет разносторонне и относительно равномерно развивать различные регионы – депрессивные или обладающие неразвитой инфраструктурой, включая регионы Дальнего Востока. Общая тенденция развития этих механизмов тяготеет к централизации управления, посредством координации Министерством экономического развития, что позволяет ежегодно повышать эффективность, в частности по двум показателям – количество привлеченных инвестиций и количество созданных рабочих мест.

Таблица 4 – Кластер как механизм пространственного развития

Ме- ха- низм	Описание	Цели создания	Преимущества	Недостатки
Кластеры	Совокупность промышленных предприятий, имеющих территориальную связь (расположены в границах одного или смежных регионов), производственную кооперацию.	1) Сокращение импортных комплектующих в конечной продукции кластера; 2) Увеличение доли добавленной стоимости, производимой участниками кластера; 3) Выведение на рынок новых промышленных товаров и технологий; 4) Создание высокопроизводительных рабочих мест.	1) В кластере возможно достижение эффекта охвата, который усиливается в связи с интенсификацией взаимодействия предприятий; 2) Возникающий на территории мультипликативный эффект воздействует на непрофильные предприятия, наблюдается рост экономического потенциала территории	1) может быть сформирован на территории с условиями для их развития (наличие промышленной инфраструктуры, действующая система разделения труда или специализации на территории); 2) не каждый регион может сформировать успешный кластер – кластер опирается на ресурсный потенциал территории.

Необходимым представляется более детальная отработка системы оценки эффективности функционирования различных механизмов пространственного развития с целью повышения эффективности их применения в конкретной территории и формирования в ее пределах максимально действенных «точек роста», исходя из сложившегося потенциала территории и внешних стимуляторов развития. Такая мера поможет избежать номинального характера действующих и вновь создаваемых агломераций, кластеров, ОЭЗ, ТОСЭР.

Список использованных источников

1. Варыгина, О. А. Экономические кластеры: сущность, содержание и классификация / О. А. Варыгина // Региональная и отраслевая экономика. – 2020. – № 2. – С. 8-12.
2. Кидлова, Н. В. Проблемы реализации стратегии пространственного развития Российской Федерации в современных условиях / Н. В. Кидлова // Инновации и инвестиции. – 2020. – № 4. – С. 242-247.
3. Меерович, М. Г. Советские моногорода: история возникновения и специфика / М. Г. Меерович // Вестник Кемеровского государственного университета. – 2018. – № 1. – С. 53-63.
4. Министерство экономического развития: официальный сайт [Электронный ресурс] // URL: https://www.economy.gov.ru/material/directions/regionalnoe_razvitie/instrumenty_razvitiya_territoriy/tor/ (Дата обращения: 3.03.2024).
5. Мирзеханова, З. Г. Территории опережающего развития Российского Дальнего Востока: ожидания и действительность / З. Г. Мирзеханова // Региональные проблемы. – 2019. – № 2. – С. 55-61.

6. Об особых экономических зонах в Российской Федерации: Федеральный закон № 116-ФЗ от 22.07.2005 (ред. от 1.01.2024). – Доступ из справ.-правовой системы КонсультантПлюс. – Текст: электронный.

7. Об утверждении Стратегии пространственного развития Российской Федерации на период до 2025 года: Распоряжение Правительства РФ № 207-р от 13.02.2019 (ред. от 30.09.2022). – Доступ из справ.-правовой системы КонсультантПлюс. – Текст: электронный.

8. Плисецкий, Е. Л. Тенденции и проблемы пространственного развития России на современном этапе / Е. Л. Плисецкий, Е. Е. Плисецкий // Россия: тенденции и перспективы развития. – 2020. – № 15-1. – С. 741-744.

9. Тимошенко, А. И. Формирование территориально-производственных комплексов в Советский период / А. И. Тимошенко // Социально-экономический и гуманитарный журнал Красноярского ГАУ. – 2020. – № 3. – С. 132-143.

10. Шугрина, Е. С. Общая характеристика российских агломераций: соотношение de jure и de facto / Е. С. Шугрина, Г. В. Миронова // Местное право. – 2018. – № 1. – С. 3-24.

УДК 336.23

Место парафискальных платежей в законодательстве России: сущность, значение и нормативная база в налоговом праве

Теплякова Ю.С.¹

Научный руководитель: к.э.н. Бобошко Д.Ю.¹

¹ Национальный исследовательский технологический университет (НИТУ) МИСИС, г. Москва

Аннотация. В работе были рассмотрены основные элементы налогового законодательства, проанализировано происхождение парафискалитетов для формирования характерных отличий от фискальных платежей. На основе ранее предложенных Счетной палатой парафискальных платежей был предложен иной перечень таких платежей, позволяющий сформулировать вывод об их значимости не только в сфере налогообложения, но и бизнеса.

Ключевые слова: парафискальные платежи, налоги и сборы, налоговые режимы, законодательство, классификация.

Parafiscal payments in the Russian Federation: concept, role and regulation in tax law

Teplyakova J.S.¹

Scientific adviser: Ph.D., Associate professor Boboshko D.U.¹

¹ The National University of Science and Technology MISIS, Moscow, Russia

Annotation. The paper examines the main elements of tax legislation, analyzes the origin of parafiscalities for the formation of characteristic differences in fiscal payments. Based on the parafiscal payments previously proposed by the Accounts Chamber, a developed list of such payments was

consequently proposed, which allows to formulate a conclusion about their importance not only in the field of taxation, but also in business.

Keywords: parafiscal payments, taxes-and-duties, taxation regimes, legislation, classification.

За последние несколько лет Министерству финансов активно приходилось вносить изменения в налоговый кодекс РФ для уменьшения фискальной нагрузки на бизнес. Сначала это было связано с коронавирусной инфекцией, а затем в силу осложнившейся геополитической ситуации, заставившей наших предпринимателей аккумулировать все свои силы, чтобы заменить покинувшие нашу страну иностранные компании. Традиционно в российском законодательном праве принято слышать о налогах, сборах и взносах. Налоги и сборы, в свою очередь, имеют такие особые функции, как фискальная, распределительная, регулирующая (стимулирующая, дестимулирующая, воспроизводственная) и контрольная. Фискальная функция является главенствующей, самой очевидной. Именно она выделяет налог как то, за счет чего формируется доходная часть бюджетов всех уровней в государстве. Отсюда возникает вопрос, что из себя представляют парафискальные платежи? Впервые данный термин начал употребляться во Франции, который означал обязательные платежи, взимаемые в экономических или социальных интересах в пользу юридических лиц публичного или частного права, а не в пользу государства или иных публично-территориальных образований [6]. В переводе с французского языка “la para-fiscalite” означает неналоговый сбор, а приставка “para” – “подобный” [4]. Так, несмотря на то, что парафискалитеты, хотя бы как идея, зародились еще в конце XX века, в России они до сих пор не имеют утвержденного определения и четких инструментов регулирования.

Целью данного исследования является изучение, анализ, формирование определения парафискальных платежей, метод их установления и взимания в России. Задачами исследования выступают последовательное рассмотрение налоговой системы РФ, выявление принципиальных отличий фискальных платежей от парафискальных, определение причин их установления и предложение дальнейших путей развития в российском законодательстве.

Для начала стоит выделить «три столпа» налогового законодательства: налоги, сборы, страховые взносы. Налоги – обязательный, индивидуально безвозмездный платеж, взимаемый с организаций и физических лиц в форме отчуждения, принадлежащих им на праве собственности, хозяйственного ведения или оперативного управления денежных средств, в целях финансового обеспечения деятельности государства и (или) муниципальных образований [7].

Сбор – взимаемый с организаций и физических лиц, уплата которого является одним из условий совершения в отношении плательщиков сборов государственными органами, органами местного самоуправления, иными уполномоченными органами и должностными лицами юридически значимых действий, включая предоставление определенных прав или выдачу разрешений (лицензий), либо уплата которого обусловлена осуществлением в пределах территории, на которой введен сбор, отдельных видов предпринимательской деятельности [3].

Страховые взносы – обязательные платежи на обязательное пенсионное страхование, обязательное социальное страхование на случай временной нетрудоспособности и в связи с материнством, на обязательное медицинское страхование, взимаемые организаций и физических лиц в целях финансового обеспечения реализации прав застрахованных лиц на получение страхового обеспечения по соответствующему виду обязательного социального страхования [5].

Сопоставив налоги и сборы, можно заметить, что в некоторых случаях у них есть много общего. Законность (установление, порядок исчисления и уплаты, изменение или отмена), обязательность уплаты (несвободный выбор плательщика), форма взимания (в виде отчуждения) и способ уплаты (денежный) являются их общими чертами. Аналогично обратим внимание на принципиальные различия. Налоги обладают индивидуальной безвозмездностью, регулярностью уплаты и целью платежа является финансовое обеспечение деятельности государства. Сбор же имеет индивидуальную безвозмездность, что говорит о получении удовлетворения со стороны плательщика, благодаря приобретению определенных разрешений (лицензий) или прав за плату, например, пользование объектами животного мира и за пользование объектами водных биологических ресурсов (НК РФ Глава 25.1). Налоги и сборы также классифицируются на три уровня: федеральные, региональные и местные. Согласно статье 13 НК РФ, к федеральным налогам и сборам законодательно установлено относить налог на добавленную стоимость, акцизы, налог на доход физических лиц, налог на прибыль организаций, государственные пошлины, налог на добычу полезных ископаемых, налог на сверхприбыль, водный налог, сборы за пользование объектами животного мира и за пользование объектами водных биологических ресурсов, налог на дополнительный доход от добычи углеводородного сырья. Согласно статье 14 НК РФ, к региональным относятся налоги на игровой бизнес, налог на имущество организаций, транспортный налог. Согласно статье 15 НК РФ, к местным – земельный налог, налог на имущество физических лиц и торговый сбор [5]. Кроме этого, отдельные налоги для специальных налоговых режимов могут первоначально устанавливаться федеральным законодательством с последующим включением их в налоговый кодекс [2].

Такие элементы налоговой системы, как специальные налоговые режимы появились относительно недавно, в 2001 году, и организации вправе применять одновременно несколько спецрежимов по различным видам деятельности.

В настоящее время действует всего шесть спецрежимов: упрощенная система налогообложения (УСН), единый сельскохозяйственный налог (ЕСХН), патентная система налогообложения (ПСН), налог на профессиональный доход для самозанятых граждан (НПД), автоматизированная система налогообложения (АУСН), спецрежим при выполнении соглашений о разделе продукции (СРП). Во всех установленных спецрежимах определены и налогоплательщики, и элементы налогообложения (статья 17 НК РФ).

Считается, что парафискальные платежи должны регулироваться и уплачиваться в пользу специально уполномоченных федеральными законами или подзаконными НПА актами органов или организаций. На 13.03.2024 неналого-

вые доходы бюджета России составили 1 126, 06 млрд руб (20,98%). На сегодняшний день в литературе можно найти следующие парафискальные платежи:

1. Портовые сборы, иначе корабельные сборы, которые включают в себя:
 - а) канальный;
 - б) маячный;
 - в) ледокольный;
 - г) лоцманский;
 - д) экологический сборы и др., регулируемые статьей 19 Федерального закона «О морских портах в Российской Федерации и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации»;

2. Средства для выплаты вознаграждения за свободное воспроизведение фонограмм и аудиовизуальных произведений в личных целях, закрепленные в статье 1245 ГК РФ;

3. Страховые взносы банков, предусмотренные федеральным законом в статье 36 «О страховании вкладов в банках Российской Федерации» [9].

Исходя из вышеперечисленных примеров, приведенных в отчете о результатах экспертно-аналитического мероприятия «Анализ установления проблем установления и классификации неналоговых платежей и платежей, имеющих признаки налогов», утвержденном Коллегией Счетной палаты Российской Федерации, стоит отметить отсутствие структуризации парафискальных платежей по конкретной направленности. Помимо этого, если обратиться к статье 1245 ГК РФ, то можно ли сказать, что регулируемые ею средства находятся в разных приоритетных позициях в рамках гражданского и налогового права? Более подробный список налоговых платежей, неналоговых платежей и безвозмездных поступлений зафиксирован в статье 41 БК РФ «Виды доходов бюджетов».

Впоследствии, разобрав этимологию термина, будет логично дать ему следующее определение. Парафискальные платежи — это обязательный вид платежей, уплаченные средства по которому поступают во внебюджетный фонд, находящийся под руководством юридического лица, избранного государством по инициативе лиц, уплачивающих парафискальные платежи, с целью финансового обеспечения особой деятельности, носящей публичный интерес. В будущем к особой деятельности стоит отнести: туристический сбор, который отличается от курортного сбора тем, что его могут взимать все регионы РФ, даже если на их территориях нет туристических курортов. Курортный сбор же может взиматься только на территориях курортов, определяемых законодательством РФ [8]. Регионы России вправе самостоятельно устанавливать сумму сбора, не превышающей установленную федеральным законом планку (100 рублей на человека в сутки), которая будет направлена на развитие туристической инфраструктуры региона; регулярные платежи за пользование недрами, ставка по которым устанавливается за один квадратный километр площади участка недр в год; утилизационный сбор, базовая ставка которого для легковых транспортных средств приравнивается к 20 000 руб. (с учетом индексации с 01.08.23 г.) [5].

В дальнейшем определение парафискальных платежей необходимо ввести в налоговый кодекс, составить реестр для данной категории выплат с установленным порядком уплаты, прописанными нормативами отчислений для налогоплательщиков, а также предоставить всю необходимую информацию на официальном сайте федеральной налоговой службы. Все это способствует повышению прозрачности и улучшению условий среды для ведения всех видов бизнеса [1].

Список использованных источников

1. Бобошко, Д. Ю. Анализ влияния налоговой политики на развитие малого и среднего бизнеса в РФ // Экономические системы. 2019. Т. 12, № 1. С. 102-108. EDN ICJNDI.
2. Бобошко, Д. Ю. Налог на профессиональный доход или патент: сравнительный анализ двух специальных налоговых режимов для самозанятых // Аудитор. 2019. Т. 5, № 8. С. 51–60.
3. Бобошко, Д. Ю. Перспективы применения вмененных налогов и сборов в условиях цифровизации налогового администрирования // Налоги. 2021. № 6. С. 2–7.
4. Кучеров, И. И. Теория налогов и сборов: монография / И. И. Кучеров. – Москва: АО «Центр ЮрИнфоР». 2012. С. 86–87. URL: <https://wiselawyer.ru/poleznoe/57463-ponyatie-parafiskaliteta-kontekste-obshheevropejskoj-koncepcii-instituta-nenalogovykh?ysclid=lt7kvioo24528589964> (дата обращения: 06.03.2024).
5. Налоговый кодекс Российской Федерации (НК РФ) / [Электронный ресурс]. URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_19671/f0d20ded0dc626b12fab5cab870cb46001e1567d/?ysclid=ltk1dpyu5c522681889/ (дата обращения: 06.03.24).
6. Ромащенко, Л. В. Парафискальные платежи во Франции: законодательство и доктрина // Налоги и налогообложение. 2012. №4. С. 53–66. – URL: https://nbpublish.com/library_get_pdf.php?id=18398&ysclid=lt7icowhad_702125862 (дата обращения: 06.03.24).
7. Сидорова, Е. Ю. Налоги и налогообложение : Учебник для студентов высших учебных заведений, обучающихся по укрупненной группе специальностей и направлений подготовки 38.03.00 «Экономика и управление» (квалификация (степень) «бакалавр») / Е. Ю. Сидорова, Д. Ю. Бобошко. – Москва : Общество с ограниченной ответственностью «Научно-издательский центр ИНФРА-М», 2019. – 235 с. – (Высшее образование: Бакалавриат). – ISBN 978-5-16-013779-7. – DOI 10.12737/textbook_5c6d0defb73bb9.03631634.
8. Что такое туристический сбор и зачем он нужен? / Комитет Государственной Думы по туризму и развитию туристической инфраструктуры. – Москва, 2022. – URL: <http://komtour.km.duma.gov.ru/Novosti/item/28487369/www.kremlin.ru> (дата обращения: 06.03.24).
9. Штогрин С. И. Отчет о результатах экспертно-аналитического мероприятия «Анализ проблем установления и классификации неналоговых платежей и платежей, имеющих признаки налогов» / С. И. Штогрин. – Москва: Кол-

легия Счетной палаты Российской Федерации, 2019. – URL:
<https://ach.gov.ru/upload/iblock/836/8365e332cef01755df090b661c7a9aec.pdf?ysclid=ltbf0sui2l657272938/> (дата обращения: 06.03.24).

УДК 334.7

Реструктуризация предприятия как инструмент обеспечения стабильности предприятия в кризисных условиях

Синдаров В.Р.¹

Научный руководитель: д.э.н. Самаль С.А.¹

¹ Белорусский государственный университет г. Минск, Республика Беларусь

Аннотация. Реструктуризация предприятия как хозяйствующего субъекта экономической системы является одним из важнейших методов сохранения его уровня стабильности в условиях кризиса. Данный процесс позволяет минимизировать издержки предприятия за счет комплексного или частичного преобразования внутренней структуры, что способствует сохранению конкурентоспособности и возможности дальнейшего развития предприятия, соответственно, повышая положительную динамику развития бизнеса государства.

Ключевые слова: экономическая система, экономическая устойчивость, реструктуризация предприятия, производственная реструктуризация.

Restructuring of the enterprise as a tool to ensure the stability of the enterprise in crisis conditions

Sindarov V.R.¹

Scientific adviser: Ph.D. Samal S.A.¹

¹ Belarusian State University, Minsk, Republic of Belarus

Annotation. The restructuring of an enterprise as a subject of the economic system is one of the most important methods for maintaining the level of stability in a crisis. This process allows minimizing the costs of the enterprise through a comprehensive or partial transformation of the internal structure, which allows you to maintain competitiveness and the possibility of further development of the enterprise, respectively, increasing the positive dynamics of the development of the state's business.

Keywords: economic system, economic sustainability, enterprise restructuring, production restructuring.

В настоящее время степень стабильности национальной экономики государства напрямую зависит от уровня устойчивости составляющих её экономических систем.

Напомним, что под «экономической системой» понимается «совокупность всех экономических процессов, совершающихся между взаимосвязанными элементами на основе сложившихся отношений собственности и хозяйственного механизма через многофункциональные связи между элементами и с помощью систем стимулов и мотивации участников» [2, с 249].

Отметим, что выделяют несколько основных субъектных групп экономической системы, объединенные между собой общими идеями, планами или целями, а именно (см. таблицу 1):

Таблица 1 – Субъектные группы экономической системы

Субъектная группа	Определение
Предприятие	Независимая единица, основная роль которой заключается в производстве, переработке и реализации различного вида продукции или предоставлении услуги
Домашние хозяйства	Некоторая совокупность группы людей, осуществляющие экономические отношения между друг другом или более крупными субъектами экономической системы
Государство	Субъект экономической системы одновременно обладающий, как ролью потребителя или продавца товара и/или услуг, так и инструмента влияния на другие экономические субъекты.

Источник: составлено автором по данным Гойхера О. Л. «Экономическая система: понятие, виды, свойства» [2, с 250].

В данной статье рассмотрим предприятие как субъектную группу экономической системы.

Выше было упомянуто, что стабильность национальной экономики зависит от устойчивости экономической системы. Рассмотрим понятие «устойчивости предприятия как субъектной группы экономической системы»

Под экономической устойчивостью предприятия принято понимать следующее: «комплекс свойств организационной, инновационной, логистической, производственной, финансово-кредитной деятельности с учетом их взаимовлияния и взаимодействия» [3, с. 9].

В ходе осуществления своей деятельности предприятие проходит так называемый «цикл жизни», состоящий из следующих этапов (см. рисунок 1):

Рассмотрим вышеперечисленные этапы развития предприятия.

На этапе создания принимается решение о создании предприятия, проводится исследование различных секторов рынка, производится анализ возможных рисков, также исследуется спрос покупателей на производимую в будущем продукцию или предоставляемые услуги.

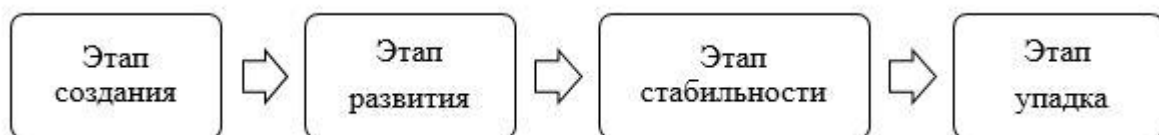


Рисунок 1 – Этапы развития предприятия

Стоит обратить внимание, что в случае частного предприятия целью в основном является удовлетворение личных нужд и потребностей, а в случае государственного предприятия, цели могут подразделяться на нижеперечисленные:

- обеспечение рабочих мест для населения;
- повышение экономического благосостояния страны;
- использование природных ресурсов;

– производство товаров и услуг направленные на повышение качества жизни.

Этап развития подразумевает под собой организацию производства, ее преобразование под возможные изменения выбранной потребительской ниши, проходит проверка корректности анализа рисков (проводимого на первом этапе).

Данный этап является ключевым для предприятия, так как, исходя из совокупности вышеуказанных факторов, предприятие либо переходит на этап стабильности, либо в связи с достижением критической точки (издержки предприятия превосходят доходы) вынуждено объявить о банкротстве с последующим закрытием производства.

После прохождения первых двух этапов предприятие переходит на этап стабильности.

На данном этапе усложняется внутренняя структура, создаются новые отделы, расширяется кадровая структура и техническая база предприятия. Также возможно расширение производства на несколько секторов экономики.

На этапе упадка наблюдается снижение прибыли, возможны увеличения издержек, снижение конкурентоспособности. Появляются новые предприятия, которые входят в выбранную нишу, тем самым повышая уровень конкуренции, соответственно повышаются издержки на удержание положения в данном секторе.

Отметим, что на последнем этапе возможны два исхода:

- решение о закрытии предприятия;
- решение о проведении реструктуризации;

Рассмотрим процесс реструктуризации предприятия как инструмент выхода из кризисной ситуации.

Исторически выделяют несколько подходов к определению понятия реструктуризация, а именно [4, с.38]:

- антикризисный – необходимость в реструктуризации возникает только в случае наступления или для упреждения кризиса;
- радикальный – процесс реструктуризации затрагивает все внутренние структуры компании;
- структурный – процесс реструктуризации, подразумевающий комплексные и тесно связанные между собой изменения структур, поддерживающие функционирование системы (ключевой особенностью является то, что «реструктуризация» носит сугубо локальный характер, затрагивающий одну из структур, т. е. кадровую, производственную, организационную или финансовую структуру);
- интегрированный – процесс, который частично или в целом оказывает влияние на внутреннюю структуру предприятия, включает в себя анализ влияния окружающей экономической среды, и соответственно, изменяет полностью или частично направление деятельности предприятия.

По мнению автора, «интегрированный» подход является наиболее полным для введения данного понятия.

Рассмотрим виды реструктуризации. Существуют несколько общепринятых кластеров классификации реструктуризации [4, с.39]:

- по форме (организационная, правовая, финансовая, кадровая);

- по периоду кризисной ситуации (оперативная, стратегическая);
- по направлению (производственная, техническая, финансово-экономическая);
- по масштабу (комплексная, частичная).

В данной статье рассмотрим производственную реструктуризацию.

Прежде всего стоит отметить, что под производственной реструктуризацией понимается процесс изменения внутренней структуры предприятия, направленный на изменение, переоборудование и (или) внедрение технических новшеств в производственную базу предприятия.

При рассмотрении производственной реструктуризации можно выделить два основных вида возможных изменений, каждая из которых осуществляется на основе следующих стратегий (см. таблицу 2).

Таблица 2 – Виды изменений при проведении производственной реструктуризации

Направление преобразования	Применяемая стратегия	Характеристика выбранной стратегии
Технологическая	Стратегия новых технологий	Изучение и внедрение новых типов технологий, направленных на соответствие типа производимой продукции с будущими потребностями потребителя
	Стратегия нивелирования технического разрыва	Обновление существующей технологии производства
Ресурсная	Стратегия объема	Оценка и управления запасами предприятия для уменьшения издержек на содержание излишков ресурсов, выделение точки оптимального размера, необходимого для бесперебойного производства.
	Стратегия качества	Оценка и контроль качества запасов

Источник: составлено автором по [1]

По статистическим данным, не менее 37% всех объемов издержек приходится на обеспечение производственной структуры предприятия [5]. Очевидно, что при проведении грамотного анализа наряду с использованием методов реструктуризации можно значительно снизить уровень издержек предприятия.

Техническая база и ресурсы являются одними из ключевых аспектов, влияющих на экономическую стабильность предприятия. Бесперебойное снабжение ресурсами позволяет производить продукцию в таком объеме, чтобы удовлетворять спрос покупателя, при этом используя вышеуказанные стратегии объема и качества, нивелируются издержки, необходимые для содержания излишков продукции или ресурсов.

Список использованных источников

1. Безпалов В.В. Реструктуризация системы управления предприятия: учебное пособие / Безпалов В.В. — Москва : КноРус, 2017. — 280 с. — (для бакалавров). — ISBN 978-5-406-05046-0.
2. Гойхер, О. Л. Экономическая система: понятие, виды, свойства / О. Л. Гойхер, А.А. Ларюшкина // Вестник Университета. 2013. № 16. С. 249
3. Захарченко В.И. Экономическая устойчивость предприятия в переходной экономике / В.И. Захарченко // Машиностроитель. 2002. №1. С. 9–11.

4. Синдаров В.Р., Самаль С.А. Методологические подходы к оценке реструктуризации хозяйствующих субъектов. Журнал Белорусского государственного университета. Экономика. 2022. №2. С. 37–42.

5. Национальный статистический комитет Республики Беларусь. – Режим доступа: <http://belstat.gov.by/>. (дата обращения: 20.03.2024).

УДК 338.48

Актуальные тенденции развития и тренды туристической отрасли в России

Балыкина А.И.¹, Перекрест Н.В.¹

¹ ФГБОУ ВО «Сибирский государственный индустриальный университет», г. Новокузнецк, Россия

Аннотация. Последние десятилетия понятие «туризм» постепенно наполняется не только социальными и экономическими чертами, но и культурными и экологическими составляющими, что делает его ключевым сектором в развитии территорий. Туризм укрепляет культурную и территориальную самобытность региона и отражает его имидж за рубежом. В связи с этим важно изучить современные тенденции и выявить тренды в сфере туризма.

Ключевые слова: туризм, развитие, тенденции развития, туристические тренды, развитие территорий.

Current trends in the development of the tourism industry in Russia

Balykina A.I.¹, Perekrest N.V.¹

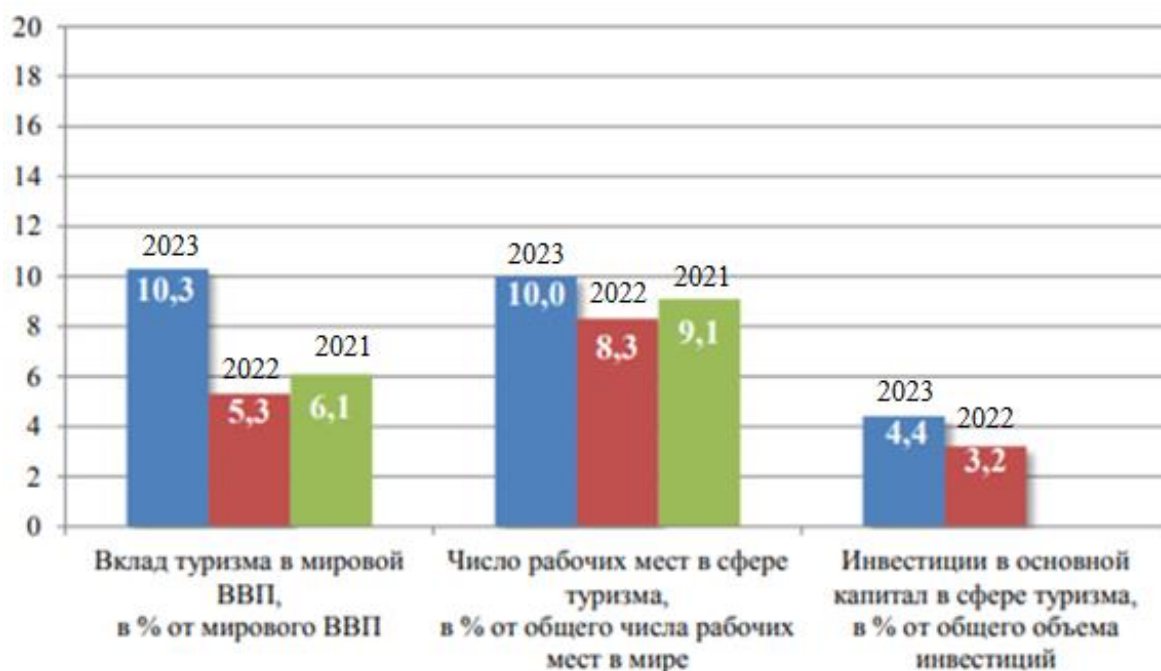
¹ The Siberian State Industrial University, Novokuznetsk, Russia

Annotation. In recent decades, the concept of "tourism" has gradually been filled not only with social and economic features, but also with cultural and environmental components, which makes it a key sector in the development of territories. The tourism industry strengthens the cultural and territorial identity of the region, reflects its image abroad. In this regard, it is important to study current development trends, as well as identify new trends in the tourism industry.

Keywords: tourism, development, development trends, tourism trends, development of territories.

Развитие рынка туристических услуг имеет большое социально-экономическое значение и обеспечивает основу для удовлетворения рекреационных нужд и развлекательных потребностей населения нашей страны и других стран. Социальная значимость туризма повышается за счет решения таких вопросов, как улучшение здоровья граждан, повышение занятости и развитие личности. Быстрое развитие и повышение роли туризма в экономике способствует более тщательному изучению этой сферы деятельности, аспектов ее функционирования и состава [1].

Туризм является одним из ключевых секторов экономики России, способствуя развитию инфраструктуры, созданию рабочих мест и привлечению инвестиций. В связи с этим, актуальность изучения тенденций развития туристической отрасли возрастает (рисунок 1).



Источник: Статистический бюллетень Росстата к всемирному дню туризма

Рисунок 1 – Данные туризма в мировой экономике

Развитие туристической отрасли полностью зависит от целого ряда условий, которые устоялись в обществе, а именно: природно-географических, социально-экономических, историко-политических, демографических.

Факторы, воздействующие на туризм, подразделяются на 2 категории: внешние (экзогенные) и внутренние (эндогенные).

Первые два фактора из внешних являются определяющими при выборе туристами того или иного региона для посещения (рисунок 2).

Природно-географические
море, горы, леса, флора, фауна, климат, сезонность
Культурно-исторические
памятники архитектуры, истории и культуры
Экономические
рост благосостояния, развитие мат/тех базы инфраструктуры туризма, инфляция, процентные ставки, колебание курсов валют
Социальные
увеличение продолжительности отпусков, дробление отпускного периода
Демографические
возраст, плотность населения, урбанизация (горожане нуждаются в отдыхе)
Политико-правовые
политическая обстановка в мире и в отдельных странах, политика открытия границ
Технологические
прогресс в технике и технологиях
Экологические

Окружающая среда – основа и потенциал туристской деятельности

Составлено авторами по [2].

Рисунок 2 – Структура внешних факторов, вызывающих изменения в развитии туризма

Решающее значение имеют и внутренние факторы, – это ключевые явления и тенденции, проявляющиеся в сфере туризме:

1. Повышение осведомленности потребителей и изменение предпочтений;
2. Обеспечение кадрами сферы туризма (увеличить количество работников, повысить значимость их профессиональной подготовки);
3. Содействие развитию частного туристического бизнеса (создание условий для обеспечения эффективной реализации туристических услуг на основе профессионального маркетинга);
4. Повысить значение средств массовой информации в рекламе и продвижении туристических услуг.

Определенные сочетания факторов определяют возникновение и характер потребительского поведения в сфере туристических услуг и, в свою очередь, тенденции развития рассматриваемой отрасли.

Обозначим актуальные тенденции развития туристической отрасли в России. Современная Россия имеет большой потенциал для превращения туризма в одну из наиболее перспективных и прибыльных отраслей экономики, но пока не способна зарабатывать на туризме столько, сколько могла бы.

Согласно исследованиям АНО «Национальные приоритеты» по итогам 2023 года, у россиян растет желание путешествовать по стране, в том числе в рамках коротких поездок в выходные дни [3].

Наиболее динамично, по оценкам экспертов, меняется горнолыжный отдых и гастротуризм, активно развивается строительство глэмпингов и кемпингов, в том числе по программе грантовой поддержки нацпроекта «Туризм и индустрия гостеприимства», увеличивается качество и разнообразие предложений для отдыха. Потенциальные точки роста туристической отрасли – ценовая доступность путешествий по России, практикоориентированность образовательных программ и повышение престижа работы в сфере туризма (таблица 1).

Таблица 1 – Регионы России, реализующие свой туристический потенциал

Очень популярные и перенасыщенные	Сочи, Краснодарский край, Москва, Алтай, Санкт-Петербург, Татарстан, Дагестан, другие республики Северного Кавказа, в т.ч. Чечня, Ингушетия, Северная Осетия
Очень популярные	Байкал, Карелия, Мурманская область, в т.ч. Кольский полуостров, Калининград, Приморский край, Крым, Камчатка, Тюменская область, в т.ч. Тобольск
Достаточно популярные	Сахалин, Шерегеш, Нижегородская область, Золотое кольцо, Ленинградская область, Новгородская область, Самарская область, Ставропольский край, Минводы
Популярные	Московская область, Башкортостан, Новосибирская область, Псковская область, Якутия, Ростовская область, Свердловская область, Тверская область, Тульская область, Челябинская область

Составлено авторами по [3]

Недооцененные туристами регионы России, как правило, наоборот, могут оставлять самые яркие впечатления, а проживание в них обходится значительно дешевле популярных локаций (таблица 2)

Таблица 2 – Недооцененные туристические регионы России

Часто упоминаемые экспертами, как недооцененные	Сибирь (Байкал, Алтай, Бурятия, Тыва, Хакасия, Красноярский край, Иркутская, Томская и Тюменская области); Дальний Восток (Камчатка, Курилы, Сахалин, Чукотка, Еврейская автономная область, Приморский край, Магаданская область); Поволжье (Башкортостан, Марий Эл, Мордовия, Чувашия, Самарская область); Северные, арктические регионы (Карелия, Коми, Ямал, Таймыр, ХМАО, НАО, Архангельская и Вологодская области)
Редко упоминаемые экспертами, как недооцененные	Калининградская область; Урал (Пермский край, Удмуртия, Оренбургская, Свердловская и Челябинская области); Юг России (Калмыкия, Астраханская и Волгоградская области); Центральная Россия (Владимирская, Ивановская, Калужская, Московская, Рязанская, Тверская, Тульская области); Северо-Запад (Новгородская и Псковская области); Северокавказские республики (Дагестан, Карачаево-Черкессия, Северная Осетия)
Регионы «невидимки»	Воронежская область, Смоленская область, Тамбовская область, Орловская область, Липецкая область, Кировская область, Пензенская область, Саратовская область, Ульяновская область, Курганская область, Амурская область, Забайкальский край, Хабаровский край.

Составлено авторами по [3]

Несмотря на широкую туристическую географию России, в целом по стране можно выделить определенные выраженные тенденции в отрасли:

1. Все больше россиян отдают предпочтение отдыху внутри страны из-за увеличения количества туристических маршрутов, лояльной ценовой политики для разных категорий потенциальных туристов. Всё это позволяет активно развивать внутренний туризм.

2. Отмечается развитие инфраструктуры: появляются новые отели, гостиницы, различные новые туристические объекты и доступные маршруты.

3. По типам внутренних туров усиливается акцент на культурном туризме: богатая история страны, национальные традиции привлекают всё больше туристов.

4. Большая территория, природные богатства России остаются привлекательными для всех туристов, что позволяет развивать экологический туризм.

5. Увеличивается число туроператорских и турагентских предприятий, работающих внутри страны. Это способствует появлению новых рабочих мест, развитию внутреннего туризма и новых туристских зон[5].

6. В туристский бизнес все чаще и больше начинают вливаться различные отрасли экономики (промышленные, сельскохозяйственные, транспортные, финансовые, торговые, социально-культурные). Такая интеграция делает туризм неотъемлемой частью национальной экономики.

7. Возрастает спрос на специалистов по туристскому маркетингу и рекламе.

8. И, как следствие, туристская отрасль стала одной из самых технически оснащенных. Специфика технологии разработки и реализации турпродукта требует таких систем, которые в кратчайшие сроки способны предоставить све-

дения о доступности транспортных средств и возможностях размещения туристов, оперативно обеспечивать резервирование и бронирование мест, автоматизировано решать различные задачи по предоставлению туристских услуг и др.. В настоящее время формирование турпродукта предусматривает использование глобальных распределительных систем GDS, обеспечивающих быстрое и удобное бронирование билетов на транспорте, резервирование мест в гостинице, прокат автомобилей, обмен валюты и многое другое.

После пандемии COVID-2019 в России наметились долгосрочные тренды на активное и системное развитие рынка внутреннего туризма [6].

Обозначим тренды российского туризма, которые влияют на потребности и предпочтения туристов, а также на формирование новых видов туризма и направлений:

1. Появляются новые виды туризма:

Болотинг — это вид туризма, предполагающий исследование заболоченных местностей. Чтобы прогулка была максимально безопасной и приятной, по топи прокладывают экологические тропы, оборудуют смотровые площадки для наблюдения за птицами, устанавливают информационные щиты.

Дарк-туризм связан с путешествиями в места, которые обычно ассоциируются со смертью, печалью или страданием и подразумевает посещение наиболее знаковых и жутких мест: кладбищ и захоронений; экологических или техногенных катастроф; локаций стихийных бедствий. Несмотря на свое название темный туризм обладает огромным образовательным и воспитательным потенциалом - соприкосновение человека с ужасающими и трагическими страницами истории заставляет по-иному посмотреть на современность.

Духовный туризм предполагает смену обстановки, но прежде всего это путешествие к себе. Духовный туризм направлен на самопознание и поиск внутренней опоры, помогает разобраться с накопившимися вопросами.

Гугл-туризм подразумевает использование сервисов Google для планирования путешествий и изучения информации о достопримечательностях. Чтобы улучшить приложение, разработчики Google-карт добавили возможность рассматривать улицы городов в панорамном режиме. И ненароком создали новое направление туризма. Не вставая из-за ноутбука, в режиме «Просмотр улиц» можно очутиться буквально на другом конце света, причем совершенно бесплатно. Это направление туризма стало набирать популярность в период ковидной самоизоляции.

2. Возрастает популярность культурного и гастрономического туризма, в том числе посещение местных рынков, фестивалей и мастер-классов по местной кулинарии. Из таких поездок обычно привозят уникальные рецепты и новые вкусовые ощущения. Гастротуризм – это путешествие с целью знакомства с кухней разных стран, включая посещение ресторанов, участие в мастер-классах и фестивалях. Культурный туризм предполагает изучение истории, архитектуры, искусства и культурных событий разных мест.

3. Растет популярность экологического туризма и эко-гостиниц, которые стремятся сократить негативное воздействие на окружающую среду. Такой туризм в наше время очень популярен из-за трендов на ЗОЖ и натуральные про-

дукты. Также позитивно влияет на окружающую среду, ведь с помощью него можно поддерживать либо восстановить природу Земли.

4. Активно развивается туризм в малые города и деревни, где можно познакомиться с местным образом жизни и культурой. Здесь начинает лидировать джайлоо-туризм. Такой отдых предпочитают любители острых ощущений и дикой природы. Джайлоо-туризм предполагает путешествие в отдалённые уголки планеты, проживание с местными жителями, зачастую, дикими племенами, вдали от благ цивилизации. Первооткрывателями своеобразного способа отдохнуть были россияне, англичане, немцы и швейцарцы. Они откликнулись на нетривиальное предложение киргизских туроператоров – провести время на высокогорных пастбищах Кыргызстана. Отсюда и название. «Джайлоо» в переводе с киргизского – высокогорное пастбище. Туристов погрузили в почти дикие условия. В их распоряжении были лишь горы, звездное небо и самобытная культура кочевой жизни. Никто не ожидал, что эксперимент придется по вкусу туристам.

5. Растет спрос на туры для активного отдыха, такие как пешие походы, велосипедные прогулки и сёрфинг. Активный туризм очень полезен для здоровья, ведь с помощью активного образа жизни можно укрепить здоровье, мышцы и поддерживать тонус тела десятилетия.

6. Активно пользуются спросом путешествия для здоровья и благополучия, включая спа-туры, йога-ретриты и медитацию. Подобные путешествия расслабляют туриста, давая возможность перезагрузиться и восстановить свои силы.

7. Возрастает популярность семейного туризма, семейные поездки, развлечения и мероприятия, ориентированные на детей. На курортах, местах отдыха, в гостиницах чаще заботятся о комфортном отдыхе как для родителей, так и для детей. Создаются игровые комнаты, нанимаются аниматоры.

8. Растет спрос на туры для людей старшего возраста, включая культурные путешествия, круизы и специализированные программы для пенсионеров. Такие туры предлагают более спокойный и размеренный отдых, который удовлетворяет потребности старшего поколения.

9. Увеличивается популярность цифрового и онлайн-туризма, включая бронирование отелей, экскурсий и билетов через мобильные приложения. Таким образом пользователи интернета в короткие сроки могут удобным для себя способом выбрать отель и номер, экскурсию или выгодную покупку билета не выходя из дома либо из любой точки страны. Также цифровые сервисы дают туристам возможность посетить 3Д экскурсии, через очки виртуальной реальности.

Осознание обозначенных трендов поможет предвосхитить новые потребности потенциальных клиентов-туристов, а также может подсказать идеи для современных турпродуктов.

Список использованных источников

1. Колесников А.М. Анализ факторов, влияющих на развитие рынка туристских услуг // ЭВ. 2017. №3 (10). – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/analiz->

faktorov-vliyayuschiy-na-razvitie-rynka-turistskih-uslug (дата обращения: 07.04.2024).

2. Тенденции развития мирового туризма. – URL: <https://studfile.net/preview/3347042/> (дата обращения: 07.04.2024).

3. Тенденции туризма в России: точки притяжения, недооцененные локация и регионы «невидимки». – URL: <https://национальныеприоритеты.рф/news/tendentsii-turizma-v-rossii/> (дата обращения: 07.04.2024).

4. Романова Марианна Михайловна Факторы, влияющие на развитие индустрии туризма // Концепт. 2014. №2. – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/factory-vliyayuschie-na-razvitie-industrii-turizma> (дата обращения: 02.04.2024).

5. Плешивцева, А. А. Тенденции развития российского рынка туризма на фоне внедрения современных информационных технологий / А. А. Плешивцева // Экономика, предпринимательство и право. 2023. № 3. Т. 13. С. 785-800. – DOI 10.18334/ep.13.3.117429. – EDN BQHILI.

6. Чхотуа И. З., Мурадов А. А. Глобальные и национальные тренды развития туризма в современных условиях // Стратегирование: теория и практика. 2023. Т. 3. № 2. С. 207–217. <https://doi.org/10.21603/2782-2435-2023-3-2-207-217> (дата обращения: 02.04.2024).

УДК 331 : 332

Особенности оказания транспортных услуг в агломерациях

к.э.н. Ганченко Д. Н.¹, Митьковец Ю.М.¹

¹ Кузбасский гуманитарно-педагогический институт ФГБОУ ВО «Кемеровский государственный университет», г. Новокузнецк, Россия

Аннотация. В статье рассмотрены особенности оказания транспортных услуг в агломерациях, описаны и структурированы проблемы, которые влияют на их эффективность и предложены пути решения проблемных зон в работе транспортной системы агломерации. Исследование основано на методологии системного подхода и теории размещения производства.

Ключевые слова: агломерация, транспортные услуги, транспортный комплекс, транспортная система, особенности, проблемы.

Features of the provision of transport services in agglomerations

Ph.D. in Economics Ganchenko D.N.¹, Mitkovets Yu.M.¹

¹ Kuzbass Humanitarian Pedagogical Institute of the Federal State Budgetary Educational Institution of Higher Education "Kemerovo State University", Novokuznetsk, Russia

Annotation. The article examines the features of the provision of transport services in agglomerations, describes and structures the problems that affect their effectiveness and suggests ways to solve problem areas in the operation of the agglomeration transport system. The research is based on the methodology of a systematic approach and the theory of production placement.

Keywords: Agglomeration, transport services, transport complex, transport system, features, problems.

В период структурных трансформаций экономической сферы субъектов Российской Федерации особое внимание придается созданию и развитию агломераций. Главным преимуществом агломерации является возможность для всех ее жителей пользоваться расширенным спектром услуг и условий территорий [4]. Агломерация дает возможности для развития экономики анклава территории в целом за счет ряда факторов: оптимального использования трудового потенциала, наращивания человеческого капитала, повышения качества жизни и др. В совокупности, реализация этих возможностей осуществляется через органично выстроенную инфраструктуру агломерации, позволяющую удовлетворить многочисленные и разносторонние потребности жителей не только ядра агломерации, но и ее периферийного пространства. Значимую роль в развитии территорий выполняет транспортная инфраструктура, она реализует задачу связи и постоянной пространственной коммуникации: личной, деловой, производственной и прочей. Эта задача остается актуальной не только в момент формирования агломерации, но и на протяжении всего периода ее функционирования, поддерживая динамику развития в целом.

Результативное решение указанной задачи складывается при условии рационально организованного функционирования транспортной системы и транспортного комплекса территории, их связи с логистическим центром в агломерации. Этот аспект формирует в системе транспортных услуг агломерации особенности. Последние также находятся в зависимости от уникальных характеристик городской среды центра агломерации, так и характеристик других территорий агломерации. Систематизация исследований по вопросам функционирования и развития агломераций, позволяет выделить несколько основных особенностей. К числу которых отнесены следующие.

Во-первых, инфраструктура и дорожная сети агломераций обладают высокой степенью мультимодальности [1], что требует наличие разнообразных видов транспорта, таких как автомобили, общественный транспорт, такси, велосипеды и пеший транспорт, соответственно, увеличивается и спектр оказываемых услуг. Это позволит интегрировать различные виды транспорта в логистический центр агломерации, значит, пассажирам будет предоставлена возможность выбирать наиболее эффективные и удобные варианты передвижения, однако это увеличивает нагрузку на дорожную сеть территории.

Во-вторых, особенностью агломераций является повышенный уровень пассажиропотока, особенно в часы пик, что затрудняет процессы в транспортном комплексе территории. Транспортные услуги должны быть способны обслужить большое количество пассажиров, предоставляя им комфортные и эффективные перевозки.

В-третьих, агломерации часто имеют развитую сеть общественного транспорта [2], включающую автобусы, троллейбусы, трамваи, метро и поезда. Регулярное движение общественного транспорта и хорошая доступность остановок являются важными аспектами оказания транспортных услуг в агломерации. Большое число видов общественного транспорта увеличивает спектр оказываемых транспортных услуг, однако может создавать логистические проблемы в дорожной сети и увеличивать риск износа объектов инфраструктуры.

Наконец, агломерации, как правило, выступают центрами инноваций и развития новых технологий в сфере транспорта. Применение умных технологий и систем управления может помочь повысить эффективность и надежность транспортных услуг, улучшить управление трафиком и обеспечить комфортное путешествие пассажиров. Однако материально-техническая база транспортного комплекса на территориях создавалась еще в советский период времени, она фрагментировано готова к техническим преобразованиям.

На основе выделенных особенностей [1-4] и их практической конвертации в процессе предоставления транспортных услуг обнаружены проблемы в данной сфере. Их можно структурировать в три комплексные группы (рисунок 1).

Согласно рисунку, предметно можно выделить несколько компонентов классификации, влияющих на эффективность работы транспортной системы и транспортного комплекса агломерации. Крупные агломерации обычно характеризуются высокой плотностью населения и большой интенсивностью движения, что способно создать проблему перегруженности дорожной сети. В результате часто возникают пробки и заторы на дорожной сети, что негативно сказывается на времени в пути и надежности обслуживания.

Еще одна проблема – низкая доступность транспортной инфраструктуры.



Источник: [составлено авторами]

Рисунок 1 – Группы проблем оказания транспортных услуг в агломерациях

В некоторых районах доступ к различным видам транспорта может быть ограничен из-за неэффективного функционирования инфраструктуры. Отсут-

ствие автомобильных и железных дорог, аэропортов и портов может вызвать проблемы с мобильностью и ограничить развитие транспортных услуг как сегмента экономики. В то же время недостаточное предложение может привести к переполненности транспортных средств и неудовлетворению потребностей пассажиров. Большое количество транспортных средств в агломерациях может привести к загрязнению окружающей среды и негативно повлиять на качество воздуха. Это особенно проблематично, когда количество транспортных средств превышает пропускную способность дорожной сети. Экономические характеристики предоставления транспортных услуг также заслуживают внимания. Развитие и поддержание эффективной и удобной транспортной инфраструктуры в агломерациях требует значительных инвестиций и инноваций.

Таким образом, процесс оказания транспортных услуг в агломерации является сложным многокомпонентным, что обуславливает формирование ряда особенностей: инфраструктурные (затрагивают аспекты, связанные с материально-технической базой, участвующей в процессе перевозки, дорожной сетью и коммуникациями), логистические (формируют логистическую базу перевозок в агломерации, выстраивают логистические связи на территории и обеспечивают функционирование транспортного комплекса) и процессные (координируют процесс оказания транспортных услуг). Агломерации, как правило, выступают центрами инноваций и развития новых технологий в сфере транспорта. Применение умных технологий и систем управления может помочь повысить эффективность и надежность транспортных услуг, улучшить управление трафиком и обеспечить комфортное путешествие пассажиров. Однако материально-техническая база транспортного комплекса на территориях создавалась еще в советский период времени, она фрагментировано готова к техническим преобразованиям.

Транспортные услуги обеспечивают эффективную связь между различными территориями и видами экономической деятельности. Они направлены на обеспечение передвижения людей, товаров и информации, а также на обслуживание транспортных потребностей жителей агломерации. Ключевыми проблемами оказания транспортных услуг являются три группы проблем: проблемы размещения, организационные и потребительские. Для удовлетворения спроса на транспортные услуги необходимо организовать развитую транспортную инфраструктуру, которая включает в себя дорожную сеть, железнодорожные и воздушные порты, терминалы и станции обслуживания, а также логистические центры, обеспечивающие ее бесперебойное функционирование.

Список использованных источников

1. Волчкова, И. В. Особенности построения типологии формирующихся агломераций в России / И. В. Волчкова, А. М. Елисеев, Н. Н. Минаев // Наука сегодня: проблемы и перспективы развития : материалы международной научно-практической конференции: в 2 частях, Вологда, 30 ноября 2016 года / Научный центр «Диспут». Том Часть 2. – Вологда: ООО «Маркер», 2016. – С. 10-12.

2. Ерохина, О. И. Особенности развития агломераций в России / О. И. Ерохина, К. И. Гресс // Новая наука: От идеи к результату. – 2017. – Т. 1, № 3. – С. 47-49.

3. Мирохина, А. А. Особенности пространственного развития Ставропольского края: деполяризационное развитие городских агломераций как точек роста региональной экономики / А. А. Мирохина // Вестник СевКавГТИ. – 2018. – № 4(35). – С. 32-35.

4. Михеева, Е. Д. Географические особенности агломераций Сибири / Е. Д. Михеева // Экология Южной Сибири и сопредельных территорий : Материалы XXII Международной научной школы-конференции студентов и молодых ученых. В 2-х томах, Абакан, 14–16 ноября 2018 года / Ответственный редактор В.В. Анюшин. Том II. Выпуск 22. – Абакан: Хакассский государственный университет им. Н.Ф. Катанова, 2018. – С. 28-29.

УДК 330.111.6

Обеспечение безопасности финансово-хозяйственной деятельности предприятий

Керимова С.А.¹, Ерышова М.Е.¹

Научный руководитель: к.ф.н. Вахнина Е.А.¹

¹ ЗФ ФГБОУ ВО "Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации", г. Калининград, Россия

Аннотация. Целью данной статьи является исследование и определение факторов, влияющих на экономическую безопасность предприятия и условия обеспечения стабильной финансово-хозяйственной деятельности. Методами, используемыми в данной статье, являются обзор литературы, систематизация, анализ и обобщение важнейших факторов, влияющих на финансово-хозяйственную деятельность предприятия. В заключение были определены основные направления повышения финансово-экономической безопасности предприятия.

Ключевые слова: экономическая безопасность предприятия, угрозы, ресурсы предприятия, функциональные компоненты, финансовая составляющая.

The problem of ensuring the safety of financial and economic activities of enterprises

Kerimova S.A.¹, Yeryshova M.E.¹

Scientific adviser: Ph.D. Vahnina E.A.¹

¹ Western branch of the federal state budget educational institution of higher education "Russian Academy of National Economy and Public Administration under the President of the Russian Federation", Kaliningrad, Russia

Annotation. The article aims to explore and determine factors affecting the economic security of the enterprise and the conditions for ensuring stable financial and economic activity. Methods used in this article are literature review, systematization, analysis and synthesis of the most important factors influencing the financial and economic activity of an enterprise. In conclusion main areas of increasing financial and economic security of an enterprise for each functional unit were determined.

Keywords: economic security of an enterprise, threats, enterprise resources, functional components, financial component,

In present-day conditions due to global processes and crises in the world economic system of individual countries which subsequently affected the financial and economic situation in all countries of the world, the stable functioning of economic entities is becoming crucially important. In this regard, one of the most significant goals is to ensure the economic security of enterprises.

The economic security is one of the most important components of the security framework of each business entity. The economic security of an enterprise is considered as a balanced state of its production and economic system, which provides the opportunity to achieve strategic development targets in the face of counteracting destabilizing environmental factors [1]. On the one hand, the enterprise perceives economic security, from the point of view of ensuring sufficient resources for functioning in usual as well as in emergency conditions and, on the other hand, from the point of view of return of the means invested. Under the means for doing business are understood not only financial assets but also other enterprise manufacturing factors, such as workforce, long-term assets, short-term material assets and links between them [6]. It is important not only to create a system of ensuring the economic security, a comprehensive protection, but also to carry out its efficient functioning. In this context, the formation of the system of enterprise economic security (SEES) is a prerequisite for stability and development of business. The activities of any enterprise are focused on achieving an economic effect, which is impossible without the availability of material, labor, financial and information resources. However, the possession of resources is not guarantee of the safe existence and activity of the enterprise, since there is always a possibility of risks and threats of both internal and external origin.

Currently, there is no single or one-for-all approach to the identification and assessment of economic security factors of the enterprise. The approach of Senchagov V.K. and Avdiysky V.I. [2] is considered to be one of the most universal methods for today, since it is based on indicators to be quantified. According to it several main areas of economic security of the enterprise can be distinguished, each of which can be affected by a variety of threats. These areas are financial, personnel, technological, environmental, power, information, political and legal. They play crucial roles in the comprehensive protection of the enterprise. Information is one of an organisation's most important assets. Therefore, it is necessary to build an efficient information security program. The personnel or human resource is the main resource of the company. That is why ensuring the security of intellectual and personnel components is very significant. The process of planning and management of human resources should cover all processes from the organisation of the selection and recruitment of employees to their continuous training and motivation. According to experts, preventive work with the personnel can reduce the level of losses from the industrial and economic espionage by 60% [5]. The internal policy on working with the staff should be organized in such a way that the number of dissatisfied employees (with wages, official position, etc.) has been minimized, especially among former employees, which can significantly reduce information leakage. The importance of ensuring

the economic security of a business enterprise is also determined by the technologies used, namely the response speed and databases. Thus, adaptive engineering tools for managing economic security will allow to accelerate the response time for making operational, tactical and strategic management decisions necessary to ensure the economic security of the enterprise. The security of the legal aspect should be carried out through continuous analysis and compliance with changes in the legislative framework, correct drafting of the contracts from a legal perspective; also monitoring of compliance with contractual obligations and others [3, 4]. The ensuring of environmental component requires compliance with norms of permissible contents of harmful substances in the waste business with minimum expenses, as well as ecological parameters of products, which will allow one to avoid various fines and penalties and to increase the competitiveness of products.

In order to effectively address the challenges of ensuring the economic security of enterprises, it is necessary to implement a comprehensive and integrated approach that takes into account all the functional components of security. This approach involves the identification and analysis of potential threats, the development of appropriate strategies and measures to mitigate risks, and the continuous monitoring and evaluation of the effectiveness of security measures. Thus, the objects of encroachments may be information, tangible and intangible assets, personnel and business reputation.

It is worth mentioning that threats arising in one area can affect other areas and the stability of the entire system. Thus, ensuring the economic security of the enterprise requires the simultaneous fulfillment of two conditions:

- 1) Provision of necessary resources
- 2) Countering real and potential threats.

By reviewing a large amount of scientific literature related to economic security of enterprises, it is evident that the level of economic security of enterprises will to a large extent be determined by the seriousness of the management approach to prediction, prevention and reaction to specific harmful threats. These threats might be of internal or external nature in which it is important to emphasize that threats to one enterprise might be opportunities for another. In order to ensure economic security enterprises must develop a formal or informal system of protection from harmful threats, ensure functional operating activities that are able to counter harmful effects in order for the enterprise to achieve a stable of economic security.

Beyond all reasonable doubts the financial component of economic security is of particular value, as it affects the provision of the enterprise with sufficient financial resources. The availability of a sufficient level of capital, effective management of working capital, a moderate level of debt, adequate financial planning and control allow the enterprise to be financially stable, and ensuring the financial component of the economic security of the enterprise opens up opportunities for further development.

In conclusion, it should be mentioned that the essence of the comprehensive system of economic security of enterprise was determined, the problems of economic security of the enterprise at the present stage were systematized. It represents a set of tools, methods and activities, aimed at protecting the business from the threats in order to ensure the stable functioning. Threats to economic and financial security of the

enterprise, preconditions of its strengthening were analyzed. The ensuring of economic security of enterprise is based on the implementation of preventive and reactive measures. The effective management of the enterprise and measures taken play a crucial role in ensuring the economic security of the enterprise. The main areas of increasing financial and economic security of an enterprise for each functional unit were determined: financial, personnel, technical and technological, political and legal, environmental, informational and power. Thus, the ensuring the economic security of enterprises is a complex and multifaceted task that requires careful planning, strategic decision-making, and continuous monitoring. By addressing all the functional components of security, including the financial component, enterprises can create a solid foundation for sustainable growth and success in the ever-changing business environment.

References

1. Abubakarov, M. V. Fundamentals of the formation of the economic security management system of industrial enterprises/ M.V. Abubakarov, Y.E. Dadaev. - Financial Economics, 2019. № 5. pp.541–43.
2. Avdiysky V.I. Methodology for determining threshold values of main risk factors and threats to economic security of business entities / V.I. Avdiysky, V.K. Senchagov. - Economics and Management, 2014. № 4. pp. 73-78.
3. Markova, A. A. Ensuring the financial security of a business entity/ A.A. Markova, N.N. Kataikina, L.A. Abelova. - Bulletin of the Altai Academy of Economics and Law, 2021. № 3(1). pp. 68–75.
4. Sergeeva, I. A., A comprehensive system for ensuring the economic security of an enterprise: textbook. the manual / I. A. Sergeeva, A. Y. Sergeev. – Penza: Publishing House of PSU, 2017. – 124.
5. Shlykov, V., Economic security of the enterprise. The cost of business entities to protect property and ways to minimize possible losses/ V. Shlykov. – Information. Supply. Competition, 2017. № 5, pp.61–63.
6. Strelcova, S. Influence of critical infrastructure on enterprise economic security/ S. Strelcova, D. Rehak, D. Johnson. - Komunikacie, Vol. 17, 2015. № 1, pp.105–110.

УДК 332.1

Оценка возможности использования методов экономического прогнозирования состояния предприятия с использованием машинного обучения при определении направлений регионального развития

Осипов М.Ю.¹

Научный руководитель: д.э.н. Петрова Т.В.¹

¹ ФГБОУ ВО «Сибирский государственный индустриальный университет», г. Новокузнецк, Россия

Аннотация. Целью работы является доказательство практической применимости ее предмета, возможности использования методов экономического прогнозирования состояния предприятия на основе машинного обучения при определении направлений регионального

развития. По итогам оценки возможностей экстраполирования была показана практическая применимость метода при отмеченном усложнении процесса обучения модели. Область применения может варьироваться, но необходима потенциальная возможность оптимизации процесса.

Ключевые слова: региональная экономика, прогнозирование, экономическая эффективность, оптимизация, машинное обучение.

Assessing the possibility of using methods of economic forecasting of the state of an enterprise using machine learning when forecasting directions of regional development

Osipov M.Yu.¹

Scientific adviser: Ph.D. in Economics, professor Petrova T.V.¹

¹ The Siberian State Industrial University, Novokuznetsk, Russia

Annotation. The paper discusses the possibilities of possibility of using artificial intelligence methods in forecasting directions of regional development. Based on the results of assessing the possibilities of extrapolating the approach, the practical applicability of the method was proven, while noting an increased complication of the model training process. Applications may vary, but the potential for process optimization is required.

Keywords: economic efficiency, machine learning, artificial intelligence, evaluation, prediction.

Основными различиями подходов в моделировании и прогнозировании направлений развития экономических субъектов на разных уровнях экономики являются не экономические переменные в их совокупности, а положение переменных в модели и изменение их перекрестного влияния. Одни и те же группы переменных в зависимости от уровня и структурной сложности экономического субъекта могут классифицироваться как в виде внешних, так и в виде внутренних переменных. В наиболее сложных случаях подгруппы переменных одного массива могут относиться к различным классам. Таким же образом, одинаковые события в экономическом и информационном пространстве по-разному влияют на субъекты разных уровней.

При формировании обзорной статьи в качестве примера наиболее рационально использовать события, вызывающие наибольшие сложности функционирования экономических субъектов на момент исследования. Соответственно оценка возможности использования методов экономического прогнозирования состояния предприятия с применением машинного обучения при определении направлений регионального развития будет рассмотрена на примере ситуации общего нарушения глобальных экономических связей.

Глобализация, специализация, мировое распределение производственных структур, безусловно, позволяют достигать повышения экономической эффективности за счет снижения логистических, производственных и транзакционных издержек в зависимости от типа и вида производственной деятельности. Однако, выстраиваемая таким образом распределенная производственная структура чрезвычайно уязвима перед изменениями, связанными с различными факторами, такими как:

- экономические – изменение конъюнктуры рынка, технологий, структуры производств;
- экологические – влияние климатических изменений на производственные процессы, доступность материальных и энергетических ресурсов;
- социальные – изменения в общественных формациях, движениях и культуре, способные повлиять на доступность, в первую очередь, трудовых ресурсов;
- геополитические – нарушение дипломатических и экономических связей между компаниями-резидентами, разрушение логистических цепочек;
- природные – различные формы природного влияния от природных катастроф до пандемий.

Каждый из данных факторов имеет возможность повлиять на целостность распределенной экономической структуры и, соответственно, экономическую эффективность деятельности субъектов, связанных в рамках одной структуры. В первую очередь под влияние перечисленных факторов попадает сфера логистики, что затрудняет как поставки ресурсов, так и доставку готовой продукции конечному потребителю. При этом, что наиболее важно в рамках данной обзорной статьи, степень и направление влияния нарушения логистики будут в значительной степени различаться для отдельных предприятий и экономики региона.

В первую очередь рассмотрим возможности решения задачи сохранения экономической эффективности деятельности предприятий в условиях нарушения глобальных рыночных связей и применение инструментария машинного обучения для данных целей. В случае отдельного предприятия, как экономического субъекта, существует два направления его возможного развития и оптимизации с целью преодоления логистического кризиса:

- оптимизации ресурсной политики, включающая как более эффективное использование ресурсов, так и оптимизацию системы снабжения предприятия необходимыми производственными ресурсами;
- оптимизации каналов сбыта готовой продукции с учетом возможной временной недоступности части рынков или полная невозможность присутствия на них.

Для решения задач подобного класса существуют различные методы экономического анализа и прогнозирования, однако, в связи с масштабной информатизацией общества и совершенствованием программных и аппаратных вычислительных комплексов, система экономического анализа продолжает развиваться. Компьютерные технологии в экономике и управлении все чаще применяются не только для задач расчёта показателей, сбора и систематизации статистических данных, но и для задач непосредственно оптимизации и предсказания последствий решений. Для стандартных задач примерного статистического предсказания до середины прошлого десятилетия использовались в основном инструменты математической статистики и теории вероятностей в их чистом виде. Однако с развитием электронных вычислительных средств и кратным ростом вычислительных мощностей серверных кластеров последние годы

наибольший интерес и развитие получило машинное обучение, а точнее его частный случай – искусственные нейронные сети.

Искусственная нейронная сеть – математическая модель, а также её программное или аппаратное воплощение, построенная по принципу организации и функционирования биологических нейронных сетей – сетей нервных клеток живого организма. Нейронные сети не программируются в привычном смысле этого слова, они обучаются. Возможность обучения – одно из главных преимуществ нейронных сетей перед традиционными алгоритмами, и именно это делает их крайне интересными для изучения и использования, как инструмента не только прогноза, но и непосредственно оптимизации и повышения экономической эффективности деятельности.

В качестве примера использования инструментария нейронных сетей и машинного обучения для решения задач прогнозирования направлений повышения эффективности деятельности предприятия в условиях нарушения глобальных рыночных связей рассмотрим пример предприятия пищевой промышленности со следующими параметрами (частично схожими по структуре с региональным субъектом, рассматриваемым в дальнейшем):

- используемые предприятием сырьевые ресурсы закупаются на локальных рынках и в меньшей степени подвержены риску нарушения логистических цепочек;
- оборудование, используемое в производственном цикле, имеет длительный срок эксплуатации и малый процент износа на рассматриваемый момент времени;
- более половины от общего объема сбыта продукции приходится на зарубежные рынки.

Таким образом, для рассматриваемого предприятия в случае нарушения глобальных торговых связей и логистики наибольшую проблему представляет потеря потенциальных рынков сбыта. Это в свою очередь приведет к снижению уровня производства и продаж продукции ниже оптимального и, соответственно, снижению экономической эффективности деятельности. Это означает, что решение вопроса о предсказании изменения спроса и расширение горизонта планирования, в разрезе экспансии торгового покрытия, может существенно сгладить колебания экономической эффективности деятельности предприятия.

При использовании инструментария нейронных сетей существует возможность, на основе изменения карт покрытия, данных открытой отчетности и данных об особенностях распространяемой продукции, составлять прогнозы необходимых изменений в составе контрагентов и более точно прогнозировать объемы выпускаемой продукции (и ее номенклатурный состав) для последующих периодов. Точность предсказаний при этом будет зависеть от размеров выборки и длительности обучения нейронной сети. То есть, чем дольше данная система будет работать на предприятии, тем более точными будут результаты предсказаний действий, необходимых для выполнения в последующих экономических периодах.

Подобные системы прогнозирования потенциальных изменений в номенклатуре и объемах спроса на данный момент используются многими крупными корпорациями. Amazon Inc использует инструментарий нейронных сетей, чтобы предсказывать потенциальные изменения спроса в своем международном интернет-магазине, таким образом корректируя ценовые политики и уникальные предложения для потребителей в зависимости от множества факторов: географических, экономических, культурных. Google Inc, в свою очередь, использует свои возможности как крупнейшего рекламодателя и владельца мобильной ОС для сбора метаданных, их анализа, построения нейронных сетей, просчета экономических моделей и продажи готового результата компаниям в виде наиболее эффективной модели позиционирования и продажи того или иного товара.

В случае рассматриваемого предприятия, разработка модели будет учитывать не только структуру доступных данных и их полноту, но и приоритет повышения доли продаж на внутреннем рынке. При этом, поскольку присутствие на рынке предполагается через посредников, в лице торговых сетей, модель будет оперировать данными, релевантными для подобного вида экспансии. Непосредственные особенности необходимой нейронной сети:

1. Исходные данные

- а) Изменение присутствия торговых сетей по городам и регионам
- б) Изменение населения в городах присутствия
- в) Статистика продаж торговых сетей в городах присутствия
- г) Локальные и глобальные праздники
- д) Национальный состав в городах присутствия

2. Особенности моделей и внутренние взаимосвязи синапсов

а) Для сети прогнозирования изменения покрытия торговых сетей использовать данные а, б, в, г, с возможными дополнениями и расширениями. Это позволит создать модель, в которой будут учитываться пересекающиеся взаимосвязи между присутствием разных торговых сетей и их экспансией. Так же будут учитываться изменения в уровне продаж и их потенциальное влияние на скорость и направления экспансии.

б) Для сети прогнозирования уровня продаж и локальных всплесков будут использоваться данные б, в, г, е, что позволит создать сеть, где синапсы учитывают взаимосвязи не только между потреблением и населённостью региона в целом, но и учитывать локальные всплески спроса (связанные с праздниками), а также точно предсказывать их уровень, в том числе при помощи данных о национальном составе для региона расчёта модели.

В итоге, имея возможность предсказания изменений присутствия и покрытия торговых сетей, будет возможен более быстрый поиск новых контрагентов для сбыта продукции, при нарушении поставок на рынки текущего присутствия. Так же будет возможна точная оценка возможности компенсации колебаний спроса на внешних рынках, за счет перераспределения сбыта в пользу внутреннего потребления.

Стоит отметить, что фактически составление представляемой модели прогнозирования для предприятия облегчается экзогенностью всех переменных и отсутствием возможности влияния со стороны предприятия. В случае регио-

нальной экономики, как рассматриваемого субъекта, часть переменных, необходимых для модели, будут представлены эндогенными.

Для решения задачи прогнозирования возможных направлений решения проблем экономики региона, связанных с нарушением глобальных логистических цепей, нам необходимо будет учитывать не только внешние факторы, но и возможности перераспределения внутреннего потребления ресурсов региона, а также внутренние возможности транспортной системы региона. Последний пункт фактически определяет концептуальную возможность перераспределения грузопотоков и вероятность коллапса логистики. В качестве примера для оценки возможности использования описанной ранее модели при прогнозировании направлений регионального развития возьмем регион со следующими параметрами:

- используемые ключевыми отраслями производства сырьевые ресурсы добываются в пределах региона, либо в северных регионах одной страны и в меньшей степени подвержены риску нарушения логистических цепочек;
- оборудование, используемое в производственном цикле, имеет длительный срок эксплуатации, однако практически полностью поставляется из других регионов, включая иностранный импорт;
- большая часть готовой продукции, а также существенная доля энергетического сырья реализуется вне региона, в том числе отправляется на экспорт.

То есть, для рассматриваемого региона, в случае нарушения глобальных торговых связей и логистики, наибольшую проблему представляет потеря потенциальных рынков сбыта, что соответствует параметрам описанной ранее модели. Однако, в отличие от отдельного предприятия, у региональной экономики существуют как резервы спроса в виде перераспределения потребления в пользу внутреннего рынка (в самом крайнем случае за счет бюджетных средств), так и дополнительные сложности в виде возможного коллапса элементов транспортной системы при переориентировании экономики региона на иные рынки сбыта.

Соответственно, адаптируя модель на основе машинного обучения, которую мы формировали для отдельного предприятия, нам нужно будет учесть дополнительный перечень условий.

1. Резервы транспортной системы по различным направлениям и видам грузовых перевозок.
2. Резервы внутреннего потребления энергетических ресурсов, поставляемых на экспорт и возможность изменения характера экспорта (электричество вместо угля, например).
3. Резервы увеличения выпуска готовой продукции отраслей машиностроения и соответственно увеличения потребления полуфабрикатов и сырья, добываемого или производимого внутри региона.

Таким образом, еще на этапе формализации необходимых изменений внутри модели, мы можем сделать вывод о значительном усложнении модели, не только по причине увеличения числа переменных, но и из-за повышения размерности модели и усложнения взаимного влияния параметров. Фактически часть параметров становятся функциями со взаимной зависимостью.

Как уже упоминалось, точность предсказаний зависит от размеров выборки, количества слоев и длительности обучения нейронной сети. Однако, при значительном увеличении параметров, сильно повышаются и требования к размерам выборки. В свою очередь эти изменения сильно влияют на минимальный порог вычислительной мощности сервера для машинного обучения, что важно учитывать при разработке модели без внешнего финансирования.

В случае рассматриваемого региона, разработка модели должна будет учитывать не только структуру доступных данных и их полноту, но и приоритет повышения добавочной стоимости производимой в рамках региона. При этом, поскольку ограничения и нарушения мировой логистики не приводят к глобальному общему спросу, только к перераспределению потоков ресурсов и благ, для модели могут быть использованы упрощающие допуски, позволяющие игнорировать просчет незначительных изменений. Непосредственные особенности необходимой нейронной сети:

1. Исходные данные:

- а) статистика потребления экспортируемых регионом ресурсов по экономическим регионам потенциального сбыта;
- б) статистика потребления экспортируемой регионом продукции ключевой промышленности по экономическим регионам потенциального сбыта;
- в) данные вероятностной оценки рисков нарушения логистики для ключевых направлений логистики по пунктам А и В;
- г) общая статистика экспорта продукции отраслей региона (с привязкой к направлениям, насколько это вообще возможно);
- д) данные по загрузке ключевых производств и возможности увеличения внутреннего потребления ресурсов (в т.ч. энергетических) и полуфабрикатов в рамках отраслей региона;
- е) оценочные данные по стоимости и времени расширения производственных мощностей ключевых отраслей;
- ж) данные по загруженности элементов транспортной системы региона по всем направлениям;
- з) оценочные данные по стоимости и времени расширения логистических коридоров по основным направлениям.

2. Особенности моделей и внутренние взаимосвязи синапсов:

- а) для формирования веса (важности) направлений будут использоваться данные а, б, в, что позволит модели в процессе обучения отдавать предпочтения прогнозам с большей стабильностью исполнения;
- б) для прогнозирования возможностей перераспределения логистики текущего экспортного продукта региона будут использоваться данные г, д, е, ж, з, что позволит итоговой модели не только прогнозировать возможности перераспределения логистики, но подбирать оптимизированную структуру экспортного продукта балансируя ее с расширением логистических коридоров (как по времени, так и по суммарным затратам на изменение структуры экспортного продукта региона и оптимизацию транспортной системы).

Общая объединенная модель на основании данных а-ж будет способна прогнозировать необходимые изменения логистики и структуры отраслевого

продукта региона, для минимизации негативных последствий нарушения глобальной логистики.

Таким образом, адаптация модели экономического прогнозирования состояния предприятия с использованием машинного обучения для прогнозирования направлений регионального развития концептуально возможно, однако имеет ряд сложностей. В частности, для описываемого варианта модели и заданных условий можно выделить следующие вероятные проблемы:

- существенная сложность сбора изначального массива данных для обучения модели, в виду разрозненности данных и источников (статистика по разным регионам и странам);
- значительно увеличенный перечень переменных означает кратное увеличение массива данных и слоев обучения нейронной сети, что существенно повышает требования к вычислительным мощностям (и точности формирования модели разработчиком);
- логистические риски, учитываемые моделью будут полностью зависеть от массива данных «с», что дает возможность манипулировать прогнозами и может снизить объективность прогнозов модели.

Однако общий вывод обзора однозначен — аналитические и прогнозные модели на основе нейросетей, используемые для частных случаев отдельных предприятий, возможно экстраполировать до уровня региональной экономики за счет адаптации и увеличения масштабов массивов данных. Выделенные проблемы данного подхода, значительно усложняя процесс, при том не являются концептуально неразрешимыми. Итоговые результаты прогнозов модели, даже со снижением точности относительно прогнозов для случая отдельного предприятия, представляют существенный шаг к повышению объективности экономической политики регионов.

Список использованных источников

1. Aghion P. Artificial Intelligence and Economic Growth [Электронный ресурс] / P Aghion, B F. Jones, C I. Jones. – California : Sanford University, 2017. – Режим доступа: <https://web.stanford.edu/~chadj/AI.pdf>, свободный (дата обращения: 24.02.2024).
2. Athey S. The Impact of Machine Learning on Economics [Электронный ресурс]: монография / S. Athey – Режим доступа: <https://www.nber.org/chapters/c14009.pdf>, свободный (дата обращения: 26.02.2024).
3. Tsuru K. The Power of AI from an Economics Perspective [Электронный ресурс]: монография / K. Tsuru – Режим доступа: <https://www.rieti.go.jp/en/papers/contribution/tsuru/38.html>, свободный (дата обращения: 04.03.2024).
4. Bruegel: Machine-learning in economics [Электронный ресурс]: сайт. – Режим доступа: <http://bruegel.org/2018/11/machine-learning-and-economics/>, свободный (дата обращения: 04.03.2024).
5. NBER: Economics of Artificial Intelligence [Электронный ресурс]: сайт. – Режим доступа: <https://conference.nber.org/conferences/2018/AIf18/summary.html>, свободный (дата обращения: 10.03.2024).

УДК 656.21

Повышение значения индивидуальных показателей себестоимости работ в отраслевых хозяйствах железной дороги при принятии управленческих решений

Дорошкова М.А.¹

Научный руководитель: к.э.н., профессор Гизатуллина В.Г.¹

¹ Учреждение образования «Белорусский государственный университет транспорта», г. Гомель, Республика Беларусь

Аннотация. В статье рассматривается роль калькулирования себестоимости перевозок как одного из элементов системы управления затратами на железнодорожном транспорте. Себестоимость перевозок является обобщающим показателем организационной работы отраслевых хозяйств железной дороги, наиболее эффективного использования всех имеющихся ресурсов. Полученные значения индивидуальных показателей себестоимости позволяют провести детальный анализ с последующими решениями по оптимизации затрат конкретного отраслевого хозяйства, что позволит наметить резервы снижения общей величины эксплуатационных расходов, связанных с перевозками грузов и пассажиров.

Ключевые слова: управление затратами, отраслевые хозяйства железной дороги, индивидуальные показатели себестоимости работ, эксплуатационные расходы, калькулирование себестоимости.

Increasing the importance of individual indicators of the cost of work in industrial railway enterprises when making management decisions

Doroshkova M.A.¹

Scientific adviser: Ph.D., professor Gizatullina V.G.¹

¹ Educational institution "Belarusian State University of Transport", Gomel, Republic of Belarus

Annotation. The article provides the role of calculating the cost of transportation as one of the elements of the cost management system in railway transport. The cost of transportation is a general indicator of rational transport management and the most efficient use of all available resources. The obtained values of individual cost indicators make it possible to conduct a detailed analysis with subsequent decisions on optimizing the costs of a specific industry sector, which will make it possible to identify reserves for reducing the total amount of operating costs associated with the transportation of goods and passengers.

Keywords: cost management, railway sectoral economy, individual work cost indicators, operating costs, cost calculation.

Механизм управления затратами является одним из звеньев системы управления хозяйствующего субъекта, обуславливая необходимость разработки методов планирования, учета и анализа затрат для обоснования показателей себестоимости и формирования цены, удовлетворяющей потребителей.

Социально-экономическое развитие Республики Беларусь оказало существенное влияние на механизм управления затратами во всех отраслях экономики, в том числе в организациях железнодорожного транспорта.

Управление затратами – комплекс мероприятий, направленных на уровни экономической системы, для повышения эффективности использования вовле-

каемых в производство ресурсов и максимизации прибыли при наименьших затратах. [2, С. 10].

Взаимодействие разных видов транспорта, в том числе и железнодорожного, позволяет обеспечить потребности населения в перевозках (работах, услугах), безопасность движения транспортных средств, экономические потребности, а также сформировать рынок транспортных услуг.

Механизм управления затратами на железнодорожном транспорте Республики Беларусь представляет собой организованную специальным образом последовательность мероприятий по формированию единой объективной информационной базы, включающей методологию планирования затрат и текущий контроль за их уровнем, выбор методов учёта затрат, анализ и прогнозирование величины затрат, а также способы формирования себестоимости перевозок и технических операций для регулирования производственного процесса и спроса в железнодорожных перевозках (рисунок 1).

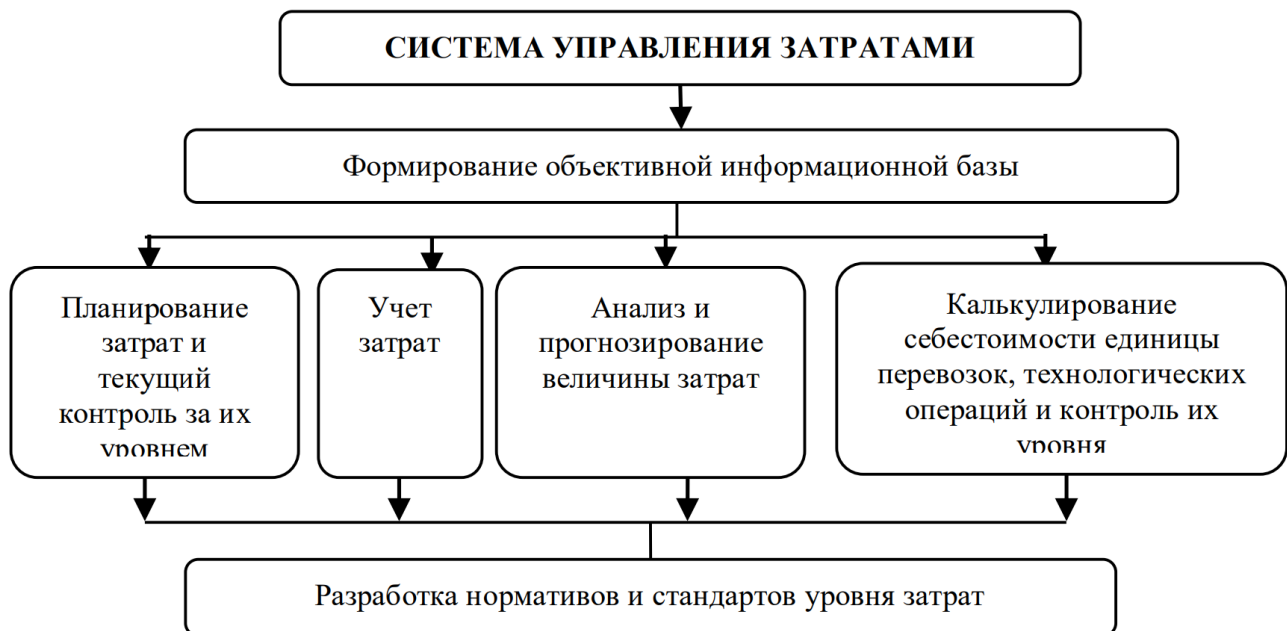


Рисунок 1 – Составные элементы системы управления затратами

Калькулирование себестоимости перевозок является наиболее важным компонентом системы управления на железнодорожном транспорте в современных условиях развития экономики.

Процесс формирования себестоимости перевозок железнодорожного транспорта, в сравнении с другими отраслями экономики, характеризуется большей величиной временных, трудовых и материальных затрат, что связано с особенностями технологического процесса [1, С. 97]:

1. Управление осуществляется Белорусской железной дорогой, в состав которой входят отделения, структурные подразделения и предприятия дорожного подчинения, совместно осуществляющие основную (текущую) деятельность и иные виды деятельности (рисунок 2).



Рисунок 2 – Структура Белорусской железной дороги

2. Координация деятельности транспорта характеризуется централизованной системой перевозок. Информация о доходах от перевозок формируется на уровне Управления Белорусской железной дороги, информация о расходах от перевозок – на уровне структурных подразделений.

3. Единый технологический процесс перевозки служит основой при организации перевозочного процесса.

4. Процесс производства и потребления транспортной продукции осуществляются одновременно. Конечной продукцией, реализуемой потребителю, является выполненная перевозка.

5. Количественными измерителями конечной продукции являются: тонно-километры, пассажиро-километры, тонно-километры багажа и вагоно-километры почтовых вагонов.

Основной чертой, отличающей железную дорогу от других экономических сфер общественной деятельности, является наличие в её структуре отраслевых хозяйств. Наиболее крупные из них: пассажирское, локомотивное, вагонное и хозяйство пути. Они имеют наибольший удельный вес в общем составе затрат дороги, что обуславливает их первоочерёдный анализ и разработку стратегии по их оптимизации.

Для этого разрабатывается методика и проводится расчёт себестоимости индивидуальных показателей услуг.

Этапы калькулирования индивидуальных показателей себестоимости осуществляются следующие [1, С. 298]:

1) Аналитический этап – проведение работы по установлению специфики производства и его технологических особенностей; определение функций отраслевого предприятия, выполняемых им в перевозочном процессе; выбор объектов калькуляции и калькуляционных измерителей.

2) Подготовительный этап – формирование информационной базы о величине расходов и измерителях выполненной работы.

3) Этап расчётов – расчет индивидуальных показателей себестоимости.

Для расчёта показателей индивидуальной себестоимости структурных подразделений дороги используются принципы и методы, аналогичные показателям себестоимости, рассчитываемым на уровнях отделений и Управления дороги, однако имеются и определённые особенности [5, С.216].

Прежде всего, вышеперечисленные особенности характерны для объектов калькуляции (выполненная операция, работа, оказанная услуга) и калькуляционных измерителей (количество перевезенных пассажиров, проданных билетов, величина вагоно-км на всём пути следования).

Например, в качестве измерителей продукции сортировочных, грузовых и участковых станций применяют:

- количество отправленных поездов и переработанных вагонов;
- тонны погруженного и выгруженного груза.

Измерителями работы локомотивного депо служат [3, С. 278]:

- тонно-километры брутто в грузовом и пассажирском движении;
- локомотиво-километры пробега;
- локомотиво-часы отдельно в хозяйственном движении, вывозных и передаточных поездов и маневровой работе;
- количество отремонтированных единиц подвижного состава в соответствующем виде ремонта, технического обслуживания.

Измерителями работы вагонного депо выступают:

- проследовавшие станцию грузовые и пассажирские вагоны;
- отремонтированные вагоны по видам ремонта;
- оборудованные и разоборудованные вагоны и т. д.

Важную роль при калькулировании индивидуальных показателей себестоимости играет классификационное разделение затрат на прямые и косвенные. Их соотношение по предприятиям дороги различно. Так, в вагонном депо все основные затраты являются прямыми [4, С. 35].

В локомотивных депо доля прямых расходов меньше, чем в вагонном, а на станциях все затраты косвенные, что способствует их распределению по месту возникновения или видам продукции. Так, текущие расходы станций по технической работе распределяются пропорционально количеству отправленных поездов, скорректированных и приведённых в сопоставимый вид при анализе. Существенная доля косвенных расходов локомотивного депо – пропорционально измерителям работы подвижного состава.

При расчёте индивидуальных показателей себестоимости работ, расходы основного производства и общехозяйственные расходы распределяются пропорционально ранее распределённым расходам на оплату труда или общей величине затрат. После их распределения согласно выбранной методики, формируется общая величина затрат и по каждому объекту калькуляции определяется индивидуальный показатель себестоимости каждого вида работы.

Полученные значения индивидуальных показателей себестоимости должны системно рассматриваться в соответствующей службе Управления железной дороги, подвергаться детальному анализу с последующими решениями по оптимизации затрат конкретного отраслевого хозяйства. Результатом дан-

ных расчетных и аналитических действий является возможность наметить резервы снижения общей величины эксплуатационных расходов, связанных с перевозками грузов и пассажиров.

Список использованных источников

1. Гизатуллина, В. Г. Бухгалтерский управленческий учет на железнодорожном транспорте : учеб. / В. Г. Гизатуллина, С. Л. Шатров ; М-во трансп. и коммуникаций Респ. Беларусь, Белорус. гос. ун-т трансп. – Гомель : БелГУТ, 2022. – 361 с.
2. Гизатуллина, В. Г. Себестоимость железнодорожных перевозок и тарифы: учебное пособие/В.Г. Гизатуллина, Е.В. Бойкачева; министерства транспорта и коммуникаций Республики Беларусь, Белорусский государственный университет транспорта– Гомель: БелГУТ, 2015. – 308 с.
3. Гирич, А.О. Менеджмент и экономика предприятий железнодорожного транспорта : учебник / А. О. Гирич, Л. В. Шкурина, Е. Л. Гашникова, Е. Н. Евдокимова, А. Н. Задорожная, Е. А. Маскаева, Е. В. Стручкова. — Москва : УМЦ ЖДТ, 2022. — 368 с. — 978-5-907479-23-4. — Текст : электронный // УМЦ ЖДТ : электронная библиотека. — URL: <https://umczdt.ru/books/1216/260734/> (дата обращения 02.04.2024).
4. Климова, В.В. Экономика железнодорожного транспорта : курс лекций / В. В. Климова. — Самара : СамГУПС, 2016. — 75 с. — Текст : электронный // УМЦ ЖДТ : электронная библиотека. — URL: <https://umczdt.ru/books/1311/263566/> (дата обращения 05.04.2024).
5. Смехова, Н.Г. Издержки и себестоимость железнодорожных перевозок : учебное пособие / Н. Г. Смехова, Ю. Н. Кожевников, Д. А. Мачерет. — Москва : ФГБОУ «Учебно-методический центр по образованию на железнодорожном транспорте», 2015. — 472 с. — Текст : электронный // УМЦ ЖДТ : электронная библиотека. — URL: <https://umczdt.ru/books/1216/39317/> (дата обращения 06.04.2024).

УДК 622.6

Методы оценки и финансирования инвестиционных проектов в отрасли инфраструктуры

Шустров Д.В.¹

Научный руководитель: к.э.н. Бобошко Д.Ю.¹

¹ Национальный исследовательский технологический университет МИСИС, г. Москва, Россия

Аннотация. В данной статье представлена усовершенствованная методика комплексной оценки инфраструктурных инвестиционных проектов в России, которая в том числе включает в себя описание схем финансирования таких проектов. Актуальность темы исследования состоит в том, что современное развитие России направлено на привлечение инвестиций в создание и модернизацию имеющейся инфраструктуры, поэтому важно правильно и с разных сторон оценивать такие проекты. В настоящий момент многие возможности развития экономики страны и достижение стабильного экономического роста определяются инвестиционными процессами.

Ключевые слова: инвестиционный проект, инфраструктура, финансирующие организации, государство, инициатор проекта, старший долг, мезонинное финансирование.

Methods of evaluation and financing of investment projects in the infrastructure industry

Shustrov D.V.¹

Scientific adviser: Ph.D. Boboshko D.Yu.¹

¹ National Research Technological University MISIS, Moscow, Russia

Annotation. This article presents an improved methodology for the comprehensive assessment of infrastructure investment projects in Russia, which, among other things, includes a description of financing schemes for such projects. The relevance of the research topic lies in the fact that the modern development of Russia is aimed at attracting investments in the creation and modernization of existing infrastructure, therefore it is important to evaluate such projects correctly and from different sides. At the moment, many opportunities for the development of the country's economy and the achievement of stable economic growth are determined by investment processes.

Keywords: investment project, infrastructure, financing organizations, state, initiator of the project, senior debt, mezzanine financing.

Строительство новой и модернизация имеющейся или текущей инфраструктуры является одной из главных задач России. Государство заинтересовано в привлечении частных инвестиций в различные отрасли экономики, так как государственного финансирования не хватит для всех потребностей экономики и, как показывает практика, для потенциального заемщика частное финансирование является большим стимулом для исполнения его обязательств [8].

В настоящий момент существует проблема недостаточно полной оценки инфраструктурных инвестиционных проектов, в первую очередь, связанная с недостаточным описанием ключевых банковских требований к проекту для предоставления заемных денежных средств, а также связанная с недостаточным вниманием к социально-экологическим эффектам от реализации проектов. Далее в работе будет предложена усовершенствованная методика оценки проектов, которая включает в себя описание способов финансирования таких проектов, структуру банковских кредитов и общую «картину» финансирования инфраструктурных инвестиционных проектов.

Что касается способов финансирования инфраструктурных проектов, то нужно сказать, что каждый проект рассматривается отдельно, но в среднем от 10 % до 30% собственных средств вкладывает инициатор (инвестор) проекта, а оставшаяся сумма – это долгосрочное (в том числе субординированное) банковское финансирование. При кредитовании инфраструктурных инвестиционных проектов каждая финансирующая организация руководствуется своими внутренними правилами и регламентами в части размера финансирования.

В том случае, когда у инвестора не хватает собственных средств для финансирования инвестиционного проекта, может применяться субординированное банковское финансирование, в том числе мезонинное финансирование. Мезонинное финансирование – это финансирование, которое имеет как черты собственного капитала для заемщика, так и заемного капитала. Мезонин существует

ет в разных формах, но при финансировании инвестиционных проектов мезонин – это субординированный кредит или заем, который может погашаться либо после погашения основного (старшего) кредита, либо погашаться параллельно, но в меньшей пропорции.

Что касается оценки инфраструктурных инвестиционных проектов, то для них чаще всего применяется классический подход – доходный [7]. Создается финансовая модель, в которой отражаются потоки денежных средств от эксплуатации проекта, которые дисконтируются средневзвешенной стоимостью капитала данного проекта [5]. Также далее в работе будут показаны специальные коэффициенты, применимые для разных участников инвестиционного проекта: инициатора, финансирующей организации и государства. Помимо финансовых коэффициентов, необходимо учитывать нефинансовые эффекты от реализации того или иного проекта – в первую очередь речь идет о социальных и экологических эффектах.

Классическая оценка инвестиционного проекта предполагает расчет таких показателей, как NPV – ожидаемая доходность с учетом изменения стоимости денежных потоков во времени (дисконтирования) [6]. Также используются показатели IRR – внутренняя норма доходности, PBP – период окупаемости, dPBP – дисконтированный период окупаемости, которые рассчитываются путем нахождения свободного денежного потока проекта, а именно FCFF, который дисконтируется средневзвешенной стоимостью капитала проекта – WACC. FCFF рассчитывается как:

$$FCFF = EBIAT + D\&A - Capex - Changes\ in\ NWC,$$

где EBIAT – чистая прибыль до вычета процентов, но после вычета налогов;

D&A – амортизация;

Capex – капитальные расходы;

Changes in NWC – изменения в чистом оборотном капитале.

Рассмотрим усовершенствованную комплексную методологию оценки инвестиционного проекта, а именно оценку проекта для 3 сторон-участников проекта: инвестора, государства и банка.

Выгода Инвестора рассчитывается с помощью показателей NPV equity, IRR equity, PBP equity, dPBP equity, которые рассчитываются путем нахождения FCFE – свободного денежного потока для акционеров, который отличается от «обычного» свободного денежного потока тем, что из него вычитаются расходы на оплату процентов по долгосрочному банковскому финансированию, а также прибавляется чистый долг. Далее FCFE дисконтируется стоимостью акционерного капитала, которая рассчитывается с помощью модели CAPM. FCFE рассчитывается как:

$$FCFE = Net\ Profit + D\&A - Capex - Changes\ in\ NWC + Net\ Borrowing$$

$$Net\ Borrowing = Debt - Cash,$$

где Net Profit – чистая прибыль;

D&A – амортизация;

Capex – капитальные расходы;

Changes in NWC – изменения в чистом оборотном капитале;

Net Borrowing – чистый долг;

Debt – долг;

Cash – денежные средства.

Выгода государства рассчитывается путем расчета налоговых поступлений в региональный бюджет (как правило, это НДС и НДФЛ), а также нефинансовых эффектов: создание новых рабочих мест, улучшение экологии, развитие инфраструктуры региона, в котором реализуется проект, улучшение качества жизни населения региона и т.д. [1]

Выгода от проекта для финансирующей организации, в первую очередь, находится путем расчета процентов, которые уплатит заемщик за весь период кредитования проекта [2]. С учетом уплаченных процентов связан другой показатель, который может быть также применен к оценке инвестиционного проекта для финансирующей организации – ROI (рентабельность инвестиций). ROI рассчитывается как отношение заработанных процентов к общему размеру предоставляемого кредита. Важными показателями для банка являются NPV, IRR, PBP, dPBP проекта [3]. Также при расчете финансовой устойчивости проекта используются показатели CFADS (денежный поток, доступный для обслуживания долга) и DSCR (коэффициент покрытия долга).

CFADS – Cash Flow Available for Debt Service – денежный поток, доступный для обслуживания долга, который показывает объем денежной средств, оставшийся для того, чтобы без ущерба для деятельности компании погасить текущие выплаты по кредиту, включая обслуживание долга. Рассчитывается по формуле:

$$CFADS = CFO + \text{Проценты} + CFI + \text{Взносы акционеров} + \text{Новый долг}$$

где CFO — Cash Flow from Operating Activities, суммарные операционные денежные потоки.

Проценты — уплаченные проценты по кредитам, которые были вычтены из операционных денежных потоков. Для расчета CFADS мы не должны вычитать расходы на уплату процентов, поэтому надо вернуть эти суммы в денежный поток.

CFI — Cash Flow from Investing Activities, суммарные инвестиционные денежные потоки (как правило, это отрицательные суммы).

Взносы акционеров — новые поступления акционерного капитала.

Новый долг — средства от долгового финансирования, поступившие в отчетном периоде [4].

DSCR – Debt Service Coverage Ratio – коэффициент покрытия долга, рассчитываемый как CFADS периода, деленный на выплату тела и процентов по кредиту в соответствующем периоде. Значение DSCR должно быть строго больше 1. Тогда выплаты по долгу в соответствующем периоде покрываются денежным потоком.

Каждая финансирующая организация выставляет собственные требования к значению DSCR. Для какого-то банка значение может быть не менее 1.1, в других значение должно быть строго больше 1.3.

Таким образом, была рассмотрена усовершенствованная комплексная оценка инфраструктурных инвестиционных проектов, которая включила в себя описание схем финансирования таких проектов. Наиболее важные показатели эффективности для участников инвестиционного проекта отражены в таблице.

Таблица 1 – Показатели эффективности для участников инвестиционного проекта

Участник инвестиционного проекта	Показатели эффективности
Инициатор проекта (инвестор)	NPV equity, IRR equity, PBP equity, dPBP equity
Государство (субъект, в котором реализуется проект)	НДС, НДФЛ, социально-экономические эффекты, экологические эффекты
Финансирующая организация (банк/фонд)	Заработанные проценты, ROI, NPV, IRR, PBP, dPBP, CFADS, DSCR, LTV

Источник: составлено автором

Привлечение инвестиций в масштабные региональные инфраструктурные инвестиционные проекты – это важная задача, поэтому необходимо совершенствовать существующие и предлагать новые методы оценки таких проектов. Очень важно также обеспечивать привлечение частных инвестиций в такие проекты, а не только государственных.

Список использованных источников

1. Алаев А.А. Оценка социально-экономической эффективности инфраструктурных проектов / А.А. Алаев, Козлова С.В., Малютин К.М., Перова И.Т. // Финансовый журнал. № 4. 2015. С. 44-52 с.
2. Бобошко, Д. Ю. Анализ становления и перспектив развития банковских экосистем в российской Федерации / Д. Ю. Бобошко, Д. М. Трейстарь // Инновационное развитие экономики. 2023. № 3(75). С. 111-121. – DOI 10.51832/2223798420233111.
3. Гусарова Л.В. Оценка эффективности деятельности предприятий с государственным участием / Гусарова Л.В., Пожидаева Е.А. // Экономика и управление: проблемы, решения. 2023. № 5 (137). Т. 4. С. 26-31.
4. Денежный поток, доступный для обслуживания долга, CFADS. – URL: <https://www.alt-invest.ru/lib/cfads/> (дата обращения: 20.02.2024).
5. Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов // утвержден Минэкономки РФ, Минфином РФ и Госстроем РФ от 21 июня 1999 г. N BK 477. – URL: <https://normativ.kontur.ru/document?moduleId=1&documentId=8730> (дата обращения: 15.02.2024).
6. Цехомский, Н. В. Значимые инвестиционные проекты: общие проблемы реализации и привлечение частных средств / Н. В. Цехомский, Д. В. Тихомиров // Бизнес. Общество. Власть. 2021. № 4(42). С. 158-167. EDN USOAIB.
7. Шустров, Д. В. Сравнительный анализ американских, европейских и российских ETF, а также перспективы их развития / Д. В. Шустров, Д. Ю. Бобошко // Modern Economy Success. 2024. № 1. С. 110-115.
8. Ecosystem Approach for Assessing the Socio-economic Development of Industrial and Regional Systems in the Context of Digitalization / Т. О. Tolstykh, Е. А. Alpeeva, D. Y. Boboshko [et al.] // Cooperation and Sustainable Development : Conference proceedings, Moscow, 15–16 декабря 2020 года. Vol. 245. – Cham:

Springer Nature Switzerland, 2022. – P. 1609-1618. – DOI 10.1007/978-3-030-77000-6_186. – EDN APJCZR.

УДК 338.48

Проблемы и перспективы развития туризма региона Кемеровской области-Кузбасса

Риммер Е.В.¹

Научный руководитель: преподаватель Перекрест Н. В.¹

¹ ФГБОУ ВО «Сибирский государственный индустриальный университет», г. Новокузнецк, Россия

Аннотация. Важными условиями для успешного развития внутреннего туризма региона Кемеровской области-Кузбасса является формирование качественного туристского продукта, наличие квалифицированной маркетинговой стратегии продвижения внутреннего туристского продукта, создание системы профессиональной подготовки кадров и переподготовки работающего персонала, привлечение инвестиций в развитие туристской инфраструктуры. В статье обозначены основные проблемы регионального развития туристической отрасли и определены перспективы ее развития.

Ключевые слова: туризм, развитие, проблемы развития, туристические тренды, перспективы развития, внутренний туризм, региональный туризм.

Problems and prospects of tourism development in the Kemerovo region-Kuzbass

Rimmer E.V.¹

Scientific adviser: lecturer Perekrest N.V.¹

¹ The Siberian State Industrial University, Novokuznetsk, Russia

Annotation. Important conditions for the successful development of domestic tourism in the Kemerovo region-Kuzbass region are the formation of a high-quality tourist product, the availability of a qualified marketing strategy for promoting the domestic tourist product, the creation of a system of professional training and retraining of working personnel, attracting investments in the development of tourist infrastructure. The article identifies the main problems of regional development of the tourism industry and defines the prospects for its development.

Keywords: tourism, development, development problems, tourism trends, development prospects, domestic tourism, regional tourism.

Туризм – это одна из приоритетных отраслей экономики страны. На сегодняшний день в России создана туристская инфраструктура, способная принимать сотни тысяч туристов (рисунок 1).

Кемеровская область является не просто угольным сердцем Кузбасса, но и живописным горным и таежным ландшафтом Сибири. В Кузбасс туристы отправляются на поиск снежных людей, на знакомство с коренными народами, на покорение современных горнолыжных курортов.

В Кемеровской области принята программа развития туризма. Она рассчитана до 2030 года.

Согласно программе «Развитие туризма Кузбасса», с 2024 года по 2030-й число мест в гостиничных комплексах должно увеличиться с 24 тыс. до 30 тыс. Поток туристов — с 700 тыс. до 910 тыс. В этой задаче содержится условие «стабилизации экономической и геополитической обстановки» [3].



Рисунок 1 – Деятельность организаций туриндустрии по России

Характерной чертой стратегии формирования туристского кластера «Кузбасс» считается ориентация на развитие целого комплекса взаимозависимых компаний туристкой промышленности и вспомогательных производств, ранее сформировавшихся и формирующихся в 4 туристских зонах Кемеровской области, которые специализируются на различных видах туризма и их сочетании. Туристский кластер «Кузбасс» развивается как сложная структура, включающая четыре субкластера (рисунок 2).

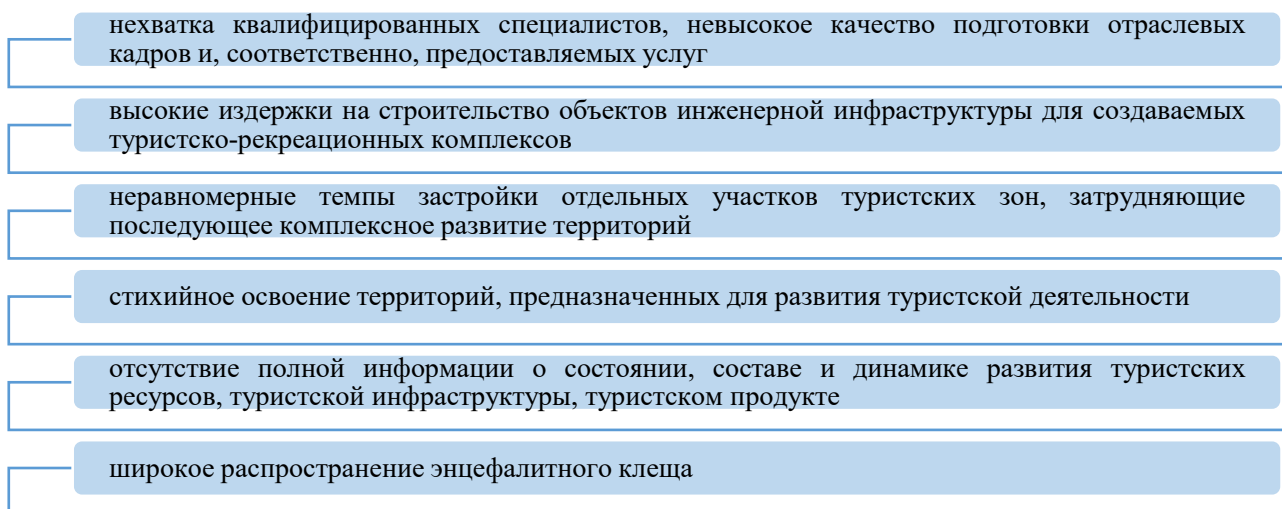
Последние годы туристический поток в регион стремительно увеличивается. Этому способствуют в том числе и чартерные программы федеральных туроператоров.

Кузбасс является уникальным регионом с большим разнообразием достопримечательностей и возможностей для отдыха. Большинство самых ярких достопримечательностей Кемеровской области относятся к числу так называемых «семи чудес Кузбасса»: Поднебесные Зубья, Томская Писаница, Кузнецкая крепость, Пещера Азасская, скульптура «Золотая Шория», г. Мариинск, монумент «Память шахтерам Кузбасса».



Рисунок. 2 – Структура туристского кластера «Кузбасс» [1]

Богатая событиями история Кемеровской области, ее уникальные природные факторы и достопримечательности, развитая промышленность открывают широкие возможности для развития туристической деятельности. Но вместе с тем развитие этой отрасли сопряжено с определенными проблемами (рисунок 3).



Составлено автором по [6]

Рисунок 3 – Ключевые проблемы развития туризма в Кемеровской области-Кузбассе

Одной из основных проблем развития туристической отрасли в Кемеровской области является недостаточность финансовых ресурсов. Региональные власти отмечают необходимость активного государственного участия в финансировании затрат на строительство объектов инженерной инфраструктуры, предназначенных для туристско-рекреационных комплексов.

Также важной проблемой развития туризма в Кемеровской области является низкая инвестиционная привлекательность региона. Это обусловлено низким спросом на внутренние услуги туристической отрасли, недостатками сервиса, низким уровнем развития туристской инфраструктуры.

Перспективы развития туризма в Кемеровской области видятся в следующем:

1. Развитие инфраструктуры: для развития туризма в Кемеровской области необходимо активно развивать туристическую инфраструктуру, включая строительство новых гостиниц, ресторанов, развлекательных комплексов и других объектов. Это позволит привлечь больше туристов и сформировать позитивный опыт пребывания в регионе.

2. Повышение квалификации персонала: для улучшения качества обслуживания туристов необходимо проводить обучение и повышение квалификации персонала в сфере туризма. Это поможет создать команду профессионалов, которые смогут предоставить высокий уровень сервиса и удовлетворить потребности самых взыскательных туристов, многие из которых ранее активно путешествовали, в том числе и за рубежом.

3. Разнообразие туристических маршрутов: для привлечения различных категорий туристов необходимо разработать и продвигать разнообразные туристические маршруты и достопримечательности. Это может включать природные парки, исторические места, культурные объекты и другие интересные места, которые будут привлекательны для разных групп туристов.

4. Продвижение туристического потенциала: Для привлечения большего числа туристов необходимо активно продвигать туристический потенциал Кемеровской области. Это может включать проведение рекламных кампаний, участие в туристических выставках и мероприятиях, создание информационных ресурсов и другие меры, которые помогут повысить осведомленность о регионе и его привлекательности для туристов.

В целом, развитие туризма в Кемеровской области имеет большой потенциал, который может быть реализован при активной работе по развитию инфраструктуры, повышению квалификации персонала, разнообразию туристических маршрутов и продвижению туристического потенциала региона.

Список использованных источников

1. Постановление Кемеровской области – Кузбасса от 29 сентября 2023 г. № 632 «Об утверждении государственной программы Кемеровской области – Кузбасса «Развитие туризма Кузбасса» – URL: <http://publication.pravo.gov.ru/document/4200202310030006> (дата обращения: 15.03.2024).

2. Ковешникова Е. А. Развитие культурного туризма в Кузбассе: Ученые записки НИИ прикладной культурологии // Кемеровский государственный университет культуры и искусств. – Кемерово: Кемеров. гос ун-т культуры и искусств, 2009. – Т. 2 (6). – С. 90–95

3. Государственная программа Кемеровской области – Кузбасса «Развитие туризма Кузбасса». – URL: <https://docs.cntd.ru/document/570956529> (дата обращения: 15.03.2024).

4. Туризм в Кузбассе / В. Я. Северный [авт.-сост. и др.]. – Кемерово: Кузбасс: СКИФ, 2009. – 244 с.

5. Лавров В. В. Тенденции развития туризма в российской федерации в условиях новой экономической реальности // Петербургский экономический журнал. 2022. №1-2. – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/tendentsii-razvitiya-turizma-v-rossiyskoy-federatsii-v-usloviyah-novoy-ekonomicheskoy-realnosti> (дата обращения: 04.04.2024).

6. Андреева О. С., Тивяков С. Д. Развитие туризма в Кузбассе: состояние, проблемы, перспективы // Проблемы региональной экологии. 2014. № 1. – URL: <https://naukarus.com/razvitie-turizma-v-kuzbasse-sostoyanie-problemy-perspektivy> (дата обращения: 04.04.2024).

УДК 004.056.53

Белорусская железная дорога сегодня и в будущем

Тимошенко Т.В.¹, Шалабодова А.И.¹

Научный руководитель: Митренкова А.В.¹

¹ Учреждение образования «Белорусский государственный университет транспорта», г. Гомель, Республика Беларусь

Аннотация. Белорусская железная дорога является грузовым и пассажирским перевозчиком на железнодорожном транспорте общего пользования на территории Республики Беларусь и выполняет весь комплекс услуг по организации перевозок грузов и пассажиров, осуществляет важную социально-экономическую роль в коммуникации граждан и их передвижении с обеспечением безопасности и качественного обслуживания пассажиров на вокзалах и в поездах.

Ключевые слова: железнодорожный транспорт, грузы, пассажиры, экономика, перевозки, контейнера, транспортно-логистический сектор.

Belarusian railway today and in the future

Timoshenko T.V.¹, Shalabodova A.I.¹

Scientific adviser: Mitrenkova A.V.¹

¹ Educational institution "Belarusian State University of Transport", Gomel, Republic of Belarus

Annotation. The Belarusian Railway is a freight and passenger carrier on public railway transport on the territory of the Republic of Belarus and provides a full range of services for organizing the transportation of goods and passengers, plays an important socio-economic role in the communication of citizens and their movement, ensuring safety and quality service for passengers at stations and on trains.

Keywords: railway transport, cargo, passengers, economics, transportation, containers, transport and logistics sector.

Белорусская железная дорога играет ключевую роль в транспортной инфраструктуре страны, обеспечивая важное соединение между различными регионами и обеспечивая экономическое развитие. Сегодня она сталкивается с вызовами и возможностями, связанными с модернизацией, внедрением новых технологий и улучшением сервиса для пассажиров и грузовладельцев. В данном контексте важно рассмотреть текущее состояние и перспективы развития Белорусской железной дороги как ключевого элемента транспортной инфраструктуры страны.

Белорусская железная дорога (БЖД) является грузовым и пассажирским перевозчиком на железнодорожном транспорте общего пользования на территории Республики Беларусь и выполняет весь комплекс услуг по организации перевозок грузов и пассажиров, осуществляет важную социально-экономическую роль в коммуникации граждан и их передвижении с обеспечением безопасности и качественного обслуживания пассажиров на вокзалах и в поездах.

Существует государственная программа, которая направлена на социально-экономическое развитие Республики Беларусь – создание бизнес-среды, ускорить развитие сферы услуг, создать развитую транспортную инфраструктуру, повышение ее безопасности и доступности.

Начиная с 2020 года, транспортная отрасль столкнулась с серьезными проблемами, связанные с пандемией.

Если рассматривать белорусский железнодорожный транспорт, то в 2020 году за 8 месяцев грузооборот с учетом всех перевозочных сбоев составил 23,1 млн тонн грузов или 102,3% к аналогичному периоду 2019 года. Основную номенклатуру грузов составили: строительные, лесные, нефтяные грузы, цемент, химические и минеральные удобрения и др. [1].

Несмотря на все текущие события, БЖД продолжает двигаться в правильном направлении, успешно преодолевая все трудности в экономике. Это подтверждается данными за 2023 год, где был заметно увеличен объем экспортных контейнерных перевозок почти в 1,5 раза, а также было перевезено более 62 миллионов пассажиров.

Развитие экспортно-импортных перевозок и продвижение отечественных товаров на внешние рынки остаются важными стратегическими направлениями для экономики любой страны. Белорусская железная дорога тесно связана с этими процессами, поскольку осуществляет значительные объемы грузоперевозок. БЖД играет ключевую роль в увеличении объема экспортных контейнерных перевозок, что благоприятно сказывается на развитии национальной экономики.

За 2023 год БЖД успешно перевезла более миллиона контейнеров в 20-футовом эквиваленте в различных видах сообщений, включая внутри республиканские, импортные и экспортные. Отмечается значительный рост экспортных контейнерных перевозок, который фактически увеличился почти в 1,5 раза по сравнению с уровнем 2022 года.

Основным направлением экспорта грузов по-прежнему остается Китай. Перевозки в этом направлении осуществляются как по сухопутным маршрутам,

так и в мультимодальном формате с использованием портовой инфраструктуры Российской Федерации. В 2022 году в сообщении Беларусь – Китай было отправлено более 1500 контейнерных поездов, что на 50% больше, чем в предыдущем году. Однако Китай – не единственный перспективный рынок для экспорта белорусских товаров. В текущем году Белорусская железная дорога планирует расширить географию перевозок и развить новые направления. Так, уже начата реализация проектов по доставке грузов в Турцию и Египет.

В рамках развития транспортно-логистической системы страны БЖД активизирует взаимодействие с участниками транспортного рынка. Совместно с грузоотправителями и экспедиторскими компаниями прорабатываются схемы доставки грузов с использованием оптимальных логистических решений и мультимодальных схем перевозок. Одним из перспективных направлений является развитие интермодальных перевозок с использованием смешанных видов транспорта, что является важным шагом в развитии Белорусской железной дороги. Совместно с Белорусской транспортно-логистической компанией (BTLC) был внедрен сервис «Контейнерный поезд», который демонстрирует стремление к современным и эффективным транспортным решениям. Он позволяет доставлять грузы из Китая в Европу и обратно с использованием железнодорожного и морского транспорта. Развитие экспортно-импортных перевозок имеет большое значение для экономики страны. Оно способствует расширению рынков сбыта отечественных товаров, повышению конкурентоспособности белорусской продукции на внешних рынках, а также стимулирует развитие транспортно-логистического сектора. БЖД, как ключевой игрок в этой сфере, продолжит активно участвовать в реализации стратегических задач по продвижению белорусской продукции за рубеж и обеспечению эффективных логистических решений для бизнеса.

Относительно Белорусской железной дороги разработана программа развития, которая ориентирована на усиление интеграции в области пассажирских перевозок в международном сообщении период 2021-2025 гг. В рамках выполнения этой программы планируется повысить конкурентоспособность и эффективность работы на железной дороге. Для достижения поставленных целей необходимо применять различные методы в области грузовых и пассажирских перевозок, такие как:

- настройка тарифов с учетом конкуренции с другими видами транспорта, формирование сбалансированной тарифной модели для железнодорожного транспорта;
- оптимизация транспортно-логистических схем доставки грузов;
- использование современных информационных технологий при планировании и организации грузовых операций, коммерческой деятельности и обслуживании клиентов;
- развитие контейнерных перевозок грузов специализированными ускоренными поездами на маршруте Китай-Европа-Китай;
- увеличение скорости движения поездов в региональных и международных направлениях;

- улучшение качества пассажирских перевозок;
- внедрение электронных проездных документов и электронных билетов во всех видах транспорта;
- участие в организации ускоренных международных пассажирских поездов, проходящих через территорию Республики Беларусь.

После применения данных методов возможно достижение следующих результатов:

- постепенное развитие железнодорожного транспорта в сфере грузовых и пассажирских перевозок;
- увеличение интереса пассажиров к услугам, предоставляемым транспортными компаниями;
- решение проблем в области энергосбережения и экологии;
- доступность ценообразования на транспортные услуги;
- повышение качества и безопасности транспортных услуг;
- укрепление кадрового потенциала Белорусской железной дороги.

Предполагаемые цели к 2025 году включают в себя увеличение грузооборота железнодорожного транспорта на 120%, пассажирооборота на 107,9%, экспорта транспортных услуг на 115,9% и доли электрифицированных железнодорожных путей от общей протяженности путей Белорусской железной дороги на уровне 25%.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что Белорусская железная дорога успешно преодолевает экономические проблемы и продолжает продвигаться в правильном направлении, преодолевая все трудности. Важную роль играет развитие экспортно-импортных перевозок и продвижение отечественной продукции на внешние рынки. Белорусская железная дорога активно взаимодействует с участниками транспортного рынка для эффективного развития белорусской экономики. Увеличение объемов экспортных перевозок и активное взаимодействие способствуют укреплению конкурентоспособности страны, что создает благоприятную основу для успешного развития в будущем.

Список использованных источников

1. Белорусская железная дорога за 8 месяцев 2020года перевезла внутри Республики более 23 миллионов тонн грузов// Белорусская железная дорога. Интернет-журн. 31.08.2020. – URL: https://www.rw.by/corporate/press_center/ (дата обращения: 23.03.2024).
2. Итоги БЖД 2023. Часть 1: Оценка показателей// Сообщество железнодорожников Беларуси. Интернет-журн. 17.02.2024. – URL: <https://belzhd.link/news/itogi-bzhd-2023-chast-1-ocenka-pokazatelej/> (дата обращения: 23.03.2024).
3. БЖД перевезла более 62 миллионов пассажиров в 2023 году// газета «Рэспубліка». Интернет-журн. 02.02.2024. – URL: <https://www.sb.by/articles/dvizhenie-v-nuzhnom-napravlenii-bzhd.html> (дата обращения: 23.03.2024).
4. Быстрее, чище, экологичнее: что ждет мировые железные дороги в будущем// Ведомости. Экология. Интернет-журн. 30.05.2022. – URL:

https://www.vedomosti.ru/ecology/science_and_technology/ (дата обращения: 23.03.2024).

5. Захаревич А.А. Повышении эффективности пассажирских перевозок на белорусской железной дороге // ГО «Белорусская железная дорога», г. Минск, 2021. – С.168-175.

6. Государственная программа «Транспортный комплекс» на 2021–2025 годы. Национальный правовой Интернет-портал Республики Беларусь. – URL: <https://pravo.by/document/?guid=3871&p0=C22100165> (дата обращения: 24.03.2024).

УДК 338.1

Влияние санкций на деятельность предприятий

Гращенко Д.А.¹

Научный руководитель: ст. преподаватель Стрекалова С.А.¹

¹ ФГБОУ ВО «Сибирский государственный индустриальный университет», г. Новокузнецк, Россия

Аннотация. В статье анализируется влияние санкций на деятельность предприятий. Рассматриваются различные типы санкций, их воздействие на экономические показатели предприятий, а также стратегии адаптации к санкционным ограничениям.

Ключевые слова: санкции, экономические санкции, ограничения, деятельность предприятий, адаптация, импортозамещение, конкурентоспособность, устойчивое развитие.

The impact of sanctions on the activities of enterprises

Graschenko D.A.¹

Scientific adviser: senior lecturer Strekalova S.A.¹

¹ The Siberian State Industrial University, Novokuznetsk, Russia

Annotation. The article analyzes the impact of sanctions on the activities of enterprises. Various types of sanctions are considered, their impact on the economic performance of enterprises, as well as strategies for adapting to sanctions restrictions.

Keywords: sanctions, economic sanctions, restrictions, enterprise activities, adaptation, import substitution, competitiveness, sustainable development.

Введение. Санкции являются одним из наиболее эффективных инструментов, которые государства используют для оказания давления на другие страны. В последние годы мировая политическая сцена стала свидетелем роста использования санкций в качестве механизма регулирования и контроля экономической и политической активности. Однако, несмотря на то, что санкции предполагают неприятные последствия для целевых стран, они также имеют существенное влияние на деятельность предприятий.

Действие санкций может быть разнообразным и может затрагивать различные отрасли экономики. Предприятия, особенно те, которые зависят от импорта или экспорта товаров и услуг, испытывают значительные проблемы при обеспечении нормальной работы своих бизнес-процессов. Сокращение доступ-

ности и повышение стоимости импортных товаров может привести к ухудшению качества производственного процесса или даже к его полной остановке. Кроме того, ужесточение финансовых ограничений может сильно затруднить доступ предприятий к финансированию, что может привести к трудностям в реализации новых проектов и развитии бизнеса. В связи с этим, предприятия вынуждены искать альтернативные способы работы и новых партнеров для поддержания своей деятельности на приемлемом уровне.

В данной статье мы рассмотрим различные виды санкций и их влияние на деятельность предприятий. Мы также проанализируем возможные стратегии, которые могут быть использованы компаниями для минимизации отрицательных последствий санкций. Понимание эффектов санкций на бизнес-среду поможет предпринимателям принять правильные решения в условиях политической нестабильности и экономических ограничений.

Введение санкций и их влияние на предприятия. Санкции являются мерами, принимаемыми одной страной в отношении другой с целью оказания давления и наказания. Это может быть запрет на экспорт или импорт определенных товаров, финансовые ограничения, а также запрет на въезд определенных лиц. Влияние санкций на деятельность предприятий может быть значительным и иметь негативные последствия.

Во-первых, санкции могут сильно сократить объемы экспорта и импорта для предприятий. Обычно, введение санкций приводит к ограничению внешней торговли, что препятствует предприятиям в продаже своей продукции на внешние рынки или приобретению необходимых им ресурсов. Это может существенно снизить доходы и прибыль предприятий, а также ограничить их возможности для развития и инвестирования.

Во-вторых, санкции могут оказать негативное влияние на финансовое состояние предприятий. Финансовые ограничения, включая заморозку банковских счетов и запрет на доступ к финансовым рынкам, могут привести к нехватке денежных средств и проблемам с ликвидностью. Это может затруднить выплату заработной платы сотрудникам, выполнение текущих обязательств перед поставщиками и кредиторами и даже вызвать угрозу банкротства.

В-третьих, санкции могут привести к нарушению поставочных цепочек и снижению качества продукции. Если предприятие зависит от импорта определенных товаров или компонентов для производства своей продукции, то ограничение импорта может привести к проблемам в снабжении и прерыванию производственных процессов. Это может повлечь за собой снижение объемов производства и возникновение дефицита на рынке, а также ухудшение качества продукции из-за замены импортных материалов на более дешевые и низкого качества.

В-четвертых, санкции могут повлечь за собой ухудшение деловой репутации предприятий. В связи с негативным влиянием санкций на деятельность предприятий, внешние партнеры и инвесторы могут начать сомневаться в устойчивости и надежности этих предприятий. Это может привести к сокращению возможностей для получения зарубежных инвестиций, а также ухудшить имидж предприятий на рынке их товаров и услуг.

Таким образом, введение санкций может оказать серьезное влияние на деятельность предприятий. Они могут привести к сокращению объемов экспорта и импорта, проблемам с ликвидностью и финансовым состоянием, нарушению поставочных цепочек и снижению качества продукции, а также ухудшению деловой репутации предприятий. Поэтому важно разработать стратегии и меры для минимизации негативного влияния санкций на предприятия и обеспечения их устойчивости и успешности в условиях ограничений.

Анализ экономических последствий санкций для предприятий. В последние годы международные санкции стали важным инструментом внешней политики многих стран. Они могут быть наложены на государства или отдельные компании для наказания за нарушение международных стандартов или проведение агрессивных действий.

Одним из главных последствий санкций является ограничение возможностей предприятий для ведения международного бизнеса. Санкции могут запретить экспорт товаров и услуг, ограничить доступ к финансовым рынкам или наложить санкции на индивидуальных лиц, связанных с компанией. Это может серьезно повлиять на финансовое состояние предприятия и его способность наращивать производство и расширяться на новые рынки.

Иногда ограничения, наложенные санкциями, могут стать стимулом для предприятий развигать новые стратегии и искать альтернативные рынки и поставщиков. Они могут обратиться к внутреннему рынку или искать новые возможности в других странах, которые не являются объектом санкций. Это может привести к появлению новых бизнес-моделей и трансформации предприятий.

Однако для большинства предприятий санкции сурово ограничивают возможности деятельности. Они могут потерять доступ к необходимым ресурсам и технологиям из-за нарушения санкционного режима. Это может привести к снижению производительности и качества продукции, а также к утрате конкурентоспособности на мировом рынке.

Санкции также могут отрицательно сказаться на финансовом состоянии предприятий. Ограничение доступа к финансовым рынкам может затруднить получение заемных средств и инвестиций. Это может привести к тому, что предприятия будут вынуждены сократить производство или сократить количество сотрудников.

Кроме финансовых и ресурсных ограничений, санкции также могут повлиять на репутацию предприятий. Они могут быть восприняты как негативный сигнал, и рынок может потерять доверие к компании. Это может привести к падению спроса на продукцию, а также к оттоку клиентов и партнеров.

Однако существуют и предприятия, которые могут извлечь выгоду из санкций. Некоторые компании могут заполнить пробелы на рынке, возникшие из-за отсутствия конкурентов, и получить дополнительные заказы. Это может создать благоприятные условия для роста и развития предприятия в ситуации, когда другие компании испытывают проблемы.

Таким образом, санкции могут иметь серьезные экономические последствия для предприятий. Они могут ограничить доступ к ресурсам и рынкам, повлиять на финансовое состояние и репутацию компании. Однако, в некоторых

случаях, санкции могут быть стимулом для поиска новых возможностей и развития новых стратегий. В итоге, влияние санкций на предприятия зависит от их конкретной ситуации и способности адаптироваться к новым условиям.

Стратегии адаптации предприятий к санкциям. Предприятия, столкнувшиеся с санкциями, сталкиваются с огромными вызовами и потребностью в поиске адекватных стратегий для продолжения своей деятельности. В данном подразделе будет рассмотрено несколько стратегий адаптации предприятий к санкциям, которые могут помочь им справиться с негативными последствиями и найти новые пути развития.

Первая стратегия – диверсификация рынков сбыта. Когда один рынок закрывается из-за санкций, предприятия должны искать новые рынки и каналы сбыта. Например, они могут обратить внимание на рынки в других странах и начать экспортировать свою продукцию туда. Для этого предприятия могут привлечь новых дистрибьюторов или наладить напрямую контакты с иностранными компаниями.

Вторая стратегия – развитие новых продуктов и услуг. Предприятия могут рассмотреть возможность разработки новых продуктов, которые будут востребованы на рынке, свободном от санкций. Это может включать в себя поиск новых технологий и инноваций, чтобы выделиться среди конкурентов. Кроме того, предприятия могут добавить новые услуги к своим продуктам, чтобы привлечь больше клиентов.

Третья стратегия – сотрудничество с другими предприятиями. Предприятия, сталкивающиеся с санкциями, могут искать партнеров или строить кооперативные отношения с другими компаниями. Вместе совместное усилие может помочь предприятиям сократить издержки и повысить эффективность. Также, через такие сотрудничества предприятия могут получить доступ к новым рынкам и клиентам.

Четвертая стратегия – диверсификация производства. Если санкции затрагивают определенную отрасль, предприятия могут рассмотреть возможность развития новых видов производства. Например, они могут решить расширить свою деятельность в смежные отрасли или начать выпускать продукты, которые не подпадают под санкции.

Пятая стратегия – улучшение внутренних процессов и эффективности. Чтобы справиться с негативными последствиями санкций, предприятия могут сосредоточиться на оптимизации своих внутренних процессов и улучшении эффективности. Это может включать в себя автоматизацию производства, пересмотр системы управления или внедрение новых технологий для сокращения издержек и повышения производительности.

Все эти стратегии имеют свои преимущества и они могут быть использованы в сочетании друг с другом, в зависимости от конкретной ситуации каждого предприятия. Важно помнить, что успешная адаптация к санкциям требует гибкости, дальновидности и готовности к переменам. Предприятия, которые смогут применить эти стратегии и адаптироваться к изменяющимся условиям, будут иметь больше шансов преодолеть негативные последствия санкций и продолжить свою деятельность.

Инновационные подходы в условиях санкций: примеры успешных предприятий. Инновационные подходы в условиях санкций: примеры успешных предприятий. В современных экономических реалиях, где многосторонние санкции являются неотъемлемой частью политических конфликтов, предприятия должны искать новые инновационные подходы для своего развития. Санкции могут создавать значительные преграды для предприятий, включая ограничение доступа к рынкам, сокращение возможностей инвестиций и потерю международных партнеров.

Однако некоторые предприятия смогли успешно адаптироваться к санкционным ограничениям и найти инновационные решения для продолжения своей деятельности. Они представляют примеры того, как в условиях ограничений можно использовать технологический прогресс и креативные подходы для достижения успеха.

Одним из таких успешных предприятий является компания «Альфа», производящая современные электронные устройства. Несмотря на санкции, которые ограничили доступ к иностранным комплектующим, компания решила разработать собственные технологии и начала инвестировать в научно-исследовательские и разработочные лаборатории. Благодаря этому, «Альфа» смогла создать высококачественные и конкурентоспособные продукты, не зависящие от импорта и соответствующие мировым стандартам.

Еще одним примером успешной адаптации к санкциям является предприятие «Бета», специализирующееся на производстве строительных материалов. Ограничения внешнеторговых операций затронули компанию, так как она теряла возможность экспортировать свою продукцию. Вместо того, чтобы сокращать производство, «Бета» решила переориентироваться на внутренний рынок и начала заключать сделки с крупными государственными строительными проектами. Кроме того, компания стала активно осваивать новые виды строительных материалов, такие как экологически чистые и энергоэффективные, что позволило ей стать лидером в этой отрасли внутри страны.

Успешные предприятия не только находят решения для переживания санкций, но и используют их в свою пользу. Они понимают, что в сложных условиях экономической нестабильности и политических ограничений, инновации могут стать ключевым фактором конкурентоспособности. Программы модернизации, развития собственных технологий и построение отношений с другими предприятиями в стране и за рубежом становятся приоритетами для выживания и процветания.

Таким образом, инновационные подходы играют существенную роль в условиях санкций, позволяя предприятиям преодолевать ограничения и добиваться успеха. Примеры успешных компаний, таких как «Альфа» и «Бета», подтверждают, что инновации и креативные подходы могут помочь предприятиям выйти победителями даже в самых сложных экономических условиях. В современном мире, где санкции становятся все более распространенными, такие подходы могут стать важным фактором для успешной деятельности предприятий.

Прогнозирование и перспективы развития предприятий в условиях санкций. Влияние санкций на деятельность предприятий является сложной задачей, которую необходимо рассмотреть с разных точек зрения. Одна из таких точек зрения – прогнозирование и перспективы развития предприятий в условиях санкций.

Прогнозирование влияния санкций на предприятия имеет важное значение для принятия эффективных решений и разработки стратегий, направленных на минимизацию негативных последствий. Для этого требуется анализировать различные факторы, такие как ёмкость рынка, конкуренцию, обеспечение капиталом, состояние экономики и политической ситуации. Прогнозирование позволяет предсказать возможные сценарии развития и подготовиться заранее.

Одним из основных перспектив развития предприятий в условиях санкций является диверсификация рынков сбыта. Необходимо активно искать новые возможности на мировом рынке, развивать экспортные потоки и находить альтернативные рынки сбыта. Важно также привлечь иностранных инвесторов, чтобы обеспечить достаточное финансирование и инновационные разработки.

Еще одной перспективой развития предприятий является укрепление внутреннего рынка. Предприятия могут усилить свою позицию на рынке путем улучшения качества товаров и услуг, расширения ассортимента, разработки новых продуктов и ориентации на потребности внутреннего рынка. При этом важно развивать сети дистрибуции, обеспечивать доступность для потребителей и поддерживать конкурентоспособные цены.

Также при разработке перспектив развития предприятий в условиях санкций необходимо учитывать использование новых технологий. Внедрение инновационных решений позволит повысить эффективность производства, сократить издержки и улучшить качество продукции. Можно активно искать новые рынки и потребители, основываясь на дигитализации и развитии интернет-торговли.

Важным аспектом при проектировании перспектив развития предприятий является укрепление финансовой устойчивости. Использование современных финансовых инструментов, таких как кредиты, лизинг, венчурные инвестиции, позволяет компаниям получить достаточное финансирование для успешного развития. Также следует учесть возможные изменения в законодательстве и налоговых ставках, чтобы оценить риски и принять соответствующие меры.

В заключение отметим, что прогнозирование и перспективы развития предприятий в условиях санкций требуют учета множества факторов и эффективного управления. Диверсификация рынков сбыта, укрепление внутреннего рынка, использование новых технологий и укрепление финансовой устойчивости являются ключевыми стратегиями для успешного развития в сложных условиях. Важно также грамотно анализировать текущую ситуацию и принимать гибкие решения, чтобы преодолеть препятствия и обеспечить стабильное развитие предприятий.

Список использованных источников

1. Ваганова О.В. Россия и санкции // Научный результат. Экономические исследования. 2022. Т.8. № 1. С. 4-11. DOI: 10.18413/2409-1634-2022-8-1-0-1.
2. Гришков В.Ф., Плотников В.А., Фролов А.О. Мобилизационная экономика в современной России: теоретические аспекты // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. 2022. №3. С. 7-13.
3. Пешкова Г.Ю., Супатаев Т.М. Методическое сопровождение системы обеспечения экономической безопасности предприятия нефтегазовой отрасли // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. 2022. №2 (134). С.74 – 78.
4. Плотников В.А., Вертакова Ю.В. Устойчивость развития российской промышленности в условиях макроэкономического шока и новая промышленная политика // Экономика и управление. 2022. № 28 (10). С. 1037–1050. doi: 10.35854/1998-1627-2022-10-1037-1050.
5. Рогатин С.И., Фролов А.О. Санкции и их воздействие на военно-экономический потенциал // Теория и практика сервиса: экономика, социальная сфера, технологии. 2022. №1 (51). С. 14-17.

УДК 338.48

Проблемы культуры в туризме

Бажайкина А.В.¹

Научный руководитель: преподаватель Перекрест Н. В.¹

¹ ФГБОУ ВО «Сибирский государственный индустриальный университет», г. Новокузнецк, Россия

Аннотация. В настоящее время туризм – многостороннее явление, его исследование в современной науке имеет достаточно широкий спектр направлений: экономическое, культурологическое, социологическое, управленческое, философское. Туристов можно рассматривать как людей, которые посещают друзей и родственников, отдыхают на каникулах и просто хорошо проводят время, а также людей, которые принимают участие в съездах, различных видах деловой и профессиональной деятельности, занимаются исследованиями или ездят в обучающие туры. В этой связи туризм выступает, с одной стороны, как способ предпринимательства, а с другой стороны, как способ и средство воспитания личности и сохранения культурного наследия, формирования культурного потенциала.

Ключевые слова: туризм, культура, культурный потенциал, проблемы развития, региональное развитие.

Problems of culture in tourism

Bazhaikina A. V.¹

Scientific adviser: lecturer Perekrst N.V.¹

¹ The Siberian State Industrial University, Novokuznetsk, Russia

Annotation. Currently, tourism is a multifaceted phenomenon; its research in modern science has a fairly wide range of directions: economic, cultural, sociological, managerial, philosophical. Tour-

ists can be considered as people who visit friends and relatives, go on vacation and simply have a good time, as well as people who take part in conventions, various business and professional activities, engage in research or go on educational tours. In this regard, tourism acts, on the one hand, as a way of entrepreneurship, and on the other hand, as a way and means of educating the individual and preserving cultural heritage, forming cultural potential.

Keywords: tourism, culture, cultural potential, development problems, regional development.

Культура и туризм составляют неотъемлемую часть человеческой жизни. Познание себя через окружающий мир, немислимо, без получения знаний культурного характера во время путешествий.

Культура и туризм являются ключевыми факторами регионального развития именно при условии их активного взаимодействия. Культурно-историческое наследие, местная культура, культурная инфраструктура и в целом природно-культурный ландшафт не только формируют социокультурную идентичность населения, но и лежат в основе успешного брендинга конкретных территорий и формирования их позитивного имиджа, что несомненно сказывается на их туристической привлекательности [1].

Культурное наследие охватывает как материальные, так и нематериальные произведения, выражающие творчество народа, его язык, обычаи, верования и т. п., а также нематериальное достояние, включающее фольклор, промыслы, технические и другие традиционные профессии, развлечения, народные фестивали, церемонии и религиозные ритуалы, а также традиционные спортивные состязания и т.д. (рисунок 1).



Рисунок 1 – Структура накопленного территориями культурного наследия

Культура в туризме – это все, что создал человек, в области туризма. Это могут быть различные памятники архитектуры, исторические места, все что привлекает туристов. Также это могут быть информационные технологии.

Туризм способствует улучшению межкультурного взаимодействия и повышению толерантности. Туризм оживляет малый и средний бизнес, работу культурных институтов, способствует повышению занятости населения России, улучшению качества жизни, он – гарант наполняемости театров, концертных залов, музеев, гостиниц, выставок и фестивалей.

Исторически культура и туризм развивались по одному пути, что предопределяет их совместное развитие и в будущем. Особенности культурного самовыражения и развития разнообразных регионов всегда побуждали и будут побуждать людей к проведению времени, отведенного на отпуск, в путешествиях по ранее неведомым территориям. Самосознание и познание окружающего мира на сегодняшний день невозможны без получения определенных знаний в области культуры.

Целью пребывания в ранее незнакомые места может быть ознакомление с характерными архитектурными, историческими и культурными эпохами, сопровождаемое посещением памятников, архитектурных музеев, исторически сложившихся маршрутов. Также причиной путешествий может стать участие и присутствие на различных культурных выступлениях: фестивалях (кино, театры, музыкальные события), религиозные торжества, выставки и другие события.

Рассмотрим проблемы культуры туризма России:

- отсутствие рекламы России на зарубежных рынках;
- неразвитость туристской инфраструктуры;
- отсутствие практики создания субъектами Российской Федерации благоприятных условий для инвестиций в средства размещения туристов и иную туристскую инфраструктуру;
- неприятный для туристских посещений страны визовый режим
- невысокий уровень сервиса;
- несовершенство законодательной базы;
- проблемы в сфере торговли товарами и сувенирной продукцией для туристов;
- недостаток квалифицированных кадров;
- неравномерное развитие туризма [3].

Для успешного развития культурного туризма на региональном уровне требуется проведение комплекса маркетинговых исследований потребностей и предпочтений туристов, изучение мотивов поведения потребителей туристских услуг и структуры туристского потока, определение емкости рынка туристских услуг и т.д.[4].

Туристская деятельность должна планироваться комплексно, затрагивать все аспекты развития бизнеса для достижения ряда определенных целей и задач – правовых, экономических, организационных, социальных, научно-образовательных, культурных, экологических (таблица 1.)

Таблица 1 – Инструменты регулирования развития культурного туризма

Область регулирования	Инструменты регулирования
Правовая	- регламентация норм и правил эксплуатации культурных ресурсов; - регламентация правил деятельности предприятий туристической индустрии, их прав и обязанностей в отношении объектов культурного наследия; - регулирование правил въезда и выезда в страну для иностранных и отечественных туристов; - установление мораториев и санкций; - разработка и принятие концепций и программ развития культурного туризма
Экономическая	- формирование условий благоприятствования для частных инвестиций в культурный туризм; - прямые государственные инвестиции в инфраструктуру культурного туризма; - льготное кредитование; - льготное налогообложение; - внешнеторговые льготы; - регулирование цен и тарифов
Организационная	- разработка и формирование системы регулирования индустрии культурного туризма на национальном и региональном уровне; - разработка и реализация мероприятий по формированию имиджа страны и ее регионов; - разработка и реализация консультативных и согласительных схем взаимодействия субъектов регулирования и предприятий индустрии культурного туризма, общественных туристских организаций; - разработка и реализация мероприятий по продвижению культурного туристского продукта страны и регионов; - установление и поддержание международных связей в сфере культурного туризма; - разработка и формирование системы наблюдения и контроля за состоянием культурных туристских ресурсов
Социальная	- субсидирование создания рабочих мест; - инвестиции в развитие человеческого потенциала; - защита прав и интересов туристов
Научно-образовательная	- организация и финансирование подготовки кадров в системе среднего и высшего образования; - финансирование научных исследований в области культурного туризма; - организация международных и внутренних стажировок
Культурная	- охрана и реставрация исторических памятников; - проведение культурных фестивалей; - привлечение и организация гастролей популярных творческих коллективов; - проведение мероприятий по исследованию, восстановлению и развитию фольклора местного населения; - поддержка деятельности учреждений культуры, творческих коллективов
Экологическая	- разработка и проведение природоохранных мероприятий; - ликвидация ущерба и восстановление природных ресурсов; - стимулирование внедрения природосберегающих, безущербных технологий производственной деятельности

Культура и туризм являются не только достопримечательностями регионов, выделяющими отдельную местность по сравнению с другими регионами, но и приносят значимый доход местным жителям, а также улучшают экономическое развитие государства. Для обеспечения посещения региона туристами нужно создавать специальные актуальные программы и мероприятия, повышающие интерес к культуре региона, а также способствовать распространению информации о культурном потенциале. Ведь и региональное, и на уровне страны, развитие туристической отрасли во многом зависит от качественных мероприятий, направленных на сохранение и преумножение природных, культурных и исторических особенностей территории.

Список использованных источников

1. Новосельская В. В. Потенциал культурного туризма как направления туристской индустрии: комплексный подход // Вестн. Том. гос. ун-та. Культурология и искусствоведение. 2020. №40. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/potentsial-kulturnogo-turizma-kak-napravleniya-turistskoy-industrii-kompleksnyy-podhod> (дата обращения: 06.04.2024).
2. Латыпова, Р. Т. Культура и туризм / Р. Т. Латыпова. – Текст : непосредственный // Молодой ученый. – 2016. – № 7 (111). – С. 881-884. – URL: <https://moluch.ru/archive/111/27847/> (дата обращения: 04.04.2024).
3. Луковцева А. К. Современные проблемы развития туризма в России // РППЭ. 2010. №4. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/sovremennyye-problemy-razvitiya-turizma-vrossii> (дата обращения: 06.04.2024).
4. Бабаева С.Р. Понятие «культурный туризм», его основные характеристики // Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. 2017. №9-2. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/ponyatie-kulturnyy-turizm-ego-osnovnye-harakteristiki> (дата обращения: 02.04.2024).
5. Ткачук Л. Т. Проблемы взаимодействия организаций культуры и туризма на региональном уровне // Вестник МГУКИ. 2010. №5. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/problemy-vzaimodeystviya-organizatsiy-kultury-i-turizma-na-regionalnom-urovne> (дата обращения: 03.04.2024).

УДК 338

Бизнес-стратегия: проблемы формирования и реализации в современных условиях

Романюк В.А.¹

Научный руководитель: к.э.н. Зборина И.М.¹

¹ ПолесГУ «Полесский государственный университет», г.Пинск, Беларусь

Аннотация. Цель данной работы: исследовать основные проблемы, с которыми сталкиваются компании при формировании и реализации своей бизнес-стратегии в современных условиях. Предмет: бизнес-стратегия. В работе использованы общенаучные методы: изучение, анализ, сравнение, синтез. Методологией стратегического развития промышленных предприятий является стандартизация общего взгляда на мир, выявление особенностей, позволяющих достичь намеченной цели. Гипотеза: если вести бизнес без стратегии, в компании не будет прибыли, а клиентов уведут конкуренты. Чтобы развиваться и увеличивать продажи, нужно ставить главные и промежуточные цели, развивать кадры, анализировать показатели.

Ключевые слова: бизнес-стратегия, стратегическое управление, предприятие, стратегия развития, реализация стратегии, система стратегического управления.

Business strategy: problems of formation and implementation in modern conditions

Romanyuk V.A.¹

Scientific adviser: Ph.D. Zborina I.M.¹

¹ PolesSU "Polesu State University", Pinsk, Belarus

Annotation. The purpose of this work: to explore the main problems that companies face when forming and implementing their business strategy in modern conditions. Subject: business strategy. The work uses general scientific methods: study, analysis, comparison, synthesis. The methodology for the strategic development of industrial enterprises is the unification of a common vision of the world, the identification of both features and main characteristics, and ways of achieving the intended goals by the management of the enterprise. Hypothesis of work: if you run a business without a strategy, the company will not make a profit, and competitors will take customers away. To develop and increase sales, you need to set main and intermediate goals, develop personnel, and analyze indicators.

Keywords strategic management, enterprise, development strategy, strategy implementation, strategic management system.:

Бизнес-стратегия – план, которым руководствуется организация, чтобы достичь поставленной цели. С ее помощью можно пережить кризис и вывести организацию на новый уровень: повысить показатели продаж, привлечь новых клиентов, выделиться среди конкурентов.

Стратегия обычно создается высшими руководителями компании, так как они ставят цели для достижения, но реализация целей предполагает участие всех уровней управления. Суть стратегии – дать инструкцию, с помощью которой можно привести бизнес к конкретной цели [2].

Анализ ситуации на рынке поможет определить, на какой период стоит разработать стратегию. Если экономика на рынке не очень стабильна, то лучше составить план на год, чтобы в процессе можно было его редактировать. Если положение устойчиво, то можно прорабатывать стратегию на 2-5 лет [3]. Чтобы выбрать правильный подход, нужно:

- определить текущее состояние компании, проанализировать конкурентов, аудиторию, возможности продукта (будут ли его покупать, что он дает клиентам, решает ли их «боли»);
- определить возможности компании и поставить задачи;
- устранить возможные риски;
- корректировать стратегию по ходу ее реализации.

Цели и задачи должны быть понятными, измеримыми в конкретных результатах и выполнимыми.

Стратегия позволяет руководителям и сотрудникам понять перспективы и спланировать задачи для каждого подразделения предприятия, а также скоординировать работу отделов, определить финансовые, временные и другие ресурсы, оценивать и предотвращать риски.

Также необходимо изучить слабые и сильные стороны своей организации и проанализировать среду на микро- и макроуровнях.

Макросреда – внешние обстоятельства, влияющие на бизнес. Например, глобальный финансово-экономический кризис 2008 года – падение мировой экономики, начавшееся с кризиса ипотечного и фондового рынка США. Лауреат Нобелевской премии Джозеф Стиглиц назвал кризис 2008 года «Великой рецессией», поскольку кризисными процессами было охвачено более 80% мировой экономики.

По данным МОТ, мировой уровень безработицы вырос, государственный долг резко увеличился за счет заимствований на покрытия бюджетного дефицита, связанного с крушением национальных валют, а также резким сокращением доходов. К последствиям кризиса также относятся: колебание цен, падение цен на недвижимость, отток капитала, низкая ликвидность, снижение инвестиций, сокращение дохода от туристической индустрии, снижение доходов [6].

В условиях кризиса потребители становятся более бережливыми и осторожными в расходах на товары и услуги – начинают «экономить». Соответственно, это может привести к снижению объемов продаж и выручки для многих компаний.

В это время у производителей возникает еще несколько проблем: многие компании сталкиваются с проблемами финансирования, снижением цены на свою продукцию или услуги, что способствует росту конкуренции и снижению прибыли.

На американских финансовых рынках накапливались внутренние противоречия, которые сводились в основном к неэффективному анализу и управлению риском. В 2002-2007 годах прибыль фирм росла примерно на 10% в год, и связано это было не столько с наращиванием объемов деятельности, сколько с постоянным увеличением риска (т.е. при увеличении объемов производства

производители практически всегда идут на риск, ведь спрос на товары потребления/услуги в любой момент может снизиться и тогда случается перепроизводство, которое приводит к убыткам и снижению цены на товар, а, возможно, даже и утилизации продукции).

Можно привести еще один пример глобального экономического кризиса, который продолжается по сей день – это пандемия, начавшаяся с 2019 г., которая повлекла за собой снижение спроса на логистические услуги (на 40-50%), предприятия начали массово откладывать решения о закупках сырья/материалов/заготовок в ожидании более благоприятных условий.

Но, в это же время выросло производство: питьевой воды, мясных изделий, кондитерских изделий, средств гигиены и т.д. В среднем, спрос на товары из этих отраслей вырос на 20-30 %.

Можно сделать вывод, что спрос на определенные товары и услуги может меняться в зависимости от ситуации на рынке и общественных потребностей.

Еще одним фактором, влияющим на ведение бизнеса и в целом – на состояние экономики в стране и мировые кризисы, являются сделки лидеров рынка. К примеру, за 2023 год на Белорусской валютно-фондовой бирже были заключены 4,7 тыс. сделок с акциями открытых акционерных обществ на сумму 19,9 млн. рублей. Наибольший объем сделок был заключен с акциями предприятий промышленности, сельского хозяйства, а также строительной отрасли (рисунок 1).



Рисунок 1 – Заключенные сделки с акциями ОАО по всем секторам экономики в Республике Беларусь за 2023г.

При этом 2 сделки заметно выделяются из общего списка:

– 23.06.2023 были проданы 73 889 акций (47,4% в уставном капитале) ОАО «СММ» (Пинский завод средств малой механизации), сумма сделки – 4 605 130,86 рублей – является крупнейшей, заключенной на бирже с акциями в 2023 году;

– 29.12.2023 за 4 024 414,08 рублей были проданы 986 376 акций (10,2% уставного фонда) ОАО «Приозёрское-Агро» [11].

Крупные сделки могут изменить динамику конкуренции на рынке, структуру рынка, что повлияет на спрос и предложение. Неудачные финансовые сделки могут ухудшить финансовое положение компании и понизить ее конкурентоспособность. Что самое важное, так это то, что можно повысить (понижить) имидж компании и как следствие – привлечь (оттолкнуть) новых клиентов или инвесторов.

Также как фактор можно выделить экономические законы – это необходимые, устойчивые, повторяющиеся, причинно-обусловленные связи и взаимозависимости экономических явлений в процессе производства, распределения и обмена материальных благ и услуг.

Под четвертым фактором хочется выделить доход населения. Ведь чем выше доходы населения, тем выше уровень жизни трудовых ресурсов.

Население, в свою очередь, является потребителями товаров и услуг, которые предприниматели производят и предоставляют. Повышение уровня доходов населения может привести к увеличению спроса на товары и услуги, что стимулирует предпринимателей к дальнейшему развитию и расширению своего бизнеса.

Улучшение социально-экономического положения региона будет происходить, пока население имеет возможность обеспечивать себя и свою жизнь.

Микросреда – это то, с кем взаимодействует бизнес: поставщики, конкуренты, партнеры, покупатели или сотрудники. На микросреду компании может повлиять: измена поставщиков, если нашли более выгодные условия, учет потребностей клиентов, поиск новых партнеров.

Для изучения микросреды определяют тенденции рынка, потребности и поведение покупателей, методы работы конкурентов. По результатам станет понятно, как развивается отрасль, в чем нуждаются клиенты, какая ценовая политика.

Для покупателя важнее всего расширенный ассортимент продавца и привлекательные цены. По статистике опрошенных ритейлеров, 41% отметили, что покупатели смотрят на стоимость, но лояльность к брендам сохраняется. По оценке 15% респондентов, цена наибольшим образом влияет на выбор – особенно это заметно в сегментах аптечных и продовольственных товаров. При этом 19% респондентов заявили, что лояльности в прежнем понимании более нет, и покупатели выбирают бренды в зависимости от своих ежеминутных предпочтений – выбирая, у какого производителя купить товары, люди обращают внимание не на популярность бренда, а на ассортимент магазина, стоимость товаров и программы лояльности [5].

Программа лояльности – это система поощрения постоянных покупателей: за приверженность компании клиенты получают скидки, бонусы и другие преимущества [9].

По оценке 85% опрошенных ритейлеров, программы лояльности по-прежнему стимулируют потребителей к покупке. Среди наиболее популярных бонусных систем: постоянная или накопительная скидка по карте лояльности (44% ответов), кэшбек бонусами (22%) или деньгами (8%) на карту, а также товар в подарок при покупке других позиций (11%). Бонусы не влияют на реше-

ние о покупке в категориях fashion, автомобилей и запчастей, оптики и аптек – так ответили 15% опрошенных.

Потребители premium-сегмента стремятся поддерживать привычный уровень жизни любой ценой, не взирая на изменение стоимости и бонусные программы. Важными факторами для таких потребителей становятся: нивелирование рисков, поиск дополнительных преимуществ и попытки адаптировать свои привычки, которые формировались годами, к новым реалиям. После серии эпизодов отключения некоторых брендов от поддержки зарубежного ПО, автовладельцы попытались снизить риск, переключившись на альтернативных производителей. Однако поменять бренд после многолетнего пользования машинами немецкой четверки не так просто – рынок новых брендов еще не изучен, и на сравнение характеристик и преимуществ теперь уходит вдвое больше времени [5].

SWOT-анализ помогает систематизировать информацию о компании, определить долгосрочные цели, увидеть перспективы и риски [15, с.1120].

К принципам стратегического планирования, ответственность за которые ложится на плечи руководителей, можно отнести изучение и принятие ответственности за реализацию стратегии развития [14, с.354]. Стратегическое развитие можно представить в несколько этапов (рисунок 2).

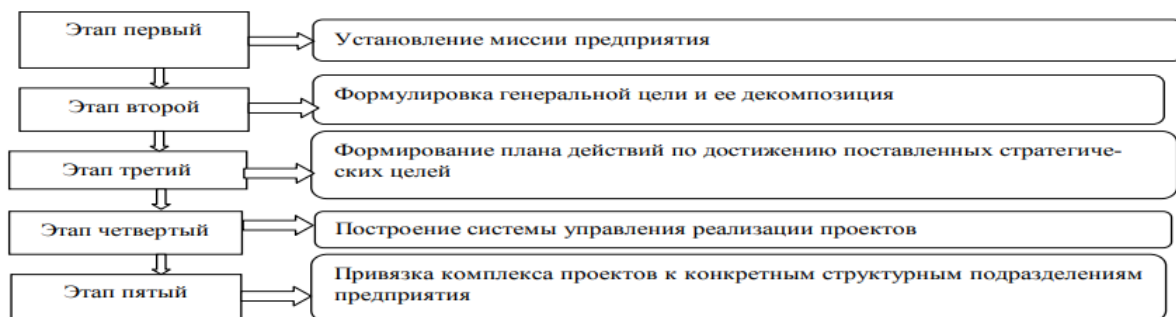


Рисунок 2 – Этапы осуществления стратегического развития предприятия

Существуют риски, избежать которых бывает невозможно. К ним относятся:

- изменения политики и экономики страны;
- финансовые риски;
- риски непредвиденных ситуаций (катастрофы, война);
- риск отставания от инноваций;
- риски банкротства;
- репутационные риски;
- конкуренция [10].

Основные ошибки в реализации стратегии возникают на стадии исследования и планирования. Они могут быть связаны с оторванностью от реальности и неправильным анализом ресурсов. Некоторые компании не учитывают стратегии конкурентов или изменения на рынке [8].

Выделяют такие аспекты стратегического развития:

– учет принципов проектного управления позволит гибко и оперативно реагировать на изменения в управлении, происходящие в процессе реализации стратегии развития,

– использование инновационных направлений развития компании с целью получения ее конкурентных преимуществ в долгосрочной перспективе должен осуществляться на основе системного подхода,

– сохранение работоспособности предприятия в период масштабных перемен [13, с.176].

Существуют системы управления предприятием, которые нуждаются в использовании адаптивных механизмов различного типа.



Рисунок 3 – Функциональная структура механизма адаптации

Структуру механизма адаптации можно рассматривать как динамическую совокупность взаимосвязанных управленческих процессов, которые логически вытекают один из другого. В то же время существует устойчивая обратная связь и влияние каждого процесса на остальные (рисунок 3) [12, С.100].

Система механизмов реализации стратегий предприятия обеспечивает достижение долгосрочных целей. Внесение изменений в один механизм влечет перемены в других механизмах. Механизмы стратегического управления обычно отличаются полнотой, целостностью, завершенностью [4, С.39].

Получается, что стратегическое развитие организации играет важную роль в долгосрочном развитии производства и повышении его эффективности, т.к. управление предприятием является очень сложной задачей, решение которой содержит в себе очень много граней. Ни одна организация не сможет долгое время удерживаться на рынке без постановки стратегических задач. Выбор бизнес-стратегии – это нелегкая задача, с которой сталкивается любая организация.

Для успешной реализации бизнес-стратегии необходимо уделить внимание всем вышеперечисленным проблемам и постоянно работать над их решением. Компании должны быть готовы к изменениям, адаптироваться к новым условиям и постоянно совершенствоваться. Важно проводить регулярный анализ внешней и внутренней среды, а также определять свои конкурентные преимущества и строить стратегию на их основе. Только такие компании смогут успешно конкурировать на рынке и достичь поставленных целей и задач.

Список использованных источников

1. Адаменко А.А. Роль стратегического планирования в развитии предпринимательской деятельности / А.А. Адаменко, Т.Е. Хорольская, Д.В. Петров // Естественно-гуманитарные исследования. 2020. № 29 (3). – С. 24-27.
2. Бизнес-стратегия. – URL: <https://platum.ru/blog/chto-takoe-biznes-strategiya> (дата обращения: 22.02.2024).
3. Бизнес-стратегия. – URL: <https://journal.sovcombank.ru/biznesu/strategiya-razvitiya-biznesa-chto-eto-i-kak-pravilno-sostavit> (дата обращения: 22.02.2024).
4. Золотухина Ю.В. Преимущества информационных систем управления организациями в современных условиях хозяйствования / Ю.В. Золотухина // В сборнике: Актуальные вопросы развития современного общества. Сборник научных статей 4-й Международной научно-практической конференции. Курск, 2020. С. 37-40.
5. Планирование деятельности фирмы: [учебно-методическое пособие] / М.М. Алексеева; кол. авт. Финансовая академия при Правительстве Российской Федерации. – Москва: Финансы и статистика, 2001. – 246 с.: ил. – На рус. яз. – ISBN 5-279-01679-9: 1700.00.
6. Понятие бизнес-стратегия. – URL: <https://fincult.info/article/s-chego-nachat-svoy-biznes-strategiya/> (дата обращения: 22.02.2024).
7. Сорокина А. В. Бизнес-стратегии: управление в условиях кризиса: учебное пособие / А. В. Шобанов, А.В. Сорокина. – Москва: МИИТ, 2010. – 170 с.
8. Стратегическое управление: Учебник. – 2-е изд., перераб. и доп. – Москва: Гардарики, 1999. – 296 с.
9. Хорольская Т.Е. Анализ уровня развития экономики коммерческой организации / Т.Е. Хорольская, Л.В. Папова, И.П. Якубец// Вестник академики знаний. 2020. № 4 (39). – С. 354-359.
10. Golovina, T., Polyanin, A., Adamenko, A., Khegay, E., Schepinin, V., 2020. Digital Twins as a New Paradigm of an Industrial Enterprise. International Journal of Technology. Volume 11(6), pp. 1115-1124.
11. Как изменилось потребление. – URL: <https://www.retail.ru/articles/povedenie-pokupateley-trendy-2024/> (дата обращения: 03.03.2024).
12. Программа лояльности. – URL: <https://blog.cardsmobile.ru/kak-razrabotat-uspeshnuyu-programmu-loyalnosti#:~:text=> (дата обращения: 03.03.2024).
13. Риски для бизнеса. – URL: <https://xn--14-9kcqjffxnf3b.xn--p1ai/tutorship/10-samyh-opasnyh-riskov-dlya-biznesa/> (дата обращения: 03.03.2024).
14. Сделки лидеров рынка. – URL: <https://investor.of.by/pokazateli-otrasley-ekonomiki-na-rynke-aktsiy-za-2023-god/> (дата обращения: 03.03.2024).
15. Мировой кризис. – URL: <https://ria.ru/20230915/krizis-1896157500.html> (дата обращения: 03.03.2024).

СЕКЦИЯ: СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА, ФИНАНСОВ И НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ

УДК 657.1

Особенности управленческого учета на предприятиях железнодорожного транспорта

Доманова Е.С.¹

Научный руководитель: ст. преподаватель Стрекалова С.А.¹

¹ ФГБОУ ВО «Сибирский государственный индустриальный университет», г.Новокузнецк, Россия

Аннотация. В данной статье рассмотрим, что собой представляет управленческий учет, в частности, рассмотрим важность применения системы управленческого учета в ОАО «РЖД». Отражены особенности управленческого учета доходов и расходов на предприятиях железнодорожного транспорта.

Ключевые слова: бухгалтерский учет, управленческий учет, система управленческого учета, железнодорожный транспорт.

Features of management accounting at railway transport enterprises

Domanova E.S.¹

Scientific adviser: senior lecturer Strekalova S.A.¹

¹ The Siberian State Industrial University, Novokuznetsk, Russia

Annotation. In this article we will consider what management accounting is, in particular, we will consider the importance of using the management accounting system at JSC Russian Railways. The features of management accounting of income and expenses at railway transport enterprises are reflected.

Keywords: accounting, management accounting, management accounting system, railway transport.

Управленческий учет играет важнейшую роль в оптимизации производительности и принятия управленческих решений на железнодорожном транспорте. Углубляясь в уникальные особенности управленческого учета в этом секторе, мы раскрываем стратегический подход, адаптированный к сложностям железнодорожной отрасли [1].

В широком смысле управленческий учет – это предоставление полезной информации, необходимой для эффективного выполнения управленческих функций: планирования, организации, мотивации, координации и контроля. Этот процесс охватывает:

1. идентификация: определение информации, необходимой для принятия решений в управленческом процессе;
2. измерение: количественная оценка и регистрация данных, относящихся к деятельности организации;

3. накопление: систематизация и хранение данных, обработка и анализ собранной информации;
4. хранение: обеспечение надежного хранения данных для будущих нужд;
5. безопасность: обеспечение защиты данных от незаконного доступа и изменения, а также удаления;
6. анализ: анализ данных с целью выявления тенденций и закономерностей, а также отклонений от них;
7. интерпретация: объяснение результатов анализа в контексте стратегических целей и операционной деятельности организации;
8. предоставление: оформление и представление информации для менеджеров в удобном и понятном виде [1].

Бухгалтерский управленческий учет - это процесс, который измеряет экономические ценности и передает их пользователям для принятия обоснованных суждений и решений [4].

Компания, в которой организован управленческий учет, должна соответствовать общепризнанным принципам, и основываться, в первую очередь, на принципах бухгалтерского учета (рисунок 1).



Рисунок 1 – Принципы управленческого учета

Управленческий учет на предприятиях железнодорожного транспорта играет особо важную роль для управления организацией в целом.

Услуги как результат деятельности. Деятельность железнодорожного транспорта связана с предоставлением услуг, в частности, с перевозкой грузов и пассажиров. Эти услуги не могут быть накоплены или отложены в запас.

Такая особенность предъявляет дополнительные требования к организации калькуляции затрат в системе управленческого учета:

1. необходимость своевременного, полного и достоверного документирования фактических затрат в момент их возникновения для обеспечения объективности управленческих решений;

2. распределение расходов по центрам возникновения затрат и центрам ответственности, а также укрупненным видам деятельности;

3. определение отклонений фактических расходов от установленных норм или плановых заданий, выявление причин и виновных лиц для оперативного управления расходами и их устранения в процессе формирования эксплуатационных расходов.

Ограниченность снижения эксплуатационных затрат. Отрасль железнодорожного транспорта имеет технологические ограничения в части снижения эксплуатационных затрат из-за необходимости соблюдения требований безопасности движения поездов, охраны труда и надлежащего уровня надежности техники. Это накладывает дополнительные ограничения на выбор стратегий оптимизации расходов и требует поиска инновационных решений в рамках установленных технологических процессов.

На сегодняшний день раздельное ведение учета доходов и расходов на железнодорожном транспорте осуществляется приказом Минтранса России от 23.10.2018 года №373 [3]. В соответствии с данным приказом, учет ведется на основе:

1. номенклатуры расходов и доходов основных видов деятельности ОАО «РЖД» – единого перечня статей доходов и расходов, применяемого для всех предприятий отрасли;

2. распределение расходов, связанных с обычными видами деятельности, прочих доходов и расходов – определенных правил и методов распределения общих затрат на различные виды деятельности, в том числе тарифные составляющие и более укрупненные работы.

В соответствии с ней, управление расходами осуществляется в соответствии с видами деятельности, которые разделены на две группы. Первая группа включает в себя деятельность, связанную с перевозками, а также предоставление услуг инфраструктуры и локомотивной тяги. Вторая группа включает в себя такие виды работ, как ремонт поездов, строительство инфраструктурных объектов, а также предоставление социальных услуг [3].

Для автоматизации процессов управленческого учета на железнодорожном транспорте широко используется специализированная система «Экспресс-3», разработанная ОАО «РЖД». Она автоматизирует процессы сбора, обработки и анализа данных о затратах и доходах по различным направлениям деятельности. Формирует разнообразные отчеты для руководителей различного уровня. Проводить анализ отклонений фактических показателей от плановых, а также осуществлять контроль исполнения бюджетов и прогнозирование финансовых показателей [5].

Развитие информационных технологий и появление новых инструментов автоматизации процессов создают предпосылки для дальнейшего развития управленческого учета на железнодорожном транспорте. В частности, рассматриваются возможности применения:

- технологии больших данных (Big Data) для анализа огромных объемов данных о деятельности предприятия и выявления закономерностей, невидимых при традиционных методах анализа.

- искусственного интеллекта (ИИ) для автоматизации планирования, анализа и прогнозирования, в том числе для оценки рисков.

- блокчейн-технологии для обеспечения прозрачности и неизменности данных об операциях предприятия.

Внедрение инновационных решений в управленческий учет позволит железнодорожным компаниям повысить эффективность своей деятельности, оптимизировать процессы принятия решений и повысить конкурентоспособность в условиях постоянно меняющегося рынка транспортных услуг [2].

Таким образом, одной из основных целей внедрения управленческого учета в ОАО «РЖД» является организация раздельного учета затрат. Это позволяет повысить прозрачность в расчете затрат на услуги для каждого направления деятельности, что приводит к снижению расходов на эксплуатацию и улучшению качества продукции и услуг. Кроме того, это помогает принимать важные управленческие решения, связанные с установлением цен на товары и услуги; а также инвестировать собственные средства в развитие инноваций [3].

В заключении, можно отметить, что управленческий учет на предприятиях железнодорожного транспорта имеет свои особенности, связанные со спецификой отрасли. Это включает в себя учет и анализ движения грузов и пассажиров, контроль за использованием ресурсов, планирование и оптимизацию перевозок, а также приемлемый уровень безопасности и качества выполнения услуг. Особенность управленческого учета на этих предприятиях заключается в необходимости учитывать не только финансовые показатели, но и нематериальные активы, такие как техническое состояние инфраструктуры и подвижного состава, квалификацию персонала и уровень удовлетворенности клиентов. Эффективное использование управленческого учета позволяет добиться оптимизации работы предприятий железнодорожного транспорта, повышения их конкурентоспособности и обеспечения качественных услуг для пассажиров и клиентов в целом.

Список использованных источников

1. Управленческий учет [Электронный ресурс]: учебное пособие / Е. Б. Никитина; Пермский государственный национальный исследовательский университет. – Режим доступа: <http://www.psu.ru/files/docs/science/books/uchebnie-posobiya/Nikitina-upravlencheskij-uchet.pdf>

2. Учетная политика открытого акционерного общества «Российские железные дороги». Утв. Приказом ОАО «РЖД» от 23.10.2018 г. № 373.

3. Согласнова, А. С. Особенность управленческого учета на предприятиях железнодорожного транспорта / А. С. Согласнова. – Текст : непосредственный // Молодой ученый. – 2016. – № 4 (108). – С. 499-501. – URL: <https://moluch.ru/archive/108/26033/> (дата обращения: 21.03.2024).

4. Друри К. Управленческий учет для бизнес-решений: Учебник /Пер. с англ. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012. – 655 с.

5. Официальный сайт ОАО «РЖД». URL: <http://www.rzd.ru>

УДК: 338.1

Современные тенденции в бухгалтерском финансовом учете: цифровизация, автоматизация и управление данными

Зырянова А.Е.¹

Научный руководитель: ст. преподаватель Стрекалова С.А.¹

¹ ФГБОУ ВО «Сибирский государственный индустриальный университет», г. Новокузнецк, Россия

Аннотация. В данной статье идет речь о тенденциях в бухгалтерском учете, так же рассматривается вопрос о возможных интеграциях в сфере бухгалтерского учета. Кроме этого, представлены перспективы и возможности использования цифровых технологий для оптимизации бухгалтерских процессов экономических субъектов и формирования единого информационного пространства.

Ключевые слова: цифровизация, автоматизация, управление данными, стратегия, бухгалтерский учет, управление данными, эффективность тенденций в современной экономике.

Current trends in financial accounting: digitalization, automation and data management

Zyryanova A.E.¹

Scientific adviser: senior lecturer Strekalova S.A.¹

¹ The Siberian State Industrial University, Novokuznetsk, Russia

Annotation. This article deals with trends in accounting, as well as the issue of possible integrations in the field of accounting. In addition, the prospects and possibilities of using digital technologies to optimize the accounting processes of economic entities and create a unified information space are presented.

Keywords digitalization, automation, data management, strategy, accounting, data management, effectiveness of trends in the modern economy.

Введение

Слово «бухгалтерский учет» происходит от немецкого слова «Buchhalter», которое образовано от слов «Буххальтер–Buchhalter» и «халтен–halten». Толковый словарь живого великорусского языка, В.И. Даль, бухгалтерский учет определяется как особое умение бережно и скрупулезно вести бухгалтерские книги. Синонимом этого значения слова бухгалтерский учет является понятие бухгалтерского учета.

Роль бухгалтерского учета, существовавшая в плановой экономике, была обусловлена социальным характером собственности и потребностями центрального управления хозяйственной деятельностью, которое в основном было связано с выявлением отклонений в предписанной бизнес-модели предприятия. Министерства статистики, планирования и т.д., департаменты и другие национальные и местные органы власти. ИТ стало основным пользователем бухгалтерской информации. В условиях рыночной экономики и перехода к ней предприятие, являющееся самостоятельным элементом экономической системы, взаимодействует с деловыми партнерами, бюджетами разных уровней, вла-

дельцами капитала и другими предприятиями, создавая с ними финансовые отношения. В связи с этим необходимо разработать определенную систему принципов, приемов и методик управления финансовыми ресурсами, то есть для достижения тактических и стратегических целей организации, для управления финансовым менеджментом предприятия. Предметом управления являются финансовые ресурсы предприятия, в частности его размер, источники его формирования и отношения, которые складываются в процессе формирования и использования финансовых ресурсов предприятия. Результаты управления отражаются в денежном потоке, протекающем между предприятием и бюджетом, владельцами капитала, деловыми партнерами и другими участниками рынка. Основой принятия управленческих решений на предприятии является информация экономического характера, которая свидетельствует об изменениях в области бухгалтерского учета, связанных с развитием информационных технологий. В современном мире развитие информационных технологий оказывает значительное влияние на бухгалтерский учет, приводя к изменениям и новым подходам к учету финансовых операций. Эти изменения являются результатом интеграции новых технологий в бухгалтерский процесс, что приводит к повышению эффективности и точности бухгалтерского учета. Информационные технологии позволяют автоматизировать распространенные задачи, упростить обработку данных и быстро получить доступ к информации.

Одним из наиболее важных изменений в области бухгалтерского учета является переход от ручного учета к цифровому учету. Это сокращает время обработки, снижает вероятность ошибок и повышает безопасность данных. Однако переход на цифровые технологии требует от бухгалтеров приобретения новых навыков и знаний, связанных с работой с цифровыми системами.

Кроме того, информационные технологии способствуют автоматизации процессов в бухгалтерском учете. Программные решения обеспечивают быструю обработку данных, автоматизированную отчетность и контроль финансовых потоков. Это снижает риск ошибок и повышает производительность труда бухгалтеров.

Управление данными очень важно в современном бухгалтерском учете. Профессиональные программы позволяют предприятиям хранить и анализировать большие объемы информации, позволяя им принимать обоснованные решения, основанные на данных. Таким образом, информационные технологии стали неотъемлемой частью современной бухгалтерской практики, обеспечивающей эффективность и надежность бухгалтерских операций.

Текущими тенденциями в бухгалтерском учете являются оцифровка, автоматизация и управление данными. Эти изменения существенно меняют способ ведения бухгалтерского учета, делая его более эффективным, точным и прозрачным. Давайте подробнее рассмотрим каждую из этих тенденций:

1. Цифровизация: Это процесс перехода от традиционного бумажного документа к электронному формату. Оцифровка упрощает обработку и хранение данных, сокращает время поиска и повышает доступность документов для разных пользователей. Оцифровка упрощает анализ и использование бухгалтерских данных.

Стратегии цифровизации успешно внедряются по всему миру руководителями ит-организаций и компаний разного уровня. Это приводит к технологическим преобразованиям, быстро меняет бизнес-среду, открывает новых лидеров и заставляет компании расти и конкурировать на рынке. Первым шагом в цифровизации должно стать изменение бизнес-процессов компании. Чтобы устранить их в будущем, необходимо изучить слабые места и составить список текущих недочетов. От выявленных недостатков можно будет уйти при принятии решения о преобразовании компании.

Прежде всего, следует отметить, что индустрия цифрового бизнеса в первую очередь необходима компаниям, занятым в условиях жесткой конкуренции. Эти компании могут отсрочить или отменить этап цифровой трансформации и привести к поражению в конкурентной среде. Вторая - о компаниях, которые полагаются на большие объемы данных в своей области. На данный момент стоимость цифровой трансформации компаний очень высока, но в начале месяца инноваций оправдывает затраты.

Это связано со снижением обычных затрат на техническое обслуживание, а также затрат на рабочую силу и материалы. Динамика управления в цифровой экономике усиливается за счет использования крупномасштабных интернет-носителей в процессе управления. Контроллер является важным функциональным элементом любой системы управления. В системе корпоративного управления внутренний контроль помогает выявлять и оптимизировать неэффективные бизнес-процессы.

Бухгалтерский учет является важным показателем экономической политики предприятия, отражающим общую картину финансового положения предприятия.

2. Автоматизация бухгалтерских операций

Автоматизация: При автоматизации бухгалтерского учета используется специальное программное обеспечение для выполнения долгосрочных операций, таких как ввод данных, обработка транзакций и отчетность. Это сокращает ручной труд и повышает точность учета, избегая человеческих ошибок.

Автоматизация бухгалтерских задач, выполняемых с использованием информационных технологий, имеет множество преимуществ, которые значительно повышают эффективность и точность работы бухгалтеров. Основными преимуществами автоматизации в бухгалтерском учете являются:

1. Сокращение времени обработки: Автоматизация значительно ускоряет обработку данных, позволяя бухгалтерам сосредоточиться на анализе данных и принятии стратегических решений.

2. Снижение риска ошибок: Автоматизированная система учета снижает риск человеческой ошибки. Это способствует повышению качества бухгалтерской информации.

3. Быстрый доступ к данным и отчетам: Информационные технологии позволяют вам быстро получать необходимую информацию, создавать отчеты в удобном для использования формате и принимать административные решения.

4. Улучшенный контроль и мониторинг: Автоматизация позволяет более эффективно отслеживать финансовые потоки, анализировать данные и выявлять аномалии в транзакциях.

5. Экономия ресурсов: Автоматизация позволяет бухгалтериям сосредоточиться на более стратегических задачах, снижая стоимость повседневных операций.

6. Соблюдение законов и стандартов: Автоматизированные системы бухгалтерского учета помогают компаниям соблюдать правовые нормы и стандарты бухгалтерского учета.

В целом автоматизация задач бухгалтерского учета помогает повысить операционную эффективность, снизить риски и обеспечить точность учета финансовых операций.

Примеры автоматизации:

1. Обработка платежей: автоматизация процесса обработки платежей упрощает и ускоряет процесс приема и регистрации платежей клиентов. Системы автоматизации могут автоматически сопоставлять платежи с открытыми счетами, генерировать квитанции и уведомления об оплате, а также создавать отчеты о финансовых потоках.

2. Отчетность: автоматизированные системы позволяют быстро и точно составлять различные финансовые отчеты. Например, данные из системы финансового управления могут автоматически генерировать баланс, отчет о прибылях и убытках, отчет о движении денежных средств и другие отчеты, необходимые для внутреннего управления и внешней отчетности.

3. Дебиторская и кредиторская задолженность: автоматизация дебиторской и кредиторской задолженности позволяет эффективно отслеживать задолженность перед поставщиками и клиентами. Системы автоматизации могут автоматически генерировать уведомления о просроченных платежах, начислять просроченные проценты и помогать управлять кредитными лимитами.

4. Отчет: автоматизация бухгалтерского учета также помогает улучшить финансовую отчетность. Системы автоматизации могут контролировать точность операций, обеспечивать соответствие стандартам бухгалтерского учета и автоматически исправлять ошибки.

Эти примеры показывают, как автоматизация задач бухгалтерского учета может значительно улучшить эффективность работы бухгалтеров, снизить риски ошибок и обеспечить точность финансовой отчетности.

3. Управление данными в бухгалтерском учете

Управление данными в бухгалтерском учете является важным аспектом успеха компании. С увеличением объема информации и сложностью ее обработки эффективное управление данными необходимо для поддержания финансовой прозрачности и точности отчетности.

В современном цифровом мире бухгалтерский учет претерпевает серьезные изменения. Традиционный способ хранения документов и ввода данных вручную больше не позволяет обрабатывать информацию быстро и надежно. Вместо этого компании все чаще полагаются на специальное программное обеспечение, автоматизирующее процесс сбора, хранения и анализа данных.

Эффективное управление данными требует нескольких основных шагов. Прежде всего, необходимо определить требования к данным, то есть какие данные следует собирать и как их следует хранить. За этим следует этап сбора данных, который заключается в их регистрации и классификации в соответствии с принятой системой учета.

За этим следует этап обработки данных, который включает анализ, сортировку, группировку и агрегирование данных для получения информации, необходимой для принятия управленческих решений. Обработка данных также включает проверку и исправление ошибок, а также их безопасность и конфиденциальность.

В заключение можно сказать, что управление данными в бухгалтерском учете является неотъемлемой частью эффективной работы организации. Это поможет обеспечить точность и достоверность финансовой отчетности и обеспечит доступность данных для принятия важнейших управленческих решений.

Основы и методы управления данными в бухгалтерском учете В современном бухгалтерском учете управление данными играет важную роль в точности и достоверности финансовой отчетности. Основными принципами управления данными в бухгалтерском учете являются полнота, надежность и актуальность информации.

Целостность данных включает в себя поддержание этой целостности с момента создания до момента хранения и использования. Это достигается путем введения контроля и ограничений на изменения данных, а также регулярного резервного копирования информации.

Достоверность данных подразумевает точность предоставленной информации. Для достижения этой цели используются различные методы проверки данных и управления ими: двойной ввод информации, анализ счетов и балансовых ведомостей, аудит.

Актуальность данных в бухгалтерском учете особенно важна для принятия оперативных решений. Система бухгалтерского учета должна быть способна предоставлять актуальную информацию в любое время, чтобы обеспечить скорость принятия решений.

В целом, управление данными в бухгалтерском учете требует использования эффективных методов и техник для обеспечения целостности, надежности и актуальности информации. Таким образом, компании могут точно отчитываться перед заинтересованными сторонами и принимать обоснованные управленческие решения.

Современные технологии играют важную роль в управлении данными в бухгалтерском учете. Это значительно упрощает и автоматизирует процесс сбора, обработки и анализа информации. Одним из основных преимуществ использования технологий в бухгалтерском учете является повышение точности и достоверности данных. Автоматизированные системы не только исключают возможность человеческой ошибки, но и позволяют хранить и доставлять информацию быстрее и эффективнее.

Технология также позволяет бухгалтерам легко получать доступ к необходимым им данным в любое время и с любого устройства. Это упрощает про-

цесс принятия решений и позволяет быстро реагировать на изменения и требования клиентов и регулирующих органов. Используя облачные технологии, бухгалтеры могут работать удаленно и легко обмениваться данными с коллегами и клиентами.

Одним из наиболее распространенных приложений для управления данными в бухгалтерии является система электронного учета. Они позволяют автоматически собирать и обрабатывать информацию, формировать отчеты, управлять бухгалтерскими операциями и отслеживать финансовое положение компании в режиме реального времени

Одной из основных проблем, с которыми сталкиваются компании при управлении бухгалтерскими данными, является отсутствие стандартизированных и единообразных правил сбора, обработки и хранения информации. Каждый сотрудник может использовать свои собственные методы и инструменты, что приводит к неоднородности данных, затрудняя их дальнейший анализ и интерпретацию.

Еще одной проблемой является отсутствие автоматизации в процессе управления данными. Отчеты и записи часто создаются вручную, что увеличивает риск ошибок и замедляет процесс учета. Внедрение системы управления данными и автоматизация процессов значительно сокращают время и ресурсы, повышают точность и качество данных.

Кроме того, основной проблемой является защита данных и неприкосновенность частной жизни. Бухгалтерия имеет дело с большим объемом важной и конфиденциальной информации, представляющей ценность для конкурентов и злоумышленников. Поэтому вам необходимо обеспечить безопасность ваших данных, регулярно обновлять программное обеспечение и создавать резервные копии вашей информации.

В целом, управление данными в бухгалтерском учете – сложный процесс, требующий стандартизации, автоматизации и внедрения средств защиты данных. Управление данными в бухгалтерском учете является важным аспектом эффективного функционирования бухгалтерского учета. Данные формируют основу для принятия решений и подготовки финансовой отчетности. Чтобы обеспечить надежность и целостность ваших данных, важно правильно управлять ими.

Одной из лучших практик управления данными в бухгалтерском учете является использование автоматизированных систем учета. Эти системы обеспечивают автоматический сбор, обработку и анализ финансовой информации. Они устраняют ошибки, допущенные вручную, и повышают эффективность бухгалтерского учета. Также важно следить за качеством ваших данных. Неверная или неполная информация может привести к неправильным расчетам и неверным решениям. Для обеспечения качества ваших данных вам необходимо установить строгие правила и процедуры проверки и ввода ваших данных. Мы рекомендуем вам регулярно обновлять свои данные для их проверки. Это помогает поддерживать информацию в актуальном состоянии и выявлять возможные ошибки и несоответствия. Кроме того, важно иметь хорошо организован-

ную систему хранения. Бухгалтерская информация должна быть доступна для быстрого поиска и использования.

Интеграция систем бухгалтерского учета в ERP автоматизирует обмен данными о финансовых операциях, закупках, производстве и других бизнес-процессах между различными подразделениями компании, что помогает улучшить координацию между подразделениями, оптимизировать складские запасы и снизить затраты. Например, вы можете автоматически передавать данные о финансовых транзакциях в ERP для дальнейшего учета и анализа. Интегрируя системы бухгалтерского учета в ERP, вы можете автоматизировать переговоры по бизнес-процессам, таким как финансовые операции, закупки и производство, между различными подразделениями компании, что помогает улучшить координацию отделов, оптимизировать запасы и снизить затраты. Например, вы можете автоматически передавать данные о финансовых транзакциях в ERP для дальнейшего управления и анализа.

Интегрируя системы бухгалтерского учета и управления складом, вы можете автоматизировать учет товаров, движение товарно-материальных запасов и финансовые операции, связанные с процессом складирования. Например, информация о поступлении товаров на склад автоматически отправляется в систему бухгалтерского учета для учета затрат и доходов. Это позволяет вам избежать ошибок в бухгалтерском учете, оптимизировать управление запасами и повысить эффективность ваших складских операций.

Таким образом, интеграция систем бухгалтерского учета с другими приложениями, такими как CRM, ERP и системы управления складом, играет важную роль в повышении операционной эффективности компаний, оптимизации бизнес-процессов и повышении качества управленческих решений в условиях цифровой экономики.

Вывод

Современный бухгалтерский учет претерпевает изменения под воздействием цифровых технологий. Новые возможности включают в себя:

- Улучшение точности и эффективности: автоматизация учетных процессов уменьшает время, необходимое для выполнения задач, снижает вероятность ошибок и повышает точность данных.
- Расширение доступности информации: цифровые инструменты позволяют хранить и обрабатывать большие объемы данных онлайн, обеспечивая удобный доступ для бухгалтеров и других заинтересованных лиц.

Благодаря современным системам управления данными можно осуществлять более глубокий анализ финансовых данных для принятия обоснованных решений и составления точных прогнозов. Повышенный уровень безопасности обеспечивается системами цифрового учета, которые защищены паролями, шифрованием и другими мерами безопасности. В целом, оцифровка, автоматизация и управление данными значительно улучшают эффективность и качество бухгалтерской работы, делая ее более быстрой, надежной и точной.

Развитие экономической системы в нашей стране стоит на передовом месте среди преобразований, которые осуществляются. Необходимо обратить внимание на создание рынка на уровне предпринимательской деятельности,

чтобы обеспечить эффективное функционирование компаний. Бухгалтерский учет в цифровой экономике приобретает существенное значение, так как он играет ключевую роль в работе предприятий и организаций, обеспечивая их эффективную деятельность.

В условиях цифровой экономики бухгалтерам необходимо приспособиться к новым условиям, где информационные технологии играют ключевую роль, процессы автоматизированы, и данные управляются эффективно. Одной из основных перспектив развития бухгалтерской отрасли в цифровой экономике является повышение эффективности и точности бухгалтерских процессов через автоматизацию и цифровизацию. Другая перспектива заключается в увеличении доступности данных и возможности проведения быстрого анализа больших объемов информации.

Бухгалтеры и руководители организаций имеют легкий доступ к данным благодаря цифровым технологиям, которые позволяют хранить и обрабатывать информацию онлайн. Принятие управленческих решений становится более обоснованным благодаря тщательному анализу данных, который обеспечивает точность. Важным аспектом является повышение безопасности данных в цифровой экономике. Защита конфиденциальности и целостности финансовых данных становится особенно значимой. Применение современных технологий шифрования, аутентификации и мониторинга помогает предотвратить утечку информации и несанкционированный доступ к данным.

Автоматизированные процессы, улучшение анализа и безопасности данных - вот что подразумевает развитие бухгалтерского учета в цифровой экономике. Это позволяет повысить эффективность работы бухгалтеров и обеспечить достоверность финансовой отчетности организаций.

Список использованных источников

1. Роль бухгалтерского учета в управлении организацией. -URL: <https://www.bibliofond.ru/view.aspx?id=434550> (дата обращения 15.03.2024)
2. Основы бухгалтерского учета.- URL: https://kartaslov.ru/книги/Андрей_Витальевич_Крюков_Бухгалтерский_учет_с_нуля/2 (дата обращения 15.03.2024)
3. Автоматизация в бухгалтерском учете.- URL: <https://nauchniestati.ru/spravka/avtomatizacziya-bankovskoj-deyatelnosti-bankovskie-seti/> (дата обращения 16.03.2024)
4. Значение современных тенденций в бухгалтерском учете.- URL: <https://www.yclients.com/journal/uchet-platezhei-clientov-avtomatizacia-i-nadizhnost-fin-processov> (дата обращения 17.03.2024)
5. Цифровизация бухгалтерского учета.-URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/tsifrovizatsiya-buhgalterskogo-ucheta-perspektivy-i-vozmozhnosti> (дата обращения 18.03.2024)
6. Управление данными в бухгалтерском учете. -URL: <https://assino.ru/news/buhgalterskij-uchet-opredelenie-tseli-i-zadachi/> (дата обращения 18.03.2024)

УДК 336.6

Управление дебиторской задолженности

к.э.н., доцент Шипунова В.В.¹, Зырянова А.Е.¹

¹ ФГБОУ ВО «Сибирский государственный индустриальный университет», г. Новокузнецк, Россия

Аннотация. В данной статье идет речь об эффективном управлении дебиторской задолженности, а так же о её принципах, задачах и инструментах управления, эта работа поможет владельцам бизнеса правильно управлять дебиторской задолженностью.

Ключевые слова: управление, дебиторская задолженность, эффективность бизнеса.

Accounts receivable management

Ph.D. Shipunova V.V.¹, Zyryanova A.E.¹

¹ The Siberian State Industrial University, Novokuznetsk, Russia

Annotation. This article discusses the effective management of accounts receivable, as well as its principles, objectives and management tools; this work will help business owners to properly manage accounts receivable.

Keywords: management, accounts receivable, business efficiency.

Управление дебиторской задолженностью является одним из важных аспектов финансового управления абсолютно любого бизнеса. Дебиторская задолженность - это сумма денег, которую должны вернуть клиенты или партнеры вашей компании за проданные товары или предоставленные услуги. Этот процесс играет важную роль в обеспечении стабильности финансового положения организации и ее платежеспособности. Эффективное управление дебиторской задолженностью позволяет бизнесу минимизировать риски неуплаты, оптимизировать оборотные средства и повысить ликвидность. Кроме того, правильное управление дебиторской задолженностью способствует улучшению отношений с клиентами и повышению их лояльности.

В современном бизнесе, где конкуренция постоянно растет, эффективное управление дебиторской задолженностью становится необходимым элементом успешной стратегии.

Роль дебиторской задолженности в финансовом управлении заключается в оптимизации оборотного капитала и обеспечении нормального функционирования финансовых потоков компании. Правильное и грамотное управление дебиторской задолженностью позволяет компании улучшить свою платежеспособность, минимизировать потери от неоплаты и повысить общую эффективность финансового управления. Таким образом, дебиторская задолженность играет важную роль в обеспечении финансовой устойчивости и успешного функционирования бизнеса.

В этой статье я рассмотрю основные аспекты управления дебиторской задолженностью, методы оптимизации процессов и инструменты, которые помогут компании эффективно управлять финансовыми потоками и минимизировать риски. Управление дебиторской задолженностью - это процесс контроля и

управления сроками оплаты счетов, которые должны быть оплачены вашими клиентами или партнерами. Эффективное управление дебиторской задолженностью играет важную роль в финансовом здоровье организации, поскольку помогает минимизировать риски неоплаты и обеспечивает стабильный денежный поток.

Практические примеры успешного управления дебиторской задолженностью могут включать следующие методы и стратегии:

1. Установление четких условий оплаты и контроль соблюдения сроков платежей. Например, компания может предложить скидки за предоплату или регулярные платежи, что стимулирует клиентов к своевременным платежам.

2. Автоматизация процессов управления дебиторской задолженностью с помощью специализированных программ и систем. Это позволяет более эффективно отслеживать задолженности, отправлять напоминания о платежах и управлять коммуникацией с клиентами.

3. Регулярный анализ и мониторинг дебиторской задолженности для выявления проблемных клиентов или областей, где необходимо улучшить процессы.

4. Применение стратегии дифференциации условий оплаты для различных категорий клиентов в зависимости от их платежеспособности и истории платежей.

5. Своевременное принятие мер по взысканию долгов в случае неуплаты, чтобы минимизировать риски неоплаты и сохранить финансовую устойчивость компании.

Значение управления дебиторской задолженностью является ключевым элементом финансового управления организации. Неоплаченные счета могут привести к проблемам с ликвидностью, замедлению денежного потока и увеличению риска неплатежеспособности, расторжению договора. Поэтому эффективное управление дебиторской задолженностью помогает снизить финансовые риски и обеспечить стабильное финансовое состояние компании.

Основные принципы управления дебиторской задолженностью

– Анализ кредитоспособности клиентов: Перед заключением сделки важно провести анализ кредитоспособности клиента, чтобы избежать риска неоплаты.

– Система отслеживания дебиторской задолженности: Важно вести систематический учет и контроль за дебиторской задолженностью, чтобы своевременно выявлять просрочки и принимать меры по их устранению.

– Установление сроков оплаты и условий: Четкое определение сроков оплаты и условий платежей помогает избежать недоразумений и конфликтов с клиентами.

– Применение мер по стимулированию оплаты: Использование скидок за досрочную оплату или штрафных санкций за просрочку может стимулировать клиентов к своевременной оплате.

Инструменты управления дебиторской задолженностью

1. Анализ дебиторской задолженности: проведение регулярного анализа дебиторской задолженности для выявления просроченных платежей и определения общей суммы задолженности.

2. Установление кредитных лимитов: установление кредитных лимитов для каждого клиента на основе их платежеспособности и кредитной истории.

3. Управление условиями оплаты: установление четких условий оплаты, сроков и методов оплаты для минимизации риска просроченных платежей.

4. Принятие мер по урегулированию просроченной задолженности: разработка и внедрение стратегий по взысканию долгов, включая направление уведомлений, звонков, отправку напоминаний и принятие юридических мер.

5. Автоматизация процессов управления дебиторской задолженностью: использование специализированных программ и систем для автоматизации процессов управления дебиторской задолженностью, что позволяет эффективно отслеживать задолженности и контролировать платежи.

6. Обучение персонала: обучение сотрудников, ответственных за управление дебиторской задолженностью, правильным методам взаимодействия с клиентами и эффективным способам урегулирования задолженности.

Преимущества эффективного управления дебиторской задолженностью

– Стабильный денежный поток: Эффективное управление дебиторской задолженностью помогает обеспечить стабильный денежный поток и ликвидность предприятия.

– Снижение финансовых рисков: Минимизация риска неоплаты счетов способствует снижению финансовых рисков и повышению финансовой устойчивости компании.

– Улучшение отношений с клиентами: Четкое и профессиональное управление дебиторской задолженностью способствует улучшению отношений с клиентами и повышению их лояльности.

В целом, эффективное управление дебиторской задолженностью играет важную роль в финансовом успехе организации. Регулярный контроль, анализ и применение эффективных инструментов помогают минимизировать риски неоплаты, обеспечить стабильный денежный поток и повысить финансовую устойчивость компании.

На уровень дебиторской задолженности влияют следующие факторы:

1. оценка и классификация клиентов в зависимости от вида продукции, объема закупок, платежеспособности, истории кредитных отношений и условий оплаты;

2. контроль расчетов с дебиторами, оценка реального состояния дебиторской задолженности;

3. анализ и планирование денежных потоков с учетом коэффициентов инкассации. Управление дебиторской задолженностью основано на двух подходах:

– сравнении дополнительной прибыли, связанной со схемой спонтанного финансирования, с затратами и потерями, возникающими при изменении политики реализации продукции;

– сравнении и оптимизации величины и сроков дебиторской и кредиторской задолженностей по уровню кредитоспособности, времени отсрочки платежа, стратегии скидок, доходам и расходам по инкассации.

Задачи управления дебиторской задолженностью:

1. ограничение приемлемого уровня дебиторской задолженности
2. выбор условий продаж, обеспечив гарантированное поступление денежных средств
3. ускорение востребования
4. уменьшение бюджетных долгов
5. оценка возможных издержек, связанных с дебиторской задолженностью.

Управление дебиторской задолженности - это процесс контроля и управления суммами, которые должны быть получены от клиентов или партнеров компании. Этот процесс включает в себя ряд шагов и стратегий, которые помогают минимизировать риски неуплаты и обеспечить своевременное поступление денег в компанию.

Рассмотрим пример управления дебиторской задолженностью на примере компании «ABC Corp.», занимающейся продажей товаров оптом.

1. Анализ дебиторской задолженности: начнем с того, что компания ABC Corp. проводит анализ своей дебиторской задолженности, чтобы определить текущий объем неоплаченных счетов и их возраст. Это позволяет выявить проблемные клиенты и принять меры по их урегулированию.

2. Установление кредитных лимитов: компания устанавливает кредитные лимиты для каждого клиента на основе его кредитной истории, финансового положения и платежеспособности. Это помогает избежать неплатежей от клиентов, которые не могут покрыть свои обязательства.

3. Оформление договоров и условий оплаты: ABC Corp. заключает договоры с каждым клиентом, в которых четко прописаны условия оплаты, сроки и штрафы за просрочку. Это помогает установить ясные правила игры и защитить интересы компании.

4. Мониторинг платежей: компания ведет постоянный мониторинг платежей от клиентов, следит за сроками оплаты и реагирует на любые задержки. В случае просрочки платежа, ABC Corp. немедленно связывается с клиентом и требует урегулирования ситуации.

5. Принятие мер по взысканию долгов: если клиент не реагирует на напоминания и требования компании, ABC Corp. может принять меры по взысканию долга, включая отправку уведомлений, обращение в коллекторское агентство или даже судебное разбирательство.

6. Оптимизация процесса управления дебиторской задолженностью: компания постоянно анализирует свои процессы управления дебиторской задолженностью и внедряет улучшения для повышения эффективности и снижения рисков неуплаты. Таким образом, управление дебиторской задолженностью - это сложный процесс, который требует систематического подхода, контроля и анализа. Правильное управление этим процессом помогает компании избежать финансовых потерь и обеспечить стабильный денежный поток.

Использование специализированных программ и систем для управления дебиторской задолженностью может значительно упростить и улучшить процессы взаимодействия с клиентами, контроля задолженности и сбора платежей. Ниже приведены некоторые из наиболее распространенных программ и систем, которые могут быть использованы для эффективного управления дебиторской задолженностью:

1. CRM-системы (Customer Relationship Management): CRM-системы позволяют хранить информацию о клиентах, их заказах, платежах и истории взаимодействия с компанией. Это помогает отслеживать задолженности, отправлять напоминания о платежах и улучшать коммуникацию с клиентами.

2. ERP-системы (Enterprise Resource Planning): ERP-системы интегрируют в себя различные бизнес-процессы компании, включая управление финансами, заказами и продажами. Они могут быть использованы для автоматизации процессов управления дебиторской задолженностью и предоставления аналитической информации о задолженности.

3. Специализированные программы для управления дебиторской задолженностью: Существуют программы, специально разработанные для управления дебиторской задолженностью, которые предлагают функционал для отслеживания задолженностей, отправки напоминаний о платежах, формирования отчетов и анализа данных.

4. Электронные платежные системы: Использование онлайн-платежных систем позволяет клиентам оплачивать счета более удобным способом, что может способствовать своевременным платежам и уменьшению задолженности.

5. Автоматизированные системы уведомлений: Эти системы позволяют настраивать автоматическую отправку напоминаний о предстоящих платежах или просрочках, что помогает клиентам не забывать о своевременных платежах.

Использование таких программ и систем поможет компаниям более эффективно управлять дебиторской задолженностью, сократить время на административные процессы, повысить точность данных и обеспечить более прозрачное взаимодействие с клиентами.

В заключение можно сказать, что эффективное управление дебиторской задолженностью играет ключевую роль в финансовом здоровье организации и обеспечивает устойчивость ее бизнеса. Научные исследования и практический опыт показывают, что правильное управление дебиторской задолженностью требует системного подхода, включая анализ, установление кредитных лимитов, управление условиями оплаты, принятие мер по урегулированию просроченной задолженности и автоматизацию процессов.

Использование усовершенствованных методов и технологий в управлении дебиторской задолженностью позволяет организациям эффективно контролировать свои финансовые потоки, минимизировать риски просроченных платежей и повышать общую финансовую устойчивость. Постоянное обучение персонала и постоянное совершенствование процессов управления дебиторской задолженностью являются важными составляющими успешного бизнеса.

Таким образом, управление дебиторской задолженностью не только способствует обеспечению финансовой устойчивости организации, но и повышает ее конкурентоспособность на рынке. Внедрение современных методов управления дебиторской задолженностью позволит организациям эффективно управлять своими финансами, минимизировать риски и обеспечить стабильное развитие бизнеса в долгосрочной перспективе.

Список использованных источников

1. Записки маркетолога. Цели и задачи управления дебиторской задолженности.-URL: https://www.marketch.ru/notes_on_marketing/accounts_receivable/management_receivables/ (дата обращения: 15.03.2024)
2. Способы решения и управления дебиторской задолженностью.-URL: <https://blog.iteam.ru/sozдание-sistemy-upravleniya-debitorskoj-zadolzhennostyu/> (дата обращения: 15.03.2024)
3. Планирование дебиторской задолженности.-URL: <https://www.cleverence.ru/articles/biznes/upravlenie-debitorskoj-zadolzhennostyu-metody-tseli-i-etapy-administrirovaniya-debitorki/> (дата обращения: 16.03.2024)
4. Анализ структуры дебиторской задолженности.-URL: https://www.cfin.ru/anticrisis/methodical_material/consultants/acc_receivable.shtml (дата обращения: 17.03.2024)
5. Влияние дебиторской задолженности на экономическое составляющее компании.-URL: <https://mitsubishimaterials.ru/vaznost-oborotnyx-sredstv-dlya-effektivnogo-funkcionirovaniya-organizacii/> (дата обращения: 18.03.2024)
6. Шипунова, В.В. Антикризисное управление финансами предприятия: учебное пособие / В.В. Шипунова – Ставрополь: Логос, 2019 – 148с.

УДК 657

Внутренний аудит как инструмент повышения эффективности и конкурентоспособности бизнеса

Канифатова И.Ю.¹

Научный руководитель: ст. преподаватель Стрекалова С.А.¹

¹ ФГБОУ ВО «Сибирский государственный индустриальный университет», г. Новокузнецк, Россия

Аннотация. В данной статье раскрывается сущность и основные особенности внутреннего аудита, определяются тенденции и перспективы его развития. Внутренний аудит рассмотрен как один из наиболее эффективных инструментов повышения эффективности, конкурентоспособности и устойчивого развития бизнеса.

Ключевые слова: внутренний аудит, аудит первой стороны, бизнес, инструмент повышения конкурентоспособности бизнеса.

Internal audit as a tool for improving business efficiency and competitiveness

Kanifatova I.Yu.¹

Scientific adviser: senior lecturer Strekalova S.A.¹

¹ The Siberian State Industrial University, Novokuznetsk, Russia

Annotation. This article reveals the essence and main features of internal audit, identifies trends and prospects for its development. Internal audit is considered as one of the most effective tools for improving efficiency, competitiveness and sustainable business development.

Keywords: internal audit, first-party audit, business, business competitiveness enhancement tool.

Современный аудит многогранен и подразумевает независимую проверку финансовой отчетности компании на предмет соблюдения порядка ведения бухгалтерского учета и соответствия всех операций законодательству Российской Федерации. Признаками, лежащими в основе классификации аудита, являются позиция аудитора, принцип инициативы, предмет проверки, периодичность проверки и используемые методы.

Но в последнее время в экономике наблюдается рост интереса к аудиту первой стороны как к одному из самых продуктивных инструментов повышения эффективности и конкурентоспособности компаний.

Внутренний аудит, или аудит первой стороны, - деятельность, обеспечивающая независимые и объективные гарантии и консультации для повышения эффективности работы организации. Внутренний аудит способствует достижению целей компаний путем систематического и последовательного подхода к оценке и улучшению процессов управления рисками, контроля и корпоративного управления.

Данное определение, предложенное Институтом внутренних аудиторов (The Institute of Internal Auditors или The IIA), признают все международные сообщества. Оно охватывает основные характеристики аудита первой стороны:

1. Независимость и объективность: эти два основных качества лежат в основе профессионализма внутреннего аудита. Первое относится к организационной независимости, которая в значительной степени определяется уровнем подчиненности функции аудита первой стороны в компании. Объективность относится к качествам отдельного внутреннего аудитора и к тому, насколько он беспристрастен в своих оценках и выводах.

2. Совершенствование деятельности предприятий. В основе аудита первой стороны должно быть не только выявление нарушений и ошибок и последующее заключение организации или наказание виновных, составление масштабного отчета, но и изучение и оценка рисков и слабых мест в деятельности организации и выработка рекомендаций, направленных на снижение уровня риска и повышение эффективности работы.

3. Гарантии и консультации, то есть объективный анализ аудиторских доказательств для проведения независимой оценки и выражения мнения о достоверности информации и эффективности деятельности организации. Основ-

ное различие между консультированием и предоставлением гарантий заключается в том, что в первом случае характер, объем и формат работы и отчетности определяются клиентом, тогда как во втором случае аудитор принимает решение по согласованию с клиентом. В настоящий момент данная сфера трансформировалась и включает в себя управление рисками, внутренний контроль и корпоративное управление.

Основной задачей аудита первой стороны является предоставление всем субъектам управления организацией информации о достоверности отчетности, соблюдении законов и нормативных актов, определении целей и результатов их достижения, используя систематический и последовательный подход к оценке и повышению эффективности процессов управления рисками, контроля и корпоративного управления.

В рамках задач, стоящих перед аудитом первой стороны, в зависимости от деятельности организации и ее потребностей, можно выделить следующие основные функции внутреннего аудита:

1. Оценка системы внутреннего контроля в части достоверности информации.
2. Комплексная проверка соблюдения законодательства Российской Федерации.
3. Анализ эффективности использования активов организации.
4. Проверка эффективности использования собственных и заемных средств.
5. Оценка результатов деятельности как предприятия в целом, так и его структурных подразделений.
6. Анализ системы управления рисками и предполагаемые направления снижения рисков.

Отдельные функции аудита первой стороны квалифицируются как комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности компании, позволяющий:

- оптимально управлять объемом продаж, его ассортиментом (структурой), прибылью и расходами;
- эффективно использовать основные фонды, материалы, трудовые и денежные ресурсы;
- разрабатывать бизнес-план и реализовывать контроль над его воплощением;
- управлять текущей финансовой устойчивостью компании, ее ликвидностью, платежеспособностью, источниками финансирования, производственными и финансовыми рисками.

Аудит первой стороны может проводиться аудиторами, работающими непосредственно в данной компании, или аудиторской фирмой, работающей на договорных отношениях.

Чтобы внутренний аудит приносил максимальную пользу бизнесу, он должен своевременно адаптироваться к изменениям, которые непосредственно влияют на бизнес. Аудиторы должны быть готовы действовать в соответствии с

изменяющимися стандартами и компонентами внутреннего контроля и внедрять в свою деятельность цифровые технологии, новые продукты и стандарты. Внутренние аудиторы должны отказаться от устаревших методологий и принять современные тенденции внутреннего аудита. Например:

1. Использовать нетрадиционные методы и подходы. Служба внутреннего аудита должна адаптироваться к изменяющимся условиям. Специалисты, использующие нестандартные методы и инновационные подходы, могут принести ощутимую пользу бизнесу. Они не только помогают предприятиям преодолевать риски, но и заботятся об их росте и развитии. В прошлом остается подход, согласно которому работа специалиста заключалась только в выполнении своих обязанностей в соответствии с общепринятыми процедурами, стандартами и правилами.

2. Изменение стандартов риска. Компании активно используют цифровые технологии для продвижения своих продуктов. Это объясняется тем, что это удобно и эффективно. Но использование информационных технологий сопряжено с рядом рисков, что могут негативно повлиять на деятельность компании. Аудиторы обязаны выделять ресурсы на исследования в области стратегического управления рисками. Специалисты должны уделять больше времени таким областям, как кибербезопасность, информационные технологии и информационные системы.

3. Планирование в онлайн-режиме. Исследование, проведенное некоммерческим партнерством «Институт внутренних аудиторов», показало, что служба внутреннего аудита (далее – СВА) отечественных компаний не акцентируют достаточного внимания на корректировке рабочих планов. Так, только 27,5% организаций корректируют свои планы работы несколько раз в год в ответ на изменение рисков. Большинство крупных, средних и малых предприятий либо вообще не имеют плана СВА, либо корректируют его только раз в год. Службы аудита первой стороны должны регулярно обновлять свои планы и работать в режиме реального времени. Из-за нестандартного и непредсказуемого характера задачи всегда должно оставаться свободное время. Планы следует корректировать при возникновении новых рисков.

4. Цифровые технологии: СВА должны оценивать риски, связанные с использованием цифровых технологий в своей деятельности. Тем не менее внутренний аудит также обязан внедрять новейшие технологии в свою деятельность. Это касается и программного обеспечения. Специализированные продукты являются незаменимым помощником при выполнении задач, связанных с изучением больших объемов информации, проведением текущих проверок и управлением внутренним аудитом. Программное обеспечение для управления внутренним аудитом, анализа больших массивов данных и проведения текущих проверок - три элемента СВА, эффективную работу которых невозможно представить.

5. Инвестиции в знания и развитие Отдел внутреннего аудита - прежде всего, команда профессионалов, знакомых со всеми техниками и методами, используемыми в своей работе. В современном мире к профессионалам СВА предъявляются повышенные требования. Специалисты с аналитическим мыш-

лением и знанием информационных технологий востребованы. Поэтому компаниям необходимо инвестировать в знания, искать команды, способные применять новые подходы и использовать собственные методики, адаптированные к современным реалиям.

Таким образом, в настоящее время складываются благоприятные условия, которые позволяют аудиту первой стороны продемонстрировать свои широкие компетенции, доказать свою необходимость для компаний и зарекомендовать себя мощным инструментом повышения операционной эффективности и обеспечения экономической безопасности организации. Прежде всего, соответствие аудита первой стороны современным стандартам и тенденциям развития позволяет компаниям:

1. Снизить возникающие по различным причинам финансовые потери. В условиях рынка убытки неизбежны, но их возможно свести к минимуму. Эффективный внутренний контроль позволит предотвратить потери не только на стадии планирования при осуществлении текущей деятельности, но и на заключительном этапе при проведении анализа показателей результативности выполненной работы.

2. Актуализировать информацию о существующих бизнес-процессах, выявить их недостатки и сильные стороны. Внутренний аудит является незаменимым источником поиска и выявления возможностей для усовершенствования производственных процессов на предприятии. Изучение и перепроектирование бизнес-процессов позволяет выйти на качественно новый уровень развития организации.

3. Сократить затраты предприятия. В зависимости от выбранного направления аудит может стать эффективным инструментом для решения некоторых вопросов, в частности, повышения производительности труда, сокращения неоправданных расходов на оплату труда, получения выгодных кредитов на пополнение оборотных средств, снижения риска штрафных санкций.

Список использованных источников

1. Аудит первой стороны: учебное пособие для студентов вузов, обучающихся по специальности «Бухгалтерский учет, анализ и аудит», для магистерских программ «Внутренний контроль и аудит», «Экономическая безопасность» / Ж.А. Кеворкова, Т.П. Карпова, А.А. Савин, Г.А. Ахтамова; под редакцией Ж.А. Кеворковой. Москва: ЮНИТИ-ДАНА, 2018. 320 с. ISBN № 978-5-238-02333-5. Текст: электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS: [сайт]. URL: <https://www.iprbookshop.ru/81674.html> (дата обращения: 10.02.2024).

2. Федеральный закон «Об аудиторской деятельности» от 30.12.2008 N 307-ФЗ (ред. от 30.12.2020) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_83311/?ysclid=ltfyu1u6wb133409452 (дата обращения: 16.02.2024).

3. Федеральные правила (стандарты) аудиторской деятельности Постановления Правительства РФ от 23 сентября 2002 г. № 696 в ред. Постановлений Правительства РФ от 4 июля 2003 г. № 405, от 7 октября 2004 г. № 532. [Элек-

тронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_196145/da6784320b4cb6000e4615c64c3a7293fcb35935/?ysclid=ltfz1u22hz486940957 (дата обращения: 12.02.2024).

4. Кеворкова Ж.А. Внутренний аудит: учебное пособие / Ж.А. Кеворкова, Т.П. Карпова, А.А. Савии, Г.А. Ахтамова, В.И. Дунаева, Г.Ю. Земсков. — М: ЮНИТИ-ДАНА. 2018. URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=119525&ysclid=ltfz4t2qd5516165497> (дата обращения: 14.02.2024).

5. Аудит в 2 ч. Часть 1 : учебник и практикум для вузов / под редакцией М. А. Штефан. – 3-е изд., перераб. и доп. – Москва : Издательство Юрайт, 2021. – 238 с. – (Высшее образование). – ISBN 978-5-534-13651-7. – URL: <https://urait.ru/bcode/470098> (дата обращения: 25.02.2024).

6. Штефан, М. А. Основы аудита : учебник и практикум для вузов / М. А. Штефан, О. А. Замотаева, Н. В. Максимова ; под общей редакцией М. А. Штефан. – 2-е изд., перераб. и доп. – Москва : Издательство Юрайт, 2021. – 294 с. – (Высшее образование). – ISBN 978-5-534-13601-2. – URL: <https://urait.ru/bcode/477157> (дата обращения: 28.02.2024).

УДК 657.6 : 336.71

Международные стандарты финансовой отчетности как инструмент повышения конкурентоспособности бизнеса

Канифатова И.Ю.¹

Научный руководитель: ст. преподаватель Стрекалова С.А.¹

¹ ФГБОУ ВО «Сибирский государственный индустриальный университет», г. Новокузнецк, Россия

Аннотация. В данной статье раскрывается понятие «Международные стандарты финансовой отчетности», преимущества и недостатки МСФО, их влияние на деятельность организаций. Переход на МСФО рассмотрен как один из наиболее эффективных инструментов повышения конкурентоспособности бизнеса в современных экономических реалиях.

Ключевые слова: международные стандарты финансовой отчетности, МСФО, бухгалтерская отчетность, финансовая отчетность, бизнес.

International Financial Reporting Standards as a tool for improving business competitiveness

Kanifatova I.Yu.¹

Scientific adviser: senior lecturer Strekalova S.A.¹

¹ The Siberian State Industrial University, Novokuznetsk, Russia

Annotation. This article reveals the concept of «International Financial Reporting Standards», the advantages and disadvantages of IFRS, their impact on the activities of organizations. The transition to IFRS is considered as one of the most effective tools for improving business competitiveness in modern economic realities.

Keywords: international Financial Reporting standards, IFRS, accounting, financial reporting, business.

В современном бизнесе при активно возрастающей конкуренции и растущими требованиями инвесторов переход на Международные стандарты финансовой отчетности (МСФО) становится необходимостью.

Международные стандарты финансовой отчетности (International Financial Reporting Standards или IFRS) представляют собой перечень общепризнанных международных требований, разработанных Международной финансовой отчетной стандартной радой (МФОСР) для финансовой отчетности компаний. Являются одним из основных инструментов для учета и отчетности компаний по всему миру, в настоящий момент они применяются уже более чем в 170 стран мира и этот список непрерывно пополняется.

Целью МСФО является обеспечение прозрачности, сопоставимости и достоверность финансовой отчетности компаний, работающих в разных странах. Главная задача Международного стандарта финансовой отчетности состоит в возможности сравнивать финансовые показатели компаний разных стран.

Согласно требованиям к финансовой отчетности, сформулированными МФОСР, она должна включать следующие элементы:

1. Бухгалтерский баланс, включающий активы, обязательства и собственный капитал компании, предоставляется вертикальным или горизонтальным отчетом.
2. Отчет о финансовых результатах, включающий доходы, расходы и налог на прибыль.
3. Отчет о движении денежных средств, классифицирующий денежные потоки компании на операционные, инвестиционные и финансовые.
4. Отчет об изменениях в собственном капитале за определенный период, предоставляющий информацию об изменениях в акционерном капитале, доходах, выплаченных дивидендах и других элементах, влияющих на капитал организации.
5. Примечания, содержащие дополнительные пояснения и детали к основной финансовой отчетности.

На сегодняшний день многие отечественные компании для отчетности используют национальные российские стандарты бухгалтерского учета, включающие ФЗ «О бухгалтерском учете» от 06.12.2011 № 402, а также Положения по бухгалтерскому учету и новые Федеральные стандарты бухгалтерского учета. Действующее законодательство Российской Федерации возлагает обязательство применения МСФО не на всех участников рынка, а только на тех, кто составляет консолидированную финансовую отчетность (КФО).

Однако актуальность перехода на МСФО неоспорима в современном мире бизнеса. Компании, стремящиеся к успеху и стабильному развитию, должны серьезно рассмотреть возможность перехода на международные стандарты финансовой отчетности, ведь они позволяют:

1. Создать глобальную согласованность. Одним из наиболее значительных преимуществ МСФО является создание единого глобального языка бухгалтерского учета. Благодаря МСФО компании из разных стран могут сообщать о своих финансовых результатах, используя один и тот же набор стандартов. Такая согласованность повышает сопоставимость финансовой отчетности, облег-

чая инвесторам, аналитикам и другим заинтересованным сторонам оценку и анализ финансового состояния компаний в глобальном масштабе.

2. Улучшить принятие решений. МСФО способствуют более эффективному принятию решений, предоставляя инвесторам и аналитикам стандартизированную и сопоставимую финансовую информацию. При наличии согласованной системы заинтересованные стороны могут принимать обоснованные инвестиционные решения независимо от местонахождения компании. Уменьшение асимметрии информации приводит к более точным оценкам финансовых показателей компаний и профилей рисков. Усовершенствованный процесс принятия решений способствует эффективному распределению ресурсов, повышает доверие инвесторов и улучшает общее функционирование рынков капитала.

3. Обеспечить доступ к международным рынкам. Компании, применяющие МСФО, получают конкурентное преимущество при доступе к международным рынкам капитала. Многие фондовые биржи по всему миру требуют, чтобы компании, зарегистрированные на бирже, готовили свою финансовую отчетность в соответствии с МСФО. Соблюдая это требование, компании могут привлечь более широкий круг глобальных инвесторов и потенциально достичь более высокой оценки. Доступ к международным рынкам позволяет компаниям легче привлекать капитал, расширять базу инвесторов и повышать свою узнаваемость на мировой арене.

4. Экономить затраты. Внедрение МСФО может привести к существенной экономии средств компании, ведь стандартизация методов бухгалтерского учета устраняет необходимость подготовки нескольких комплектов финансовой отчетности в соответствии с различными местными стандартами бухгалтерского учета. Эта консолидация упрощает процессы отчетности, снижает связанные с этим затраты на соблюдение требований и позволяет компаниям более эффективно распределять ресурсы. Экономия затрат высвобождает ресурсы, которые можно реинвестировать в основные виды деятельности, инновации или расширение, способствуя долгосрочному росту.

5. Повысить доверие к компании. Прозрачная и последовательная финансовая отчетность в соответствии с МСФО повышает авторитет компании в глазах инвесторов, кредиторов и других заинтересованных сторон. Компании, следующие принципам МСФО, демонстрируют свою приверженность прозрачной и подотчетной практике финансовой отчетности, что, в свою очередь, укрепляет доверие и способствует позитивным отношениям с заинтересованными сторонами. Повышение доверия может привести к выгодным условиям заимствования у финансовых учреждений, снижению стоимости капитала и улучшению отношений с инвесторами.

Несмотря на положительные моменты перехода на МСФО, необходимо учитывать и недостатки данного стандарта:

1. Сложность. Переход на МСФО требует от компаний переоценки своих учетных процессов, систем и политик для обеспечения соответствия новым стандартам. Это может быть особенно сложно для организаций, которые придерживаются другой системы бухгалтерского учета. Сотрудникам может по-

требоваться углубленное обучение, чтобы полностью усвоить нюансы МСФО, а процесс обучения может замедлить бизнес-операции в переходный период.

2. Отсутствие региональной специфики. МСФО разработаны как глобальный стандарт, единообразно применяемый в разных юрисдикциях. Хотя это единообразие является преимуществом для обеспечения сопоставимости, в определенных случаях оно также может быть недостатком. Некоторые местные методы ведения бизнеса или нормативные акты могут быть недостаточно учтены МСФО, что приводит к потенциальным пробелам или несоответствиям. Компаниям, работающим в регионах с особыми требованиями к бухгалтерскому учету, может быть сложно согласовать эти различия.

3. Стоимость перехода. Хотя внедрение МСФО может привести к долгосрочной экономии средств, первоначальный переход может оказаться финансово обременительным. Компаниям необходимо инвестировать в модернизацию технологий, переподготовку персонала и, возможно, привлекать внешних консультантов для обеспечения плавного перехода. Эти расходы могут варьироваться в зависимости от размера и сложности организации, создавая временную финансовую нагрузку, которой необходимо тщательно управлять.

4. Влияние волатильности. Некоторые стандарты МСФО, такие как оценка по справедливой стоимости, могут повышать уровень волатильности финансовой отчетности. Учет по справедливой стоимости требует, чтобы компании представляли активы и обязательства по их рыночной стоимости, которая может значительно колебаться с течением времени. Такая волатильность может повлиять на финансовые показатели, восприятие инвесторов и даже на принятие решений руководством.

5. Постоянные обновления и изменения. Система МСФО не статична, она развивается с течением времени, чтобы успевать за изменениями в деловой практике и появляющихся финансовых инструментах. Быть в курсе этих изменений может быть сложной задачей для компаний и специалистов. Предприятиям необходимо систематически отслеживать и адаптировать обновления для обеспечения соответствия требованиям и точной отчетности.

Таким образом, в активно развивающейся финансовой сфере весомым фактором перехода является осознание преимуществ и недостатков МСФО. Предлагаемая глобальная согласованность в сочетании с улучшением процесса принятия решений и повышением доверия инвесторов может принести значительную пользу компаниям, работающим на международной арене. Однако нельзя игнорировать сложность перехода, потенциальные региональные различия и затраты, связанные с изменениями.

Список использованных источников

1. «Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 38 «Нематериальные активы» (введен в действие на территории Российской Федерации Приказом Минфина России от 28.12.2015 N 217н) (ред. от 30.10.2018) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2019) (дата обращения: 05.02.2024).

2. Приказ № 160н «О введении в действие Международных стандартов финансовой отчетности и Разъяснений Международных стандартов финансо-

вой отчетности на территории РФ» от 25 марта 2011 года URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_122870/ (дата обращения: 10.02.2024).

3. Смагина М.Н. История возникновения, развитие и внедрение международных стандартов финансовой отчетности в Российской Федерации: Монография. Минобрнауки России, ТГТУ. Тамбов: Консалтинговая компания Юком, 2020. 88 с., ISBN 978-5-4480-0267-0. Текст: электронный // URL: <https://ukonf.com/doc/mon.2020.09.02.pdf> (дата обращения: 10.02.2024).

4. Бахрушина, М.А. Международные стандарты финансовой отчетности [Текст]: учеб. пособие / М.А. Бахрушина, Л.А. Мельникова, Н.С. Пласкова; под редакцией М.А. Бахрушиной. 3-е изд., перераб. и доп. М.: ОмегаЛ, 2016. 588 с. (дата обращения: 11.02.2024).

5. Бородина Э.С. История создания МСФО и проблемы применения МСФО в России [Электронный ресурс]-статья в сборнике/ Актуальные проблемы бухгалтерского учета, анализа и аудита. Электрон. текстовые данные. Курск: Юго-Западный государственный университет, 2013, 93с. Режим доступа: <http://elibrary.ru/item.asp?id=23706643>. (дата обращения: 12.02.2024).

6. Демьяненко Э.Ю. Проблемы применения МСФО в России [Электронный ресурс]-статья в журнале/ Учет и статистика. Электрон. текстовые данные. Ростов-на-Дону: Ростовский государственный экономический университет, 2014, №16, 47с. Режим доступа: <http://elibrary.ru/item.asp?id=15618990> (дата обращения: 14.02.2024).

УДК 657.1

Сравнение бухгалтерского учёта драгоценных металлов и камней в различных странах

Коньшина К.М.¹

Научный руководитель: м.э.н., ст. преподаватель Кравченко А.В.¹

¹ УО «Белорусский государственный университет транспорта», г. Гомель, Республика Беларусь

Аннотация. Исследование бухгалтерского учета драгоценных металлов и камней в разных странах выявляет различия в подходах к учету таких активов. Различие методов оценки, учетных политик и требований к отчетности может негативно сказываться на эффективности и прозрачности финансовой отчетности. Для улучшения качества учета и отчетности необходимо разработать единые стандарты и рекомендации, учитывая особенности отрасли и международные бухгалтерские стандарты.

Ключевые слова: драгоценные металлы, драгоценные камни, бухгалтерский учет, страны, сравнение, налогообложение.

Comparison of accounting for precious metals and stones in different countries

Konshina K.M.¹

Scientific adviser: M. of Ec. Sciences, senior lecturer Kravchenko A.V.¹

¹ Belarusian State University of Transport, Gomel, Republic of Belarus

Annotation. A study of the accounting of precious metals and stones in different countries reveals differences in approaches to accounting for such assets. Differences in measurement methods, accounting policies and reporting requirements can adversely affect the effectiveness and transparency of financial reporting. To improve the quality of accounting and reporting, it is necessary to develop uniform standards and recommendations, taking into account the characteristics of the industry and international accounting standards.

Keywords: precious metals, gemstones, accounting, countries, comparison, taxation.

В современном мире драгоценные металлы и камни играют значительную роль в экономике различных стран. Они используются как средство инвестиций, драгоценное украшение, а также в производстве ювелирных изделий. Поэтому бухгалтерский учет этих ценных ресурсов имеет особое значение.

Важными аспектами сравнения могут быть:

1. Методы оценки драгоценных металлов и камней. В разных странах существуют различные методы оценки драгоценных металлов и камней, но основные принципы оценки обычно остаются примерно те же.

В США одним из самых распространенных методов оценки драгоценных металлов и камней является использование сертифицированных оценщиков. Оценщики обычно проходят специальную подготовку и имеют сертификаты, подтверждающие их квалификацию. Также в США широко используется оценка на основе текущих рыночных цен [2].

В Австралии оценка драгоценных металлов и камней также проводится сертифицированными оценщиками. Также здесь часто используется оценка на основе специальных баз данных о рыночных ценах драгоценных металлов и камней.

Во многих странах Европы для оценки драгоценных металлов и камней часто привлекаются ювелирные специалисты и эксперты. Оценка также может проводиться на основе специальных баз данных и текущих рыночных цен.

В Китае для оценки драгоценных металлов и камней часто привлекаются сертифицированные оценщики и профессиональные эксперты. Здесь также широко используется оценка на основе текущих рыночных цен.

В России оценка драгоценных металлов и камней проводится как сертифицированными специалистами, так и специализированными учреждениями, такими как Государственный Геммологический Центр. В оценке также учитывается текущая рыночная ситуация и спрос на драгоценные металлы и камни [2].

2. Налоговые правила. Налоговые ставки и правила учета доходов и расходов драгоценных металлов и камней могут различаться в разных странах.

В США доход от продажи драгоценных металлов и камней обычно облагается налогом на капитальные доходы. Налоговая ставка для капитальных доходов зависит от срока владения активом – если актив держался менее года, налоговая ставка может быть выше, чем, если актив держался более года.

Во Франции доходы от продажи драгоценных металлов и камней также облагаются налогом на капитальные доходы. Налоговая ставка здесь также зависит от срока владения активом.

В России доходы от продажи драгоценных металлов и камней могут облагаться налогом на прибыль (для предпринимателей) или налогом на доходы физических лиц. Налоговая ставка и правила учета могут также различаться в зависимости от статуса налогоплательщика [5].

3. Финансовая отчетность. Рассмотрение того, как МСФО (Международные стандарты финансовой отчетности) влияют на учет драгоценных металлов и камней в различных странах. Формат и содержание финансовых отчетов, а также требования к дополнительной информации могут отличаться в зависимости от юрисдикции.

В Канаде существуют строгие правила бухгалтерского учета драгоценных металлов и камней. Компании обязаны проводить регулярную оценку и отчетность по запасам драгоценных ресурсов, включая информацию об объемах добычи, расходах на разработку и других операционных затратах [3].

В Австралии деятельность компаний, занимающихся добычей и торговлей драгоценными металлами и камнями, регулируется Комиссией по ценным бумагам и инвестициям (ASIC). Здесь также действуют строгие требования к учету запасов и финансовой отчетности [2].

В ЮАР бухгалтерский учет драгоценных металлов и камней может иметь особенности, связанные с особенностями добычи и переработки этих ресурсов, а также с налоговыми и правовыми аспектами [4].

В Китае правила бухгалтерского учета драгоценных металлов и камней могут отличаться от западных стандартов. Однако с развитием отрасли и растущим вниманием к финансовой прозрачности, китайские компании все чаще придерживаются международных стандартов и требований к учету драгоценных ресурсов.

4. Уровень добычи. Различные страны могут иметь разные уровни добычи драгоценных металлов и камней, что влияет на их цену на рынке.

Канада является одним из крупнейших производителей драгоценных металлов, таких как золото, серебро и платина. Это связано с богатыми запасами природных ресурсов и развитой горнодобывающей промышленностью.

Европа также имеет значительные запасы драгоценных металлов, но их добыча чаще всего ограничена из-за строгих экологических стандартов и ограничений на разработку природных ресурсов. Например, в странах северной Европы, таких как Швеция и Финляндия, есть значительные запасы золота, но их добыча затруднена из-за строгих правил в области охраны окружающей среды.

ЮАР (Южно-Африканская Республика) является одним из крупнейших производителей драгоценных металлов в мире, включая золото, платину, алма-

зы и другие металлы. Страна имеет крупные запасы природных ресурсов и развитую горнодобывающую промышленность [4].

Франция является крупным потребителем драгоценных металлов, но страна сама по себе не имеет больших запасов металлов. Франция также известна своей ювелирной промышленностью и производит множество высококачественных ювелирных изделий.

5. Качество и чистота. Качество и чистота драгоценных металлов и камней в разных странах могут отличаться в зависимости от месторождений, специфики добычи и обработки.

В США качество драгоценных металлов и камней обычно высокое, так как в стране существует строгий контроль над процессами добычи и обработки. Самые популярные драгоценные металлы, такие как золото и серебро, добываются в штатах Невада, Аляска и Калифорния.

В России также добывается большое количество драгоценных металлов, в том числе золото, платина, алмазы и другие камни. Качество добытых материалов обычно высокое, но есть также проблемы с контролем качества в некоторых регионах.

В Китае драгоценные металлы и камни добываются в больших объемах, но качество материалов может быть не всегда высоким из-за недостаточного контроля качества. Однако последние годы китайские компании совершенствуют свои технологии и все более увеличивают производство высококачественных драгоценных изделий.

В Австралии качество драгоценных металлов и камней обычно очень высокое, так как страна имеет множество богатых месторождений, включая знаменитые алмазные рудники и золотые шахты. Уровень технической оснащенности и стандарты производства в Австралии также на высоком уровне [2].

6. Спрос и предложение. Спрос на драгоценные металлы и камни может различаться в разных странах из-за культурных и экономических различий, что влияет на их цену.

Канада является одним из крупнейших производителей золота и серебра в мире, а также имеет богатые запасы других драгоценных металлов, таких как платина и родий. На канадском рынке можно найти широкий выбор драгоценных камней, включая бриллианты, изумруды, сапфиры и рубины [3].

Европа является одним из крупнейших потребителей драгоценных металлов и камней в мире. В странах Европейского союза можно найти широкий выбор украшений из золота, серебра и платины, а также драгоценные камни всех видов и размеров.

Южная Африка является одним из крупнейших производителей алмазов и платины в мире. В стране также добывают золото, серебро и другие драгоценные металлы. ЮАР известна своими месторождениями бриллиантов высокого качества и крупного размера [4].

Китай является крупнейшим потребителем драгоценных металлов и камней в мире. Страна имеет богатую историю производства ювелирных изделий из золота, серебра, нефрита и других драгоценных материалов. В китайских ма-

газинах можно найти богатый выбор украшений различных стилей и ценовых категорий.

7. Тенденции моды. Модные тенденции и предпочтения потребителей также могут влиять на спрос и цены на драгоценные металлы и камни в разных странах.

Во Франции, известной своим высоким уровнем моды и стиля, потребители обычно предпочитают элегантные и изысканные украшения. Здесь популярны золото и платина, а также драгоценные камни высокого качества, такие как бриллианты, изумруды и сапфиры [1].

В США предпочтения потребителей более разнообразны. Здесь популярны как классические украшения из золота и платины, так и более смелые и современные дизайны. В последние годы растет популярность украшений с необычными и цветными драгоценными камнями, такими как изумруды и красные корунды.

В России искусство украшений традиционно занимает важное место. Здесь популярны украшения из золота и серебра, сочетающие в себе традиционные и современные элементы дизайна. Предпочтение отдается камням сильных оттенков, таким как рубины, изумруды и сапфиры.

В Австралии, где природа изобилует ценными металлами и минералами, потребители чаще выбирают украшения из уникальных местных материалов, таких как опалы, жемчуг и светлый алмаз. Также популярны разноцветные драгоценные камни, отражающие яркие краски природы.

8. Законодательство и регулирование. Как различные страны регулируют деятельность по добыче, хранению и торговле драгоценными металлами и камнями и как это влияет на бухгалтерский учет [5].

В Канаде существует федеральная система управления драгоценными металлами и камнями, которая регулируется Канадским законодательством. Основным органом по контролю над драгоценными металлами и камнями в Канаде является Канадский ювелирный совет.

В Австралии регулирование драгоценных металлов и камней в основном осуществляется на уровне штатов. Каждый штат имеет свои собственные правила и законы, касающиеся добычи, производства и продажи драгоценностей [2].

В Южной Африке также существует своя система управления драгоценными металлами и камнями, основанная на федеральном законодательстве. Здесь действует Южноафриканская комиссия по драгоценным металлам и камням, которая отвечает за контроль и регулирование этой отрасли [4].

В Европе регулирование драгоценных металлов и камней в основном осуществляется на уровне Европейского союза, который устанавливает общие стандарты и правила для этой отрасли. Каждая страна-член ЕС также имеет свои собственные законы и правила, касающиеся драгоценностей.

9. Внутренний контроль. Сравнение практик внутреннего контроля в учете драгоценных металлов и камней для предотвращения мошенничества и ошибок в различных странах.

В США внутренний контроль в учете драгоценных материалов обычно строится на принципах Sarbanes-Oxley Act, который устанавливает строгие правила и процедуры для защиты активов компании от мошенничества и ошибок. Компании в США обязаны иметь надлежащий контроль над своими финансовыми операциями и учетом драгоценных материалов [3].

Во Франции практики внутреннего контроля в учете драгоценных материалов также строятся на законодательстве и нормативных актах, которые регулируют финансовую отчетность компаний и требования к учету драгоценных материалов. Все компании обязаны соблюдать эти нормы для предотвращения мошенничества и ошибок.

В России внутренний контроль в учете драгоценных материалов также имеет свои особенности. В последние годы в стране активно внедряются современные информационные технологии для автоматизации процессов учета и контроля за драгоценными материалами.

В Китае практики внутреннего контроля в учете драгоценных материалов также строятся на законодательстве и стандартах, которые регулируют прозрачность финансовых операций компаний. Китайские компании все чаще применяют современные технологии для анализа и контроля своих активов, включая драгоценные материалы [1].

Бухгалтерский учет драгоценных металлов и камней является важным аспектом для компаний, занимающихся производством, торговлей или добычей драгоценных ресурсов. В разных странах могут существовать различия в подходах и требованиях к бухгалтерскому учету этих ценных материалов, а также в налоговых правилах и стандартах бухгалтерского учета. Например, в некоторых странах учитывается только стоимость материалов в момент покупки, в то время как в других странах учитывается их стоимость на момент использования. Также различаются методы оценки драгоценных металлов и камней, а также правила их амортизации.

Сравнение бухгалтерского учета драгоценных металлов и камней в различных странах показывает, что основные принципы и требования к учету этих ценных ресурсов схожи. Однако специфика правил и подходов могут различаться в зависимости от национальных законодательств и регуляций. Важно для компаний, занимающихся добычей и торговлей драгоценными металлами и камнями, соблюдать требования бухгалтерского учета в своей стране и следить за изменениями в законодательстве и налогообложении, чтобы избежать штрафов и проблем с финансовыми органами.

Таким образом, бухгалтерский учет драгоценных металлов и камней является важным аспектом деятельности компаний в данной отрасли в различных странах. Соблюдение стандартов и требований по учету помогает компаниям эффективно вести бизнес и обеспечить прозрачность своей финансовой деятельности.

Список использованных источников

1. Галкина А. С., Гуляева В. В. Операции банков с драгоценными металлами и драгоценными камнями: учебное пособие – Пермь, 2018. – 84 с.

2. Драгоценные металлы и камни [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.industry.gov.au/national-measurement-institute/trade-measurement/precious.-metals-and-stones>. – Дата доступа: 01.04.2024.

3. Драгоценный металл на основе счета [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://icbc.com.cn/ICBC/EN/GlobalMarket/ProductsServices/Investmentproducts/AccountbasedPreciousMetal/accountbasedpreciousmetal.htm>. – Дата доступа: 01.04.2024.

4. Проблемы, стоящие перед золотодобывающей промышленностью Южной Африки [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.lbma.org.uk/alchemist/issue-38/challenges-facing-the-south-african-gold-mining-industry>. – Дата доступа: 01.04.2024.

5. Селюкова М. В. Мировые системы налогообложения: сравнительный анализ // М.В. Селюков // Учет и статистика. – 2022. № 3 (67). – 37–44.

УДК 657.6

Методика оценки аудиторского риска

Кошелева В.А.¹, Шакирова Н.Н.¹

Научный руководитель: д.э.н. Шешукова Т.Г.¹

¹ ФГАОУ ВО «Пермский государственный национальный исследовательский университет», Пермь, Россия

Аннотация. Аудиторский риск является одним из важнейших элементов при проведении аудиторской проверки. В настоящее время в аудиторской практике отсутствует унифицированная методика его определения, поэтому существует множество подходов для его оценки. В данной работе рассмотрена сущность аудиторского риска, различные методики его оценки, а также представлена авторская концепция определения величины аудиторского риска.

Ключевые слова: аудиторский риск, аудиторская проверка, риск необнаружения, риск средств контроля, неотъемлемый риск, аудиторская деятельность.

Methodology for assessing audit risk

Kosheleva V.A.¹, Shakirova N.N.¹

Scientific adviser: Doctor of Economics Sheshukova T.G.¹

¹ Federal State Autonomous Educational Institution of Higher Education "Perm State National Research University", Perm, Russia

Annotation. Audit risk is one of the most important elements when conducting an audit. Currently, in audit practice there is no unified methodology for determining it, so there are many approaches to assess it. This paper examines the essence of audit risk, various methods for assessing audit risk, and also presents the author's concept of determining the amount of audit risk.

Keywords: audit risk, audit, detection risk, control risk, inherent risk, audit activity.

Оценка аудиторского риска отличается высоким уровнем субъективизма, поэтому при проведении аудиторской проверки аудитор применяет профессиональное суждение для формирования мнения о достоверности/недостоверности

бухгалтерской (финансовой) отчетности и наличия достаточной степени уверенности непосредственно о мнении аудитора.

В международных стандартах, регулирующих аудиторскую деятельность, нет четкой формулы по определению размера аудиторского риска, однако в них прописаны требования к разрабатываемой методике оценки, имеющие императивный характер и утверждение о том, что в случае, если размер аудиторского риска можно определить, как «приемлемый», аудитор вправе сформировать мнение и достоверности бухгалтерской отчетности проверяемого лица [4,5].

На основании вышеизложенного, можно сделать вывод, что под аудиторским риском понимается имеющаяся вероятность выражения мнения о достоверности бухгалтерской отчетности, тогда как отчетность, на самом деле, имеет существенные искажения, которые демонстрируют необъективное состояние экономического субъекта, что заставляет сформировать заинтересованных пользователей ошибочное мнение о нем [6].

Согласно устоявшейся аудиторской практике и обширной исследовательской базе, аудиторский риск состоит из трех больших, но взаимодействующих между собой компонент, таких как неотъемлемый риск (априори имеющийся), риск средства контроля (риск невыявления системой контроля имеющихся ошибок) и риск необнаружения (риск того, что аудитор в ходе проверки не выявит существующие в организации ошибки и искажения) [2, 3]. В таблице представлены существующие методики определения величины аудиторского риска (таблица 1).

Международные стандарты не требуют соблюдения установленного значения аудиторского риска, однако, мировая практика устанавливает приемлемое значение, составляющее не более 5%.

Для определения величины аудиторского риска, учитывая его отдельные составляющие, необходимо иметь инструменты для определения значений каждой из них. В настоящее время аудиторская практика по-прежнему не имеет унифицированных методик для такого определения.

Причины их отсутствия связаны как с разнообразием видов операций у организации, особенностями и видами деятельности, так и с индивидуальностью видения и профессиональным суждением каждого аудитора. При этом среди многообразия подходов популярным по сей день остаются разнообразные анкеты с перечнем вопросов по объекту исследования, то есть опросники.

Поэтому можно сказать, что в настоящее время аудитор обладает достаточным количеством разнообразных методик оценки аудиторского риска, применение которых может носить не только индивидуальный, но и комплексный характер.

Определение величины аудиторского риска будет рассмотрено на примере действующей аудиторской организации. Методика оценки аудиторского риска в анализируемой компании рассчитывается по средней величине из расчета 4 компонентов: оценки неотъемлемого риска, оценки риска средств контроля, оценки системы внутреннего контроля и оценки рисков искажения отчетности.

Таблица 1 – Методики определения величины аудиторского риска

Автор	Модель	Описание	Преимущество
Традиционная количественная модель определения аудиторского риска			
Аудиторская практика	$\text{АудР} = \text{НОР} \times \text{РСК} \times \text{РНО}$ (1) где АудР - аудиторский риск, НОР – неотъемлемый риск, РСК – риск контроля, РНО – риск необнаружения.	Стандартная модель, которая описывает все три составляющие понятия аудиторского риска через произведение трех компонент.	Простота модели.
Альтернативные количественные модели определения аудиторского риска			
Аудиторская практика	$\text{АудР} = (\text{НОР} \times \text{РСК}) \times \text{РНО} = \text{РСИ} \times \text{РНО}$ (2) где АудР - аудиторский риск, НОР – неотъемлемый риск, РСК – риск контроля, РНО – риск необнаружения, РСИ – риск существенного искажения.	Скорректированная традиционная модель. Риск средств контроля и необнаружения объединяется в риск существенного искажения.	Ярко определяется две группы рисков: те, на которые аудитор может влиять (риск необнаружения) и те, на которые влиять не может (риск существенного искажения).
Аудиторская практика	$\text{РНО} = \text{АудР} / (\text{НОР} \times \text{РСК})$ (3)	Косвенная модель определения риска. Сам аудиторский риск определяется на уровне 5%.	Фиксация аудиторского риска на заданном уровне.
В. Краснов	$\text{АудР} = \text{НОР} + \text{РСК} + \text{РНО} - \text{НОР} \times \text{РСК} - \text{НОР} \times \text{РНО} - \text{РСК} \times \text{РНО} + \text{НОР} \times \text{РСК} \times \text{РНО}$ (4)	Скорректированная традиционная модель, детализация факторов.	Придание модели логического смысла.
А. Бобрович	$\text{АудР} = (\text{НОР} + \text{РСК}) \times \text{РНО}$ (5)	Скорректированная традиционная модель.	Отсутствует высокая корреляция между факторами риска контроля и неотъемлемого риска.
Н. Алтухова	$\text{АудР} = (\text{НОР} + \text{РСК} - \text{НОР} \times \text{РСК}) \times \text{РНО}$ (6)	Скорректированная традиционная модель.	Учет влияния каждого фактора на общий уровень риска.
Аудиторская практика	Балльная система оценки аудируемого лица на основании опросника и присуждения каждому ответу.	Аудитор составляет опросники для определения уровня каждого вида риска, присуждая оценки каждому ответу, а затем формирует общую оценку.	Можно отойти от привычных рамок оценки от 0 до 1 и определять риск как «низкий», «средний» и «высокий», аудитор сам составляет опросники для каждого риска.

Расчет каждого из показателей включает в себя ответы на вопросы анкеты (опросник). Вопросы в анкетах являются различными, так как составляются отдельно для каждого подразделения: главного бухгалтера, кадровой службы, IT-специалиста, и непосредственно аудитора. Анкета кадровой службы состоит

из 7 вопросов, IT-специалиста – из 7 вопросов, главного бухгалтера – из 28 вопросов, аудитора – из 137 вопросов. Все анкеты идентичны для любой организации, вне зависимости от масштаба и специфики деятельности. Вопросы для главного бухгалтера связаны с частотностью изменений в организационной структуре аудируемого лица (смена руководящего состава, сотрудников финансово-экономической службы, изменения в масштабах деятельности, связях между другими организациями и др.), изменений в части документального оформления деятельности (устав, учетная политика, иные локальные нормативные акты), а также вопросы связаны с наличием системы внутреннего контроля и проведением контрольных мероприятий (регулярная сверка расчетов, проведение инвентаризации, наличие постоянной инвентаризационной комиссии). Вопросы для кадровой службы связаны с определением текучести кадров и выявлении ее причин (при наличии), наличии должностных инструкций и иных локальных нормативных актов, содержащих в себе должностные инструкции, распоряжки, системы премирования и иного материального стимулирования.

Таблица 2 – Разделы опросника для расчета аудиторского риска

Оценка компонента аудиторского риска	Разделы				
	Бизнес-среда	Отрасль организации	Руководство и персонал	Корпоративная структура	Финансовая отчетность
Неотъемлемый риск					
Риск средств контроля	Административные средства контроля	Технические средства контроля	-	-	-
Оценка системы внутреннего контроля	Средства контроля	Система бухгалтерского учета	-	-	-
Оценка рисков искажения отчетности	Факторы, влияющие на недобросовестное составление отчетности	Другие факторы, влияющие на искажение отчетности	-	-	-

Особенность составления вопросов для IT-специалиста связана с получением информации о защищенности данных: наличии специального программного обеспечения, единых баз данных, отсутствием возможности несанкционированного доступа к данным бухгалтерского учета и иной информации, хранящей в себе корпоративную тайну. Опросник аудитора наиболее детализированный и содержит в себе вопросы, связанные как с внешними факторами (географические, геополитические особенности), и внутренними (организационная структура, организация ведения бухгалтерского учета, особенности ведения учета отдельных объектов), имеющими высокую вероятность оказания влияния

на результаты деятельности хозяйствующего субъекта и возможного искажения данных бухгалтерского учета.

Помимо анкет методика включает в себя расчет экономических показателей, среди которых выделяются:

- обеспеченность собственными оборотными средствами;
- рентабельность продаж;
- использование рабочего капитала.

В каждом из компонентов аудиторского риска выделяются свои разделы, на основе которых составляется сводная таблица (таблица 2).

Рассмотрим каждый из них:

Оценка неотъемлемого риска

Сводная таблица включает в себя 5 разделов:

- «Бизнес-среда» с вопросами, касающимися объема выручки и структуры капитала аудируемого лица.
- «Отрасль и деятельность компании» – вопросы, связанные с цикличностью или сезонностью работы организации, а также затрагивающие работу в условиях covid-19.
- «Руководство и персонал» – вопросы о текучести кадров в высшем звене, менеджменте и юридическом отделе.
- «Корпоративная структура» – вопросы, связанные со структурой собственности.
- «Финансовая отчетность» – вопросы, касающиеся предыдущего аудиторского заключения и изменений в стандартах бухгалтерского учета, применяемых организацией.

Оценка средств контроля

Сводная таблица состоит из двух разделов:

- «Административные средства контроля» – вопросы, затрагивающие должностные инструкции, права подписи финансовой документации, а также кодекс поведения.
- «Технические средства контроля» – вопросы, связанные с электронной системой обработки данных, антивирусными системами, электронными программами учета, защитой данных организации.

Оценка системы внутреннего контроля

Сводная таблица содержит следующие разделы:

- «Среда контроля» - вопросы, касающиеся внутренних положений, правил, приказов, внутреннего аудита.
- «Система бухгалтерского учета» – вопросы по учетной политике организации.

Оценка рисков искажения отчетности

Сводная таблица состоит из разделов:

- «Факторы, влияющие на недобросовестное составление отчетности» – вопросы, касающиеся обстоятельств, способных наложить ограничения на объем проводимых аудиторских процедур, предоставление информации и доступа к системам учета, а также доминантного поведения аудируемого лица.

– «Другие факторы, влияющие на искажение отчетности» – вопросы, связанные с дочерними организациями аудируемого лица, штрафами, негативного упоминания в СМИ, резкого изменения показателей, наличия задолженностей.

В результате, по каждому из компонентов присваивается оценка по шкале: «Низкий», «Средний», «Высокий».

По итогам оценки каждого из компонентов составляется итоговая таблица, исходя из которой, рассчитывается средняя оценка аудиторского риска и присваивается числовое значение коэффициента общего уровня риска: «Низкий» – 1,25, «Средний» – 1, «Высокий» – 0,75.

Данный коэффициент используется при расчете существенности строк баланса для аудиторской проверки.

Таким образом, рассмотрев существующую систему оценки уровня риска, можно завершить её. Однако детализация дополнительными факторами не затронутых методикой, способны повысить достоверность оценки уровня риска при проведении аудиторских процедур.

В качестве рекомендаций по совершенствованию методики предлагается включить в существующие анкеты дополнительные вопросы, способные более точно описать особенности деятельности аудируемого лица за отчетный период.

Ниже представлен перечень возможных факторов, на основании которых можно было бы составить вопросы, дополнив анкеты:

Связанные с неотъемлемым риском:

– наличие выходов на рынки с нестабильной экономической ситуацией (территориальные единицы, в которых наблюдается высокие темпы инфляции, экономические «потрясения»);

– деятельность хозяйствующего субъекта имеет высокую степень зависимости от рыночных колебаний и нестабильности;

– законодательное регулирование (нормативно-правовая база) территориальной единицы, в которой функционирует хозяйствующий субъект, является неоднозначным и сложным, т.е. может трактоваться по-разному;

– деятельность хозяйствующего субъекта вызывает особый интерес у государственных структур (наличие усиленного контроля, обусловленного особенностями деятельности/организационно-правовой формой и др.);

– деятельность организации связана с вредными/опасными выбросами в окружающую среду, поэтому соблюдение природоохранных требований является обязательным;

– деятельность хозяйствующего субъекта и отдельные операции связана со значительным количеством оценочных значений, что может приводить к их неоднозначности;

– нехватка высококвалифицированного персонала, владеющего навыками ведения бухгалтерского учета на том должном уровне, который требуется ввиду имеющихся особенностей ведения бизнеса.

Связанные с риском внутреннего контроля:

- отношение высшего менеджмента к проведению контрольных мероприятий в организации (наличие и организация мероприятий по проведению контрольных процедур, позволяющих должным образом оценивать существующие бизнес-риски, и управлять ими);
- распределение должностных инструкций между сотрудниками организации, имеющих отношение к деятельности, связанной с составлением бухгалтерской (финансовой) отчетности;
- отношение к персоналу организации: наличие и совершенствование системы мотивации сотрудников, наличие кодексов деловой этики, коллективных договоров, оценка степени защищенности сотрудников и соблюдение безопасных условий труда;
- контроль за движением информационных потоков во внешнюю и внутреннюю среду;
- отношение к проведению процедур непрерывного совершенствования: усиления конкурентных позиций и устранение «сдерживающих» факторов;

Данные рекомендации были разработаны на основе авторской методики оценки риска существенного искажения Н.В. Алтуховой[1].

Тем самым, включив в существующую методику вопросы, основанные на предложенных факторах, можно добиться увеличения достоверности данных, полученных при проведении аудиторской проверки.

Обобщая вышеизложенное, стоит отметить, что для аудитора существует достаточное количество разнообразных методик оценки аудиторского риска, которые могут использоваться как индивидуально, так и иметь комплексный характер применения. Однако, вне зависимости от выбора методики, для получения точного и адекватного значения необходимо иметь инструмент вычисления отдельных элементов модели аудиторского риска. На современном этапе развития аудита не существует унифицированных методик и инструментов оценки аудиторского риска, что связано с профессиональным суждением каждого аудитора, что может существенно отразиться на искажении достоверности аудиторского заключения.

Необходимость разработки единой четкой методики оценки аудиторского риска прослеживается на каждом этапе аудиторской проверки – от этапа предварительного планирования до заключительного этапа формирования аудиторского мнения о достоверности отчетности аудируемого лица.

Мнение, выраженное при аудиторской проверке, означает, что профессиональные стандарты были выдержаны, достаточные доказательства накоплены и оценены для подтверждения этого мнения.

Список использованных источников

1. Алтухова Н. В. Методика расчета риска существенных искажений с учетом принципов международных стандартов аудита / Н. В. Алтухова // Вестник ИПБ (Вестник профессиональных бухгалтеров). – 2016. – № 6. – С. 3-11. – EDN XHXZWJ.
2. Бобрович О.Б. Методические подходы к оценке аудиторских рисков // Научный вестник НЛТУ Украины. 2013. N 1. URL: – 2013. – № 1. – С. 216-224.

3. Богатая, И. Н. Сущность дефиниции «аудиторский риск» и ее роль в аудиторской деятельности / И. Н. Богатая, О. П. Савина // Учет и статистика. – 2008. – № 2(12). – С. 126-132. – EDN JZBJRD.

4. МСА 315 (пересмотренный, 2019 г.) «Выявление и оценка рисков существенного искажения» (введен в действие на территории Российской Федерации Приказом Минфина России от 27.10.2021 N 163н).

5. МСА 320 «Существенность при планировании и проведении аудита» (введен в действие на территории Российской Федерации Приказом Минфина России от 09.01.2019 N 2н).

6. Палешева, Н. В. Составляющие аудиторского риска и их оценки в условиях риск-ориентированного аудита / Н. В. Палешева, Ю. Э. Тропина, С. А. Ямшанова // Актуальные вопросы современной экономики. – 2022. – № 10. – С. 669-678. – EDN RHEQOQ.

УДК 622.6

Классификация затрат в управленческом учете

Малышева М.А.¹

Научный руководитель: ст. преподаватель Стрекалова С.А.¹

¹ ФГБОУ ВО «Сибирский государственный индустриальный университет», г. Новокузнецк, Россия

Аннотация. Статья посвящена классификации затрат в управленческом учете. Проблема управленческого учета приобретает все большее значение в условиях развития рыночной экономики. Приводятся примеры затрат в зависимости от направления. Актуальность этой темы напрямую связана с высокой значимостью, так как информация, формируемая в ходе управленческого учета, требуется не только для анализа финансово-хозяйственной деятельности организации, но и анализа отдельных сегментов производства и отдельных видов продукции.

Ключевые слова: управленческий учет, классификация затрат, виды затрат, учет, система управления затратами организации.

Classification of costs in management accounting

Malysheva M.A.¹

Scientific adviser: senior lecturer Strekalova S.A.¹

¹ The Siberian State Industrial University, Novokuznetsk, Russia

Annotation. The article is devoted to the classification of costs in management accounting. The problem of management accounting is becoming increasingly important in the context of the development of a market economy. Examples of costs depending on the direction are given. The relevance of this topic is directly related to its high significance, since the information generated during management accounting is required not only for the analysis of the financial and economic activities of the organization, but also for the analysis of individual segments of production and certain types of products.

Keywords: Management accounting, cost classification, types of costs, accounting, cost management system of the organization.

Управленческий учет затрат с его разнообразными особенностями представляет значительный интерес для финансового управления. Финансовая производительность компании зависит от соотношения затрат и общего дохода. Оптимизация расходов является одной из ключевых целей менеджмента.

Для эффективной организации управленческого учета необходимо провести классификацию затрат с учетом различных критериев. Это позволит не только корректно учитывать и анализировать расходы, но и выявлять взаимосвязи между различными видами издержек, а также оценивать их влияние на рентабельность и себестоимость предприятия.

Затраты могут быть классифицированы на основе их экономического содержания по различным элементам и статьям калькуляции. В большинстве случаев экономические факторы означают расходы, связанные с производством и реализацией продукции. так называемые элементарные однородные формы, которые не поддаются разложению на более мелкие элементы.

Объединение расходов по категориям позволяет определить количество различных типов затрат, которые были сделаны за определенный период времени, независимо от их происхождения и используемых услуг.

Совокупные издержки, определенные на основе экономических факторов, помогают выявить потребность в оборотных и основных фондах, определить размер фонда оплаты труда и другие аспекты.

Использование ресурсов и повышения эффективности бизнес-процессов. Путем комбинирования издержек по различным статьям калькуляции можно более точно оценить влияние каждого элемента на общий результат и выявить возможности для оптимизации затрат. В итоге, это позволит улучшить управление финансами и повысить конкурентоспособность организации. путем снижения затрат.

При выборе бухгалтерской системы важным аспектом является возможность объединения расходов в зависимости от объема производственной деятельности.

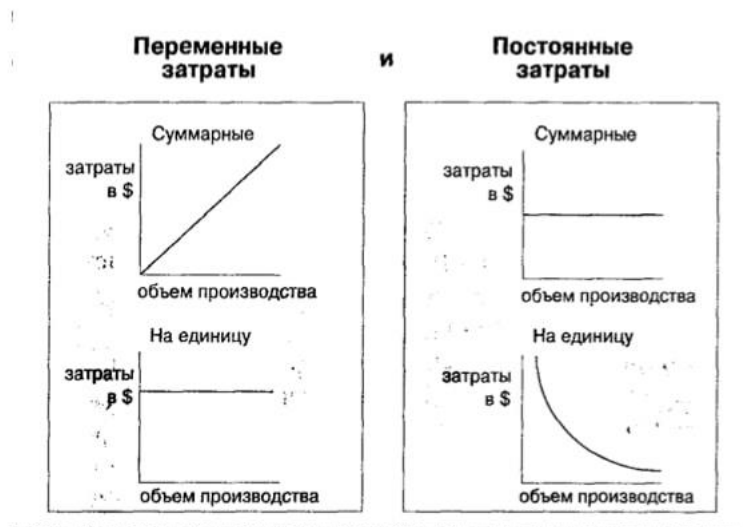


Рисунок 1 – Переменные и постоянные затраты

Входящие и истекшие затраты. Они отражены в балансе в качестве активов. Выполнения других целей, то они называются операционными активами, если средства больше не могут приносить доход в дальнейшем, они автоматически становятся истекшими.

Постоянные и переменные затраты.

Решений и принятия правильных решений используется информация о финансовом состоянии организации, для изучения взаимосвязи между переменными затратами и деловой активностью применяется такой показатель, как коэффициент реагирования затрат. Он отражает пропорциональность между скоростью роста бизнеса и изменением издержек.

$$K_{pz} = \frac{y}{x}, \quad (1)$$

где Y – темпы роста затрат, %

X – это процентный прирост деловой активности предприятия.

Различные издержки могут варьироваться в зависимости от значения коэффициента.

- Прогрессивными $K=1$
- Пропорциональными $K<1, K>0$
- Дегрессивными $K>1$

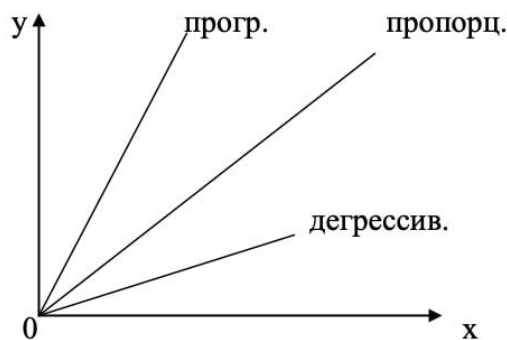


Рисунок 2 – Виды переменных затрат

Факторы, которые необходимо учитывать при оценке издержек.

Качества каждой альтернативы анализируются и оцениваются с целью определить оптимальное решение. разделить на 2 категории:

- неизменные для всех альтернатив;
- подверженные влиянию процесса принятия решений.

При анализе множества вариантов принятие решения усложняется. Рекомендуется сравнивать данные из другой группы, эти показатели, которые изменяются в процессе принятия решения, называются связанными (релевантными) затратами в управленческом учете. Показатели первой категории не учитываются при проведении прогнозирования.

Безвозвратные затраты

Если ни один из вариантов не может быть утвержден, то такие расходы считаются истекшими. Другими словами, это затраты, которые были осуществлены в прошлом.

Вмененные затраты

Осуществлять подобные расходы. фокусирование на затратах является неотъемлемой частью его подхода, который строго придерживается принципов документальной обоснованности. В управленческом учете иногда необходимо учитывать затраты, которые фактически могут оказаться неактуальными в будущем. Это фактически упущенная возможность для организации, потерянный шанс или жертва, ради решения, принимаемого в управленческих решениях во внимание.

Приростные и предельные затраты

Приростные расходы возникают при производстве дополнительных партий продукции и представляют собой дополнительные затраты на каждую единицу продукта. Они являются результатом изготовления дополнительных партий продукции.

Затраты, не учтенные в плане, и затраты, предусмотренные в плане

Обходимо забывать, что плановая затрата является важным показателем для расчета себестоимости продукции. под планируемыми затратами понимают расходы, которые влияют исключительно на реальную стоимость производства, такие как убытки от простоев или брака.

Затраты, которые не подлежат регулированию, и затраты, которые могут быть контролируемыми.

Управляемые (нормативные) расходы контролируются руководителем центра ответственности, в то время как неуправляемые расходы не зависят от действий менеджера. Компетентность менеджера оценивается по его способности управлять нормативными расходами.

Организация учета производственных затрат заключается в использовании Бухгалтерских счетов и группировок от типа деятельности компании и ее размеров. от объекта учета [1].

Классический подход к учету издержек. В данном случае затраты рассчитываются индивидуально для каждого элемента. Плановые или унифицированные производственные расходы часто не учитываются. Даже при таком упрощенном методе расчета себестоимости возможно определить тенденции изменения затрат по различным категориям в течение года, девяти месяцев, полугодия или квартала.

Разделение расходов в соответствии с местом их возникновения. Место возникновения затрат – это отделение, которое не зависит от местоположения. компании, в которые вложены средства. Отдел компании, где происходят расходы и осуществляется управление бюджетом. В этом месте происходит следующее. Планирование и оптимизация. Эти два фактора являются ключевыми для эффективного управления и мониторинга расходов на производственные ресурсы. Они необходимы для мониторинга расходов на производственные ресурсы в различных местах, таких как рабочие места, цеха, отделы и т.д. Каждому месту, где возникают затраты (например, рабочие места, цеха, отделы и прочее), присваивается уникальный номер для идентификации, этот уникальный номер привязан к категории мест, где возникают расходы на предприятии.

Распределение расходов в соответствии с центрами ответственности. Является структурным элементом управленческого учета, где определенные руководители несут ответственность за выполнение определенных задач и достижение поставленных целей – это центр ответственности не является просто структурной единицей, требующей определенных затрат и доходов, а скорее результатом делегирования и распределения ответственности от высшего руководства к нижестоящим уровням. Без делегирования функций и передачи части обязанностей и прав от высшего руководства к низшим уровням, определение центров ответственности было бы невозможно.

В настоящее время одним из ключевых требований для корпоративного руководства является способность принимать своевременные и обоснованные бизнес-решения. Каждая компания имеет свои особенности. Производственные мощности, стратегии развития и ассортимент производимой продукции - все это требует тщательного анализа, учета и систематизации.

Основой для всей системы данного метода учета служат принципы управленческого учета. В случае изменения внешних условий необходима разработка новых стратегий, которые являются ключевыми для дальнейшего развития бизнеса. Внедрение новых подходов и стратегий, необходимых для успешного развития бизнеса, несомненно, поможет достичь желаемого эффекта.

Список использованных источников

1. Бухгалтерский управленческий учет // СИБГИУ URL: https://do.sibsiu.ru/day/pluginfile.php/709387/mod_resource/content/1/Лекции%20БУУ.pdf (дата обращения: 28.02.2024).
2. Роднова И.С. Классификация затрат Предприятия//Предприятие: экономика и управление. 2013. № 2. – С.73-77. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/klassifikatsiya-zatrat-predpriyatiya/viewer> (дата обращения 28.03.2024).
3. Друри К. Введение в управленческий и производственный учет. – М.: Аудит, ЮНИТИ. 1997.
4. Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Старо дубцева Е.Б. Современный экономический словарь. – М.: ИНФРА-М, 2006. – 495 с.
5. Гаррисон Р. Управленческий учёт. М.: НИЦ ИНФРА-М, 2014. 1024 с.

УДК 622.6

Принципы и профессиональная этика аудитора

Малышева М.А.¹

Научный руководитель: ст. преподаватель Стрекалова С.А.¹

¹ ФГБОУ ВО «Сибирский государственный индустриальный университет», г. Новокузнецк, Россия

Аннотация. Статья посвящена соблюдению профессионально-этических принципов аудитора, а также последовательность их осуществления в процессе проведения аудита. Методология проведения работы основывается на общенаучных принципах конкретности, объективности, комплексности; системном и процессном подходах; использованы такие общенаучные методы, как анализ, систематизация, сравнительно-правовой анализ, описательный,

логический, структурно-функциональный методы. Результат работы. Аудитор должен осуществлять аудиторскую деятельность в соответствии с международными стандартами аудита, которые включают в себя основополагающие принципы и соответствующие аудиторские процедуры.

Ключевые слова: принципы, честность, объективность, независимость, компетентность, этика, кодекс, стандарты.

Principles and professional ethics of the auditor

Malysheva M.A.¹

Scientific adviser: senior lecturer Strekalova S.A.

¹ The Siberian State Industrial University, Novokuznetsk, Russia

Annotation. The article is devoted to the observance of the professional and ethical principles of the auditor, as well as the sequence of their implementation in the audit process. The methodology of the work is based on the general scientific principles of concreteness, objectivity, complexity; systematic and process approaches; such general scientific methods as analysis, systematization, comparative legal analysis, descriptive, logical, structural and functional methods are used. The result of the work. The auditor should conduct his/her audit activities in accordance with International Standards on Auditing, which include the fundamental principles and relevant audit procedures.

Keywords: principles, honesty, objectivity, independence, competence, ethics, code, standards.

Все науки, в том числе и аудит, развиваются во времени и пространстве и характеризуются набором элементов, которые их определяют. Исторические, географические и политические границы науки исчезают, но принципы, положенные много столетий назад, дополняются и уточняются. В зависимости от экономической ситуации, развития товарно-денежных отношений менялись цели, задачи, методы аудита, аудит интегрировал во все развитые страны [1]. Результатом аудита может быть выражение мнения о верности финансовой отчетности аудируемого лица или рекомендация по конкретному вопросу.

В современном мире аудит стал инструментом, который способствует развитию международных экономических отношений, так как гарантирует доверие к проверенной финансовой информации для разного уровня пользователей. Аудит – независимое подтверждение информации о результатах финансовой деятельности предприятий, о соблюдении ими законодательства, необходимое государству для принятия решений в области экономики и налогообложения, а также судьям, прокурорам и следователям – для подтверждения достоверности интересующей их отчетности. [2, с.17]

В настоящее время консультационные услуги аудиторских фирм пользуются значительным спросом. Это связано с частыми изменениями в области бухгалтерского учета, налогообложения, отчетности, а также аудиторские фирмы могут подвергаться санкциям, налагаемыми регулирующими органами.

При выполнении своих профессиональных обязанностей аудиторы следуют стандартам и этическим принципам, которые установлены профессиональными аудиторскими организациями, такими как честность, объективность, независимость и компетентность, конфиденциальность. Ниже более подробно рассмотрим каждый из этих принципов аудита.

Первый принцип из Кодекса профессиональной этики аудиторов – честность. При осуществлении аудиторских услуг аудитор обязан действовать честно и открыто во всех отношениях. Следуя общим правилам морали, а также придерживаясь профессионального долга, аудитор не может подписывать сомнительный аудиторское заключение, в котором он не уверен. Твердость, а также справедливое ведение дел, даже, в случае если на аудитора оказывают давление с целью заставить по-другому или это может иметь негативные организационные или личные последствия.

Второй принцип из Кодекса профессиональной этики аудиторов – объективность. Аудитор не должен допускать, чтобы конфликт интересов, предвзятость или суждения других людей имели влияние на объективность его оценки. Аудитор не может заниматься профессиональной деятельностью, если существуют отношения или обязательства, которые могут повлиять на оценку аудитора при выполнении этой деятельности.

Третий принцип из Кодекса профессиональной этики аудиторов – независимость. Проведение аудита без этого основополагающего принципа невозможно. Аудит не имеет смысла, если пользователи информации не доверяют мнению аудитора. Мнение аудитора, сформированное под чужим влиянием, не имеет никакого смысла. Независимость означает, что аудитор способен выразить мнение, на которое не влияет контроль или давление со стороны аудируемого лица или других лиц. Деятельность аудитора может быть поставлена под сомнение, если выяснится, что на него повлиял клиент. При проведении аудита финансовой отчетности аудитор не могут иметь никаких родственных или финансовых отношений с аудируемым лицом или другими сторонами.

Поскольку аудиторское заключение предоставляет информацию широкому кругу пользователей, независимость действий, равно как и независимость мышления, имеет большое значение. Поэтому аудиторы должны быть независимы от аудируемого лица. Иные обстоятельства или их комплекс могут угрожать независимости. Однако предупредить все ситуации, в которых может возникнуть угроза независимости, невозможно.

Условия, влияющие на независимость аудитора:

1. финансовая взаимосвязь с бизнесом клиента;
2. сотрудник компании не может выступать в роли аудитора;
3. аудитор не может принимать управленческие решения при оказании аудиторских услуг;
4. не допускаются семейные и личные отношения с должностными лицами аудируемой фирмы;
5. любой вид вознаграждения;
6. фактические или потенциальные судебные разбирательства;
7. долгосрочное сотрудничество аудиторской фирмы с клиентом.

В целом, аудитор несет ответственность за то, чтобы принцип независимости не был нарушен на всех этапах аудита, и за принятие соответствующих мер для исправления возможных ситуаций. При появлении фактов, указывающих на нарушении независимости и невозможность ликвидации этих обстоятельств, аудит следует прекратить.

Четвертый принцип из Кодекса профессиональной этики аудитора – компетентность. Аудиторские проверки проводятся лицами, имеющими соответствующую специальную подготовку и опыт, что подтверждается принципами добросовестности и компетентности. Аудитору необходимо иметь хорошую профессиональную подготовку и обладать широким практическим и научным кругозором. Для этого необходимо поддерживать уровень знаний и навыков, позволяющий оказывать квалифицированные профессиональные услуги в соответствии с действующей практикой и современным законодательстве.

Достижение профессиональной квалификации можно разделить на два этапа:

1. Достижение соответствующего уровня компетенции. Для этого требуется сначала получить высшее общее образование, затем специальное образование, обучение и сдача экзаменов по профильным предметам.

2. Поддержание соответствующего уровня профессиональной компетентности требует постоянной информированности и понимания настоящих технических, профессиональных новшеств.

Постоянное профессиональное развитие способствует поддержанию компетентности на нужном уровне что в свою очередь позволяет аудиторам компетентно работать.

Добросовестность означает, что аудитор обязан действовать осмотрительно, своевременно и тщательно в соответствии с условиями договора.

При необходимости аудиторы должны информировать клиентов и других пользователей аудиторских услуг об ограничениях.

Поэтому формирование квалифицированного суждения о достоверности в основном связано с принципами тщательности и компетентности. Полная реализация этого принципа требует выполнения определенного перечня действий, достижение базовой квалификации аудитора, постоянного роста в профессиональной деятельности, аттестации при введении нового законодательства, а также общего развития в целом.

Пятый принцип из Кодекса профессиональной этики аудитора – конфиденциальность. Аудитор обязан сохранять конфиденциальность информации, которую получил в результате деловых или профессиональных отношений, а также не должен передавать информацию третьим лицам.

Аудитор должен:

1. учитывать риск непреднамеренного раскрытия информации;
2. предусмотреть конфиденциальность информации внутри аудиторской организации;
3. учитывать риск потенциального раскрытия информации клиентами;
4. не использовать информацию в своих интересах или интересах третьих сторон;
5. организовать разумные меры для обеспечения того, чтобы лица, работающие на аудитора, полностью соблюдали свои обязательства по сохранению конфиденциальности.

Существует некоторые условия, при которых аудиторам может быть необходимо раскрыть конфиденциальную информацию:

1. если раскрытие информации требуется по закону;
2. если раскрытие информации разрешено законом;
3. если раскрытие информации является профессиональным обязательством или правом.

Принимая решение о раскрытии конфиденциальной информации, аудитор должен проанализировать факторы, обстоятельства и последствия включая:

1. будут ли ущемлены интересы заинтересованных сторон, если клиент или аудиторская фирма разрешат раскрытие информации;
2. считается ли соответствующие данные достаточно известными и могут ли они быть обоснованы в разумной степени;
3. сущность предполагаемой информации и стороны кому она сообщается;
4. является ли предполагаемый получатель информации надлежащим.

Необходимо подчеркнуть, что обязательства по соблюдению конфиденциальности должны сохраняться даже после прекращения профессиональных отношений между клиентом и аудиторской организацией. Если аудитор начинает работать с новым клиентом или меняет место работы, он может использовать предыдущий опыт, но не должны ее раскрывать.

Исходя из вышеуказанного, конфиденциальность информации тесно связана с деятельностью аудиторской организации не только по этическим представлениям, но и в соответствии со спецификой работы аудитора.

В результате работы, при получении разумной уверенности аудитор обязан придерживаться профессионального скептицизма на протяжении всего аудита, принимая в расчет возможности руководства по обходу средств контроля, а также учитывая тот факт, что аудиторские процедуры, которые результативны для обнаружения ошибки, могут не дать результата при обнаружении недобросовестных действий. [3, с.2].

Деятельность аудитора сложна и многообразна и на первый взгляд может показаться непростой, но только от объективного мнения аудитора зависит, насколько проверенную и достоверную информацию может получить общественность.

Под конец необходимо подчеркнуть, что законодательное трактование принципов профессиональной этики аудитора в Кодексе профессиональной этики аудитора исключает необходимость подготовки аудиторами собственного Кодекса и таким образом препятствует свободной интерпретации принципов.

Список использованных источников

1. Конопляник Т.М., Развитие аудита с позиции теории //В мире научных открытий. 2012. № 3. С. 101-112.
2. Шеремет А.Д., Суйц В.П., Аудит: Учебник, 5-е изд., перераб. и доп., Москва: ИНФРА-М, 2006.
3. Международный стандарт аудита (МСА) 330 «Аудиторские процедуры в ответ на оцененные риски» следует рассматривать вместе с МСА 200 «Ос-

новые цели независимого аудитора и проведение аудита в соответствии с Международными стандартами аудита».

4. Федеральный закон от 30 декабря 2008 г. № 307-ФЗ «Об аудиторской деятельности».

5. «Кодекс профессиональной этики аудиторов» (одобрен Советом по аудиторской деятельности 22.03.2012, протокол №4) КонсультантПлюс, www.consultant.ru.

УДК 636

Организация управленческого учета в бюджетных учреждениях

Мокина К.А.¹

Научный руководитель: ст. преподаватель Стрекалова С.А.¹

¹ ФГБОУ ВО «Сибирский государственный индустриальный университет», г. Новокузнецк, Россия

Аннотация. В данной статье рассматривается организация управленческого учета в бюджетных учреждениях, особенности его применения и методы улучшения эффективности организации управленческого учета.

Ключевые слова: управленческий учет, бюджетное учреждение, отчетность, бюджет.

Organization of management accounting in budgetary institutions

Mokina K.A.¹

Scientific adviser: senior lecturer Strekalova S.A.¹

¹ The Siberian State Industrial University, Novokuznetsk, Russia

Annotation. This article discusses the organization of management accounting in budgetary institutions, the specifics of its application and methods to improve the effectiveness of the organization of management accounting.

Keywords: management accounting, budgetary institution, reporting, budget.

В условиях развивающейся экономики бюджетные учреждения России сталкиваются с вызовами, которые требуют от них не только снижения государственного финансирования, но и бережного выполнения социальных задач, соответствующих их статусу. Следует учитывать, что реформы в управлении государственным сектором и увеличение финансовой независимости бюджетных учреждений требуют разработки новых подходов к управленческому учету. Важно создать теоретическую основу и предложить рекомендации по организации системы управленческого учета в государственных и муниципальных учреждениях, соответствующих их видам деятельности для успешной реализации государственных программ.

Бюджетные учреждения нуждаются в строгом контроле и отчетности из-за использования государственных средств для своей деятельности. Управленческий учет в бюджетных учреждениях отличается от того, что используется в коммерческих предприятиях. Он играет важную роль в улучшении работы

учреждений и помогает руководству принимать обоснованные решения, основанные на доступной финансовой информации.

Управленческий учет в бюджетных учреждениях играет ключевую роль в достижении установленных целей и задач, а также в обеспечении выполнения плановых показателей. Планирование и контроль исполнения бюджета важны в данных организациях. Эффективное управление финансовыми ресурсами, оптимизация расходов и повышение эффективности работы становятся возможными благодаря управленческому учету. Еще одной важной особенностью управленческого учета в бюджетных учреждениях является необходимость предоставления отчетности перед государственными и контролирующими органами. Соблюдение строгих стандартов и правил отчетности, а также готовность к проверкам и аудитам соответствующими инстанциями являются обязательными условиями.

Для успешного функционирования бюджетных учреждений необходима сложная система управленческого учета, требующая высокой квалификации специалистов и внимания к всевозможным деталям. Эффективное управление финансовыми ресурсами является ключом к успеху любого бюджетного учреждения.

Важным аспектом управленческого учета в государственно финансируемых учреждениях является оптимальное использование бюджетных средств. Системы учета помогают определить наиболее целесообразные способы расходования средств и отслеживать эффективность таких затрат.

Управленческий учет в организациях с государственной поддержкой играет важную роль в планировании финансовых операций и контроле над ними. Он обеспечивает информацией о финансовых показателях и активности учреждений, что способствует принятию обоснованных решений по бюджетному управлению. В конечном итоге, правильная организация и функционирование управленческого учета становятся необходимым компонентом успешного управления организацией с государственной поддержкой.

Для эффективного управления бюджетными учреждениями важно внедрять современные подходы и методы в управленческий учет. Автоматизация сбора, обработки и анализа информации, а также использование специализированного программного обеспечения для контроля финансов играют ключевую роль в этом процессе. Важно также внедрять системы отчетности и аналитики, чтобы обеспечить быстрый доступ к информации для принятия решений управленческими органами. Определение целей и задач управленческого учета, разработка процедур анализа данных, обучение персонала и создание информационных систем – необходимые условия для успешной организации управленческого учета в бюджетных учреждениях.

Методы улучшения управленческого учета в бюджетных учреждениях представляют собой систему подходов и мер, направленных на оптимизацию финансового управления в таких организациях. Управленческий учет в бюджетных учреждениях занимает ключевое положение, так как он дает возможность анализировать и эффективно расходовать финансовые ресурсы в установленные сроки. Эффективное управление включает в себя планирование

бюджета и разработку планов деятельности, контроль над доходами и расходами, анализ финансовых показателей и результатов деятельности, принятие управленческих решений на основе полученной информации.

Оптимизация процесса управленческого учета в государственных учреждениях осуществляется различными методами, включая автоматизацию сбора и анализа финансовых данных. Применение специализированных программных продуктов значительно упрощает и ускоряет процедуры обработки информации. Следствием этого становится возможность принятия осознанных управленческих решений и эффективное распределение бюджетных ресурсов.

Другим не менее важным методом оптимизации управленческого учета является использование системы ключевых показателей производительности. Внедрение KPI позволяет оценить эффективность деятельности различных подразделений и управленческих стратегий. Анализ результатов работы сотрудников и структур позволяет выявить проблемные зоны и разработать меры для их улучшения.

Управляющий персонал активно следит за выполнением поставленных целей и задач благодаря внедрению системы KPI. Показатели успешности работы учреждения тщательно отслеживаются, что способствует принятию обоснованных управленческих решений и повышению эффективности управления. В управленческом учете бюджетных учреждений система KPI применяется для различных целей. Среди них: определение ключевых целей и задач учреждения, контроль исполнения бюджета, оценка эффективности использования ресурсов и мониторинг качества предоставляемых услуг.

Важно отметить, что система контроля и регламентации процесса бюджетирования играет ключевую роль в повышении эффективности управления бюджетными учреждениями. Установление контроля за выполнением бюджетных планов позволяет оперативно реагировать на изменения внешних и внутренних условий, что способствует укреплению позиций учреждения на рынке и повышению конкурентоспособности. Таким образом, регламентация процесса бюджетирования помогает выявлять и устранять несоответствия между запланированными и фактическими показателями, снижая вероятность ошибок и повышая прозрачность финансовых операций.

На первом этапе бюджетирования устанавливаются основные направления деятельности учреждения, а также разрабатываются конкретные планы использования финансовых ресурсов. Затем происходит формирование бюджетов на различные временные периоды, где отображаются все доходы и расходы учреждения. После этого осуществляется контроль за исполнением бюджета и проводится анализ полученных результатов.

После проведения анализа результатов и оценки эффективности использования финансовых ресурсов, необходимо утвердить бюджеты в установленном порядке, после чего осуществить контроль за исполнением бюджета. На этом этапе осуществляется мониторинг финансовых потоков, анализ отклонений от планов и корректировка бюджетных показателей при необходимости. После завершения отчетного периода, необходимо согласовать бюджетные

планы с руководством учреждения и подготовить отчетность для интересующих сторон.

Для обеспечения прозрачности и эффективности управления финансами в бюджетных учреждениях необходимо внедрить регламентацию процесса бюджетирования. Такой подход позволит достигать поставленных целей и задач. Дополнительным методом улучшения управленческого учета является внедрение системы бюджетного контроля. Она позволит контролировать исполнение бюджета и выявлять возможные нарушения в управлении финансовыми средствами, что в свою очередь обеспечит возможность оперативно реагировать на возникшие проблемы и предотвращать их.

В бюджетных учреждениях система бюджетного контроля является важным инструментом управления. Она направлена на обеспечение эффективного использования бюджетных средств и контроль над их целевым расходованием. Целью системы является достижение поставленных целей и задач путем анализа использования бюджета. Для этого устанавливаются специальные процедуры и правила, которые помогают принимать управленческие решения на основе анализа результатов и отслеживания расходов.

Для достижения поставленных целей в бюджетных учреждениях необходим комплексный подход к улучшению управленческого учета. Этот подход включает в себя внедрение автоматизированных систем, применение системы KPI, контроль и регламентацию бюджетирования, а также осуществление системы бюджетного контроля. Все эти меры направлены на повышение эффективности управления финансовыми ресурсами и обеспечение достижения целей бюджетных учреждений. Основные элементы системы бюджетного контроля включают установление бюджетов и планов, контроль за их выполнением, анализ отклонений, принятие корректирующих мер и оценку эффективности использования бюджетных средств.

Важной составляющей деятельности бюджетных учреждений является организация управленческого учета, который играет главенствующую роль в обеспечении прозрачности и эффективности их работы. Для обеспечения строгого контроля и отчетности необходимо уделить постоянное внимание процессам учета и анализа информации со стороны управленческих органов. Применение современных методов и технологий поможет улучшить работу управленческого учета и обеспечить успешное функционирование бюджетных учреждений.

Список использованных источников

1. Ананских, М.С. Критерии эффективности бюджетных расходов в процессе оказания бюджетных услуг/ М.С. Ананских // Финансы и кредит. – 2010. – № 1 (385). – с. 28–33.
2. Апчерч, А. Управленческий учет: принципы и практика / А. Апчерч; пер. с англ. под ред. Соколова Я.В., Смирновой И.А. – М.: Финансы и статистика, 2002. – 952 с.
3. Батурина, М. В. Негосударственные некоммерческие организации: учет и контроль / М.В. Батурина - М.: Эксмо, 2008. – 160 с

4. Валиулова, А.Р. Управленческий учет в менеджменте/ А.Р. Валиулова. – Ульяновск: УлГТУ, 2011. – 183 с.

УДК 657

Разработка мероприятий по совершенствованию аудиторской деятельности

Мокина К.А.¹

Научный руководитель: ст. преподаватель Стрекалова С.А.¹

¹ ФГБОУ ВО «Сибирский государственный индустриальный университет», г. Новокузнецк, Россия

Аннотация. Данная статья посвящена разработке мер, направленных на совершенствование аудиторской деятельности. Рассматриваются различные аспекты, такие как использование современных технологий, развитие навыков персонала, укрепление этических стандартов, которые помогут повысить качество и надежность процесса аудита.

Ключевые слова: аудит, современные технологии, навыки персонала, этические стандарты, не аудиторские задачи.

Development of measures to improve audit activities

Mokina K.A.¹

Scientific adviser: senior lecturer Strekalova S.A.¹

¹ The Siberian State Industrial University, Novokuznetsk, Russia

Annotation. This article is devoted to the development of measures aimed at improving audit activities. Various aspects are considered, such as the use of modern technologies, development of staff skills, strengthening of ethical standards, which will help improve the quality and reliability of the audit process.

Keywords: audit, modern technology, personnel skills, ethical standards, non-audit tasks.

Аудит является неотъемлемой частью современной бизнес-среды и играет ключевую роль в обеспечении прозрачности и доверия между различными сторонами. Однако, в современных условиях, с ростом сложности и разнообразия бизнес-процессов, необходимо непрерывно совершенствовать аудиторскую деятельность, чтобы эффективно реагировать на все новые вызовы и требования.

Одним из важных аспектов совершенствования аудиторской деятельности является использование современных технологий. Машинное обучение, искусственный интеллект и аналитические инструменты могут обеспечить эффективный анализ больших объемов данных и автоматизацию рутинных операций. Это позволит аудиторам сконцентрироваться на анализе результатов, обнаружении аномалий и потенциальных рисках, что повысит качество аудиторской проверки.

В настоящее время использование современных технологий стало неотъемлемой частью аудиторской деятельности. Благодаря внедрению новых программных и аппаратных средств, аудиторы получили возможность значительно

увеличить эффективность своей работы, уменьшить затраты времени и сократить вероятность ошибок.

Одной из основных технологий, применяемых в современном аудите, является использование специализированного программного обеспечения. Эти программы позволяют проводить автоматизированную обработку огромных объемов данных, анализировать информацию, выявлять аномалии и предоставлять аудиторам полезные выводы. Также с их помощью можно проводить проверку соответствия отчетов и если есть ошибки, то они заметны сразу. Современные программы обеспечивают надежное хранение данных, обеспечивая конфиденциальность информации и безопасность аудиторского процесса.

Еще одной важной технологией в аудите является использование аналитических инструментов. С их помощью можно проводить более глубокий и детализированный анализ данных, выявлять закономерности, тренды и потенциальные риски для клиента. Это позволяет аудиторам принимать более обоснованные решения и предлагать рекомендации по улучшению работы предприятия.

Также современные технологии позволяют создавать цифровые аудиторские следы, тогда как раньше аудиторы осуществляли все вручную. Теперь возможно автоматическое создание электронных отчетов, которые облегчают процесс аудита и повышают его прозрачность. Этот метод также снижает вероятность возникновения ошибок и позволяет сохранить исходные данные для будущего анализа.

Кроме того, мобильные технологии активно применяются в аудите. Аудиторы могут использовать смартфоны и планшеты для доступа к информации, ведения аудиторской документации и связи с клиентами. Это повышает мобильность специалистов и значительно сокращает время, затрачиваемое на передвижение и оформление бумажных документов.

Суммируя все вышеизложенное, можно сказать, что современные технологии имеют глубокое влияние на аудиторскую практику, сокращая затраты на время и ресурсы, повышая точность и надежность аудиторского процесса. Они предоставляют аудиторам более широкие возможности для анализа и предоставления клиентам качественной информации. Современные технологии – это не просто помощник аудитора, а неотъемлемая часть современного профессионального аудита.

Необходимо также отметить, что совершенствование аудиторской деятельности требует постоянного развития навыков персонала. Организации должны инвестировать в обучение и профессиональное развитие своих сотрудников, чтобы обеспечить им необходимые навыки и знания. Кроме того, важно обучать аудиторов новым трендам в области бизнеса и законодательства, чтобы они могли эффективно реагировать на изменяющуюся среду.

Развитие навыков персонала в сфере аудита может осуществляться различными методами и инструментами. Во-первых, это проведение внутренних и внешних тренингов и семинаров. На таких мероприятиях специалисты имеют возможность углубить свои знания и умения в определенных областях, обме-

няться опытом с коллегами, а также получить новую информацию о последних изменениях и требованиях в аудиторской практике.

Для более индивидуализированного подхода к развитию навыков персонала могут быть использованы коучинг и менторинг. При этом опытные аудиторы работают с начинающими специалистами, помогая им развиваться и повышать свои профессиональные компетенции путем обмена знаниями и практическим сопровождением.

Также важным инструментом развития навыков персонала является самообразование. Каждый аудитор должен самостоятельно изучать литературу, научные статьи, участвовать в профессиональных форумах и конференциях, чтобы быть в курсе последних тенденций и новых методов работы.

Кроме того, систематическое развитие навыков персонала может быть повышено с помощью внутрикорпоративных процессов, таких как обратная связь, оценка компетенций, расстановка приоритетов для развития.

В целом, развитие навыков персонала в аудиторской деятельности является важным элементом обеспечения качества работы и повышения результативности аудиторской команды. Компания, уделяющая достаточное внимание развитию своих сотрудников, обратит не только наращивание профессиональных навыков, но и на формирование определенных ценностей, таких как ответственность, этика и объективность. Такое инвестирование в персонал обеспечит эффективное функционирование аудиторской службы и повысит доверие со стороны клиентов и стейкхолдеров.

В том числе этические стандарты играют важную роль в аудиторской деятельности, поскольку обеспечивают интегритет, объективность и доверие. Разработка мероприятий по усилению этических стандартов может включать проведение этического обучения, внедрение кодекса поведения и создание надежной системы контроля и наказания за нарушения.

Одним из способов усиления этических стандартов является разработка и внедрение кодексов этики для аудиторов. Кодексы этики устанавливают нормы поведения и профессиональные стандарты, которым должны следовать все аудиторы. Они содержат рекомендации по различным аспектам аудиторской деятельности, таким как конфиденциальность, независимость, объективность и т.д. Кодексы этики также могут определять процедуры рассмотрения жалоб и этических нарушений, а также предусматривать санкции в случае их выявления.

Другим важным мероприятием является проведение обучающих программ и тренингов по этике для аудиторов. Эти мероприятия помогают аудиторам развивать навыки и понимание ключевых этических вопросов, с которыми они сталкиваются в своей работе. Обучение также улучшает понимание роли аудитора в обществе и важность соблюдения этических стандартов для поддержания доверия к профессии и к финансовой отчетности.

Кроме того, необходимо активное вовлечение профессиональных ассоциаций и организаций регулирования аудиторской деятельности в усилении этических стандартов. Такие организации должны разрабатывать и продвигать этические правила и стандарты, осуществлять мониторинг и контроль их со-

блюдения, а также рассматривать жалобы и проводить дисциплинарные мероприятия в случае выявления нарушений.

Усиление этических стандартов способствует повышению качества аудиторской деятельности и созданию доверия к проверяемой финансовой отчетности. Это важное мероприятие, которое способствует развитию профессии аудитора и ведет к более эффективному функционированию рынков и организаций в целом. Поэтому уделение должного внимания усилению этических стандартов является необходимостью для всех участников аудиторской деятельности.

Разработка мероприятий по совершенствованию аудиторской деятельности может также включать автоматизацию не аудиторских задач. Например, документооборот и сбор информации могут быть автоматизированы, что позволит сэкономить время и ресурсы, а также уменьшить риск ошибок.

Одна из основных проблем аудитории связана с необходимостью выполнять ряд рутинных и монотонных операций, таких как сбор данных, анализ информации, проведение различных вычислений и составление отчетов. В прошлом эти процессы требовали значительных временных и человеческих ресурсов, что могло существенно затягивать сроки проведения аудита и снижать качество его выполнения. Однако с появлением современных технологий и систем автоматизации, аудиторы получили возможность значительно оптимизировать свою работу.

Автоматизация неаудиторских задач позволяет сократить время на подготовку и обработку данных. Благодаря использованию специализированных программ и инструментов, аудиторы могут автоматически собирать и структурировать информацию, анализировать ее и создавать необходимые для аудита отчеты. Это помогает сократить риск ошибок и повысить точность аудиторских проверок.

Список использованных источников

1. Бурцев В.В. Внутренний аудит на предприятии: практические аспекты реализации аудита. Питер: 2018. 567 с.
2. Парамонов П.В. Развитие методики аудита в условиях цифровизации с помощью аналитики аудиторских данных // Молодой ученый. – 2021. – № 19 (361). – С. 131–133.
3. Суворова, С.П. Управленческий аудит в системе управления хозяйственной деятельностью организаций. [Текст] / С.П. Суворова, А.М. Ковалева // Проблемы теории и практики управления. – 2007. №3 – С.3946.
4. Хорохордин, Н.Н. Служба внутреннего аудита: этапы создания, цели и задачи [Текст] / Н.Н. Хорохордин // Аудиторские ведомости. 2007. № 10 – С.17-21.

УДК 657

Теоретические аспекты ведения управленческого учета в учреждениях высшего образования

Пашкова Д.Д.¹

Научный руководитель: ст. преподаватель Стрекалова С.А.¹

¹ ФГБОУ ВО «Сибирский государственный индустриальный университет», г. Новокузнецк, Россия

Аннотация. В данной статье рассмотрены ключевые теоретические аспекты ведения управленческого учета в учреждениях высшего образования, а именно: определены специфика ведения управленческого учета в высшем учебном заведении, его основная цель и задачи, документы регламентирующие данный вид учета, объекты управления и предложен инструмент реализации управленческого учета в университете.

Ключевые слова: управленческий учет, эффективность хозяйственной деятельности, высшее учебное заведение, принятие управленческих решений, показатели деятельности.

Theoretical aspects of management accounting in higher education institutions

Pashkova D.D.¹

Scientific adviser: senior lecturer Strekalova S.A.¹

¹ The Siberian State Industrial University, Novokuznetsk, Russia

Annotation. Article discusses the key theoretical aspects of management accounting in higher education institutions, namely: the specifics of management accounting in a higher education institution are determined, its main goal and objectives, documents regulating this type of accounting, management objects, and a tool for implementing management accounting is proposed in the University.

Keywords: management accounting, business efficiency, higher education institution, management decision making, performance indicators.

Управленческий учет реализуется в организациях для систематизации данных об ее финансовых операциях, на основе которой принимаются определённые управленческие решения. Он представляет собой систему, которая позволяет структурировать информацию (финансовую и нефинансовую), собранную из разных источников организации, и смотреть на нее в разрезе отдельных показателей или областей деятельности, детализировать их до необходимой степени.

Управленческий учет создается на основе результатов ведения финансового учета. Он осуществляется по инициативе руководства организации и закреплён внутренними нормативными актами.

Управленческий учет позволяет:

- анализировать деятельность организации относительно конкретных финансовых составляющих в общем объеме операций;
- выявить «узкие» места в деятельности предприятия, спрогнозировать риски для их предотвращения;
- принимать руководителям организации взвешенные решения.

Управленческий учет может быть востребован в организациях любого типа. Это связано с увеличением масштабов финансовых операций и управления ими.

На современном этапе развития присутствует необходимость применения новых подходов планирования деятельности и для бюджетных организаций в области высшего образования. Такие учреждения обладают большим объемом информации, множеством структур и подразделений (учебный отдел и структуры преподавателей по различным специальностям, отдел по научным исследованиям, отдел по стратегическому развитию, юридический отдел, экономическая служба, отдел закупок, отдел маркетинговых исследований и продвижения, отдел по цифровому развитию, информационно-аналитическое управление, имущественный комплекс и т.д.), которые интегрированы в одну систему. Функционал каждого подразделения различен. При этом он регламентируется, как законодательными документами, так и внутренними положениями организации. Все это создает формирование абсолютно разных по содержанию, времени, ресурсам информационных потоков, которые необходимо определенным образом систематизировать для общей оценки и контроля.

Для руководителя экономической службы учреждения высшего образования, которые непосредственно реализует управление финансово-хозяйственной деятельностью, управленческий учет необходим.

Специфика ведения управленческого учета в высшем учебном заведении определяется некоторыми аспектами, обусловленными его основным видом деятельности.

К первому из таких аспектов можно отнести зависимость от финансирования государства. Необходимо обустроить работу структурных подразделений таким образом, чтобы хватило средств для их обеспечения на текущий период на основе имеющихся субсидий. Также основными поступлениями университетов является оплата за образовательные услуги и дополнительные услуги образования (например, курсы) студентами, аспирантами, докторантами. В данной ситуации управленческий учет обосновывается потребностью планирования расходов и доходов, при этом учитывая внешние и внутренние риски, которые могут повлиять, как на размер государственного финансирования, так и на востребованность образовательных процессов у абитуриентов.

Вторым аспектом, как уже было сказано ранее, является то, что почти любой университет Российской Федерации является интегрированной системой различных подразделений. На его основе, кроме образовательного процесса, ведется и научно-исследовательская работа. Это значит, что научные центры и лаборатории требуют значительного финансирования. Такие вложения необходимо оценивать для выявления их эффективности и принятия решения об их дальнейшем существовании.

Имущественный комплекс (столовая, основные здания и сооружения, оборудование в лабораториях, складские помещения и т.д.), в свою очередь, также несет в себе высокий объем затрат, которые необходимо сначала правильно рассчитать, а затем амортизировать подходящим методом.

Для поддержания имиджа высшего учебного заведения, а также продвижения среди целевой аудитории отдел маркетинговых исследований может требовать определенного уровня расходов. Сейчас в век цифровых технологий и распространения дизайна абитуриенту необходим, как уровень образования, так и красивый образ университета на рынке образовательных услуг. К таким затратам могут относиться брендинг университета, затраты на визуальный стиль сайта и официальных страниц в социальных сетях, затраты на ведение этих страниц, затраты на рекламу и продвижение разными способами.

Управленческий учет сможет систематизировать такой объем показателей и оценить их эффективность.

Третий аспект ведения управленческого учета в учреждениях высшего образования обусловлен разным функционалом и затрачиваемого на него временем профессорско-преподавательским составом. Все это необходимо для оценки, так как от количества и качества выполнения услуг преподавателями зависит и их заработная плата, и выполнение учебных программ.

Четвертый аспект связан с интегрированием информационных потоков со всех подразделений в одну общую систему с помощью управленческого учета. Такая интеграция предотвратит потерю информации на разных уровнях деятельности и сформирует общее представление о ней.

Управленческий учет таким образом является эффективным инструментом обобщения и контроля финансово-хозяйственной деятельности высшего учебного заведения.

Его создание предполагает разработку следующих документов, на основе которых он будет осуществляться:

- 1) локальные нормативные акты, которые будут определять сущность управленческого учета в организации, его необходимость и основные принципы;
- 2) порядок ведения управленческого учета;
- 3) формы и способы осуществления документооборота и типовые инструкции к нему;
- 4) методы сбора и систематизации информации;
- 5) основные способы осуществления и критерии внутреннего контроля управленческого учета.

Ведение управленческого учета в учреждении высшего образования сможет облегчить выполнение следующих задач:

- расчет себестоимости образовательных услуг на основе прогнозирования и непосредственного учета затрат и управления ими;
- определение необходимого размера бюджета, который ориентирован на достижение результатов, и эффективного управления им;
- планирование расходов в разрезе каждого структурного подразделения и материально ответственных лиц;
- принятие решений на основе информации всех уровней управления;
- анализ доходов и расходов относительно любой структуры высшего учебного заведения.

Также необходимо чёткое понимание того, на какие объекты управления будет направлен управленческий учет. Их можно разделить на следующие группы:

1. Ресурсы университета – это то, с помощью чего осуществляется образовательный процесс и его обслуживание. К ним относятся:

- трудовые ресурсы (административно-управленческий персонал, преподавательский состав, персонал по хозяйству, лаборанты и т.д.);
- здания и сооружения (учебные аудитории, кабинеты для административно-управленческого персонала, лестницы и т.д.);
- оборудование и инвентарь (оборудование в научно-исследовательских лабораториях, приборы, компьютеры, мебель и т.д.);
- хозяйственная структура (тепловые, электрические и водные сети, транспорт, обеспечение связи и Интернета и т.д.).

Также к ресурсам университета отдельно можно отнести помещение библиотеки – это читальные залы, книжные стенды, хранилище, компьютерный зал; и социальную инфраструктуру – медицинский кабинет, культурный центр, залы для проведения мероприятий, столовые и буфеты, спортивные площадки, места отдыха и т.д.

2. Объект предоставления образовательных услуг. К ним относятся абитуриенты и их родители, выпускающиеся школьники и непосредственно обучающиеся вуза – студенты, аспиранты, доктораты, и специалисты, которые проходят дополнительные курсы или повышают квалификацию.

3. Процессы управления и организационные процессы. Они связаны с образовательным процессом и его обслуживанием, научными исследованиями, а также с административно-хозяйственной, международной, инвестиционной, маркетинговая деятельность и т.д.

4. Непосредственно сами результаты деятельности, которые могут быть выражены

- в денежной форме (себестоимость и цена образовательных услуг, доходы по источникам поступлений, затраты на содержание и подготовку основных ресурсов, и другие расходы по статьям, общий финансовый результат университета);
- в форме нефинансовых результатов (уровень подготовки выпускающихся кадров, уровень профессорско-преподавательского состава, уровень корпоративной культуры университета, репутация среди другой высших учебных заведений, уровень привлечения абитуриентов и т.д.).

После выявления основной цели и задач, которые будут реализованы с помощью управленческого учета в учреждении высшего учебного заведения, определения регламентирующих документов и объектов управленческого учета необходим инструмент, с помощью которого ведение управленческого учета в вузе можно будет воплотить.

Таким инструментом может быть учетно-аналитическая программа, способная охватить требуемый спектр функций. Например, программное обеспе-

чение «БИТ: Управление финансами государственного учреждения» на базе программы 1С.

Оно является надежным и гибким инструментом для планирования финансовых потоков и контроля за их использованием. Программа может быть использована в государственных учреждениях любой сферы. С помощью этого программного обеспечения значительно повышается эффективность ведения операций по финансовому планированию и расходованию средств. Возможности по функционалу данной программы:

- финансовое планирование в аналитических разрезах и фиксирование его этапов;
- создание резервов денежных средств под планируемые расходы и поступления;
- регистрация договоров и иных обязательств в разрезе аналитик;
- регистрация и ведение графиков начислений и платежей;
- гибкость настроек для получения сведений о кассовом и фактическом исполнении;
- гибкость формирования финансовой отчетности.

Дополнительно здесь можно получить такие функции, как удобные настройки вариантов получения о фактическом исполнении, оповещения системы, загрузка данных из программы Microsoft Excel.

Таким образом, регламентированные методы ведения управленческого учета для высших учебных заведений в Российской Федерации еще не созданы. Внедрение системы управленческого учета, как способа повышения эффективности деятельности учреждения является добровольной инициативой руководства учреждения высшего образования.

Для этого необходимо создать определенную систему характеристик и показателей, учитывая особенности хозяйственной деятельности университета, и провести мероприятия по подготовке работников экономической службы к смене конкретных аспектов их прежней деятельности. Теперь она может включать в себя выполнение дополнительных функций, которые позволят систематизировать информацию и формировать общее представление о ведении финансово-хозяйственной деятельности высшего учебного заведения.

Чем быстрее вуз приступит к внедрению системы управленческого учета, тем рациональнее и эффективнее будут управленческие решения от руководителей университета, что способствует повышению его деловой репутации среди своих конкурентов.

Список использованных источников

1. Дульзон А. А. Проблемы управленческого учета в вузе // Известия Томского политехнического университета. 2006. Т. 309. № 3.
2. Мельник М.В., Антипова Т.В. Особенности аудита эффективности государственных (муниципальных) учреждений // Аудит и финансовый анализ. - 2010. - №6. - С. 1-12.
3. Сингатуллина Г. Р. Система финансового управления университетом: бюджетирование и управление финансовыми ресурсами. Казань: «Физтех-пресс», 2003. С. 172–178.
4. Абилова М.Г. Концептуальные подходы к бюджетированию в государственном вузе // Финансы и кредит. 2009. № 48.
5. Рожнова О.В. Управленческий учет как глобальная учетная наука // Учет. Анализ. Аудит. 2015. № 6.
6. Крылова А.Н. Методическое обеспечение управленческого учета в вузах: дис. ... канд. экон. наук: 08.00.12. Иркутск, 2005.

УДК 338.1

**Роль документации в бухгалтерских фирмах:
тенденции и инновации**

Полубатонова А.Е.¹

Научный руководитель: ст. преподаватель Стрекалова С.А.¹

¹ ФГБОУ ВО «Сибирский государственный индустриальный университет», г. Новокузнецк, Россия

Аннотация. Информация, представленная в отчетности, играет ключевую роль в анализе работы компании, выявлении ее сильных и слабых сторон, а также определении стратегий для улучшения ее эффективности. В данной научной статье рассматривается актуальная роль документации в бухгалтерских фирмах. Исследуются современные тенденции и инновационные подходы к использованию документации в бухгалтерской практике.

Ключевые слова: бухгалтерский учёт, документация в бухгалтерских фирмах, финансовая отчётность, автоматизация, искусственный интеллект.

**The role of documentation in accounting firms:
trends and innovations**

Polubatonova A.E.¹

Scientific adviser: senior lecturer Strekalova S.A.¹

¹ The Siberian State Industrial University, Novokuznetsk, Russia

Annotation. The information presented in the reports plays a key role in analyzing the company's performance, identifying its strengths and weaknesses, as well as defining strategies to improve its effectiveness. This scientific article examines the actual role of documentation in accounting firms. The article examines current trends and innovative approaches to the use of documentation in accounting practice.

Keywords: accounting, documentation in accounting firms, financial reporting, automation, artificial intelligence.

Бухгалтерский учет – это не просто формальный процесс ведения документации, а настоящее искусство, которое позволяет предприятию управлять своими финансами с максимальной эффективностью. Он является фундаментом успешной работы любой организации, обеспечивая не только полную и достоверную информацию о ее деятельности, но и возможность принимать обоснованные решения на основе анализа финансовой отчетности.

Выполнение бухгалтерских функций имеет решающее значение для клиентов, зависящих от компании, поскольку они соблюдают требования и контролируют свои бюджеты. Когда бухгалтерские фирмы снова и снова проводят определенные процессы, они могут извлечь выгоду из документирования этих коллективных знаний.

Клиенты зависят от своих бухгалтеров в предоставлении последовательных и воспроизводимых услуг, чтобы они могли соблюдать все законы, касающиеся их бухгалтерского учета. Это позволяет бухгалтерским фирмам документировать свои процессы, а не просто полагаться на память или традиции для достижения своих результатов, а также крайне важно документировать ключевые финансовые данные для клиентов и внутренних целей.

В первую очередь, документация в бухгалтерских фирмах – это не просто набор бумаг и форм, а целый комплекс документов, отражающих все аспекты работы фирмы. Она является основой для взаимодействия с клиентами, контроля за финансовыми операциями и соблюдения законодательства. Создание таких документов – это не только формальность, но и важный инструмент управления, который обеспечивает эффективное функционирование компании. Правильно оформленная документация способствует повышению профессионализма и ответственности сотрудников, обеспечивает прозрачность и надежность взаимоотношений с клиентами и партнерами.

Документация для бухгалтерских фирм может включать документирование шагов, которые должны пройти менеджеры по работе с клиентами при приеме на работу нового клиента, или документирование ключевой бухгалтерской процедуры. Даже если процессы обычно контролируются конкретным сотрудником, фирмам необходимо обеспечить их покрытие в случае внезапного увольнения.

В бухгалтерских фирмах существует два типа документации:

- Подразделения внутреннего учета. Определяются на дискреционной основе с учетом информационных требований руководства или организуются в соответствии со сходством их операционных характеристик.

- Внешние бухгалтерские организации. Относятся к независимым бухгалтерским организациям. Предприятие обязано вести финансовую отчетность, отличную от финансовой отчетности его владельцев и заинтересованных сторон.

Рассмотрим преимущества документации в бухгалтерских фирмах.

Упрощение процесса бухгалтерской фирмы. Документирование процессов бухгалтерской фирмы играет ключевую роль по нескольким причинам. Во-первых, это гарантирует соблюдение сложной сети финансовых норм, законодательства и стандартов бухгалтерского учета, что защищает фирму от возмож-

ных юридических проблем и штрафов. Кроме того, оно способствует согласованности операций, что является основой для составления точных финансовых отчетов, необходимых для принятия обоснованных решений. Хорошо оформленные процессы также улучшают контроль качества, предоставляя структурированную основу для мониторинга и проверки работы сотрудников, оперативного выявления и устранения ошибок, что поддерживает целостность финансовых данных. Кроме того, они упрощают обучение и адаптацию рабочей силы, сокращая время, необходимое для обучения новых сотрудников, и позволяя им уверенно соблюдать установленные процедуры.

Улучшение клиентского опыта. Когда процессы задокументированы, у клиентов улучшается взаимодействие с фирмой, потому что они получают одинаковое и стабильное обслуживание независимо от того, с кем они имеют дело. Сотрудники имеют доступ к быстрым ответам на любые вопросы, а клиенты могут быть уверены, что представители точно знают, о чем они говорят, – без необходимости консультироваться с менеджером.

Финансовая прозрачность для укрепления доверия заинтересованных сторон. Когда финансовая информация должным образом задокументирована, это повышает доверие заинтересованных сторон и повышает прозрачность. Клиенты требуют детального представления своих деклараций и расходов, таких как налоги и подоходный налог, поэтому правильное документирование процессов означает, что фирме будет легче передавать важную информацию клиентам. Как только эта информация будет правильно задокументирована, общение с клиентами станет проще.

Повышение эффективности и тайм-менеджмента. Ведение надлежащей документации позволяет повысить эффективность и добиться лучшего управления временем. Сотрудники получают возможность более эффективно распределять свою рабочую нагрузку, получать информацию для оптимизации процессов и четко описывать каждый шаг. Компании могут избавляться от избыточных задач и гарантировать, что каждое действие направлено на достижение конкретных целей.

Сокращение числа человеческих ошибок и повторяющихся задач. Когда фирма уделяет время документированию своих процессов для поддержки своих сотрудников, она снижает вероятность человеческой ошибки. Если сотрудники не уверены в каком-либо шаге, они могут ознакомиться с документацией, чтобы получить уверенность, что также создает подотчетность для компании. Когда бухгалтерская организация точно знает, что ей нужно делать, она может обеспечить соблюдение правил.

Повышенная безопасность и защита данных. Использование онлайн-базы знаний для документации фирмы повышает безопасность и улучшает защиту данных. Лучше не хранить данные в локальных файлах или, что еще хуже, не носить их в бумажном формате. Централизованные и защищенные данные клиентов доступны любому сотруднику компании, что гарантирует лучшее обслуживание клиентов вашей командой.

Хотя документация имеет много преимуществ для бухгалтерских фирм, есть несколько проблем, которые могут возникнуть.

Во-первых, затраты на внедрение новых технологических систем. Если фирма выберет неправильную технологическую систему, это может привести к дорогостоящим ошибкам. Инструменты, которые не соответствуют назначению или которые сотрудники не в состоянии внедрить, могут привести к значительным потерям и пустой трате времени фирмы при попытке создать новое хранилище знаний для сотрудников и клиентов. Сюда даже не входит время, затраченное на переход к вашему новому инструменту.

Во-вторых, трудности с адаптацией к новым технологиям и процессам. Требуя от сотрудников документирования своей работы, фирма может столкнуться со значительным противодействием со стороны сотрудников, которые предпочитают следовать более традиционным методам. Цифровая трансформация также может быть сложной для некоторых сотрудников, и на ее адаптацию изначально уходит больше времени, чем на ведение дел по-старому. Противоречивая документация создает проблемы для бухгалтерских фирм.

В-третьих, эффективное управление доступом к конфиденциальной информации на различных платформах. Защита финансовых данных и личной информации клиентов является приоритетом, требующим особого внимания. Компании, оперирующие в финансовой сфере, должны строго контролировать доступ к конфиденциальным данным на разнообразных платформах, обеспечивая соблюдение сотрудниками необходимых протоколов безопасности при работе с ними, чтобы эффективно управлять информацией в области бухгалтерского учета. Наличие надежных механизмов проверки безопасности обеспечивает опытным специалистам уверенность в правильном хранении конфиденциальной информации.

Рассмотреть некоторые основные тенденции в области документации для бухгалтерских фирм.

1 Облачные технологии и решения для удаленной работы. Многие компании, включая бухгалтерские фирмы, переходят на решения для удаленной работы, поддерживаемые облачными технологиями. Документация является неотъемлемой частью этого перехода, поскольку позволяет сотрудникам обмениваться информацией, не находясь в одной комнате. Использование облака означает, что данные не хранятся на компьютере отдельного человека, и повышает безопасность и надежность для клиентов и бизнеса в целом.

2 Автоматизированный сбор данных с помощью роботизированных процессов автоматизации (RPA). Роботизированная автоматизация процессов (RPA) также известна как программная робототехника, и в ней используются автоматизированные технологии для воссоздания офисных задач сотрудников. Эти задачи могут включать заполнение форм, упорядочивание файлов и другие повторяющиеся действия. Это высвобождает время, которое сотрудники в противном случае тратили бы на рутинные административные задачи, и позволяет им уделять больше внимания сложным задачам, которые вносят вклад в бизнес.

3 Интеграция искусственного интеллекта (ИИ). Разработки в области искусственного интеллекта (ИИ) значительно упрощают работу во многих областях, включая бухгалтерию, когда дело доходит до документации. ИИ может

использоваться для создания интеллектуального контента и поверхностной информации, которая в противном случае могла бы оставаться скрытой. Например, при проведении аудита искусственный интеллект может позволить бухгалтерам быстрее анализировать гораздо большие наборы данных.

4 Автоматизация документооборота. При разработке информации, передаваемой через документацию, соблюдение процесса утверждения документа гарантирует соответствие высоким внутренним стандартам. Автоматизация этого процесса позволяет сократить количество шагов при коллективной работе над документами, превосходя использование традиционных инструментов, таких как электронная почта или Slack. В результате, вы получаете более эффективный и надежный способ управления информацией и обеспечения ее соответствия стандартам вашей компании.

5 Порталы самообслуживания клиентов. Если клиенты ищут информацию о вашем бизнесе или заинтересованы в управлении своими счетами, предложение клиентского портала самообслуживания улучшает качество обслуживания клиентов. Документация полезна не только для внутренних процессов, но и может помочь клиентам, у которых возникают вопросы. Сотрудники фирмы могут помочь большему количеству клиентов, если предоставят им доступ к самообслуживанию. 51% клиентов предпочитают обращаться за технической помощью через портал самообслуживания.

Рассмотрим, как документация используется в бухгалтерских фирмах.

Ведение финансового учета. Использование документации для ведения финансового учета представляет собой эффективный способ отслеживания всех финансовых операций компании в онлайн-системе. Этот процесс может быть реализован как для клиентов, так и для собственного бизнеса, и включает в себя детальное отражение всех поступлений и расходов компании, а также информацию об активах и обязательствах. Сохранение данной информации на протяжении не менее шести лет является обязательным.

Соблюдение налогового законодательства. Необходимо строго соблюдать налоговое законодательство в компании, чтобы избежать возможных обвинений в уклонении от уплаты налогов. Важно вести документацию о всех налоговых платежах, как компании, так и ваших клиентов, чтобы избежать правовых последствий. Соблюдение специфических налоговых законов региона имеет ключевое значение. Бухгалтеры способствуют клиентам в соблюдении налоговых обязательств и минимизации рисков перед законом.

Финансовая отчетность. Бухгалтерские компании предоставляют клиентам поддержку в разработке бюджета и стратегическом финансовом планировании. Тщательное отслеживание расходов и контроль за соблюдением бюджета помогают клиентам реализовать долгосрочные финансовые стратегии. Документация, предоставляемая бухгалтерскими компаниями, содержит важные данные для оценки эффективности бюджетирования и соблюдения финансовых планов клиентами.

Значение документации в работе предприятий не ограничивается тем, что она служит средством обоснования учетных записей. Она имеет большое оперативное значение.

Посредством документации контролируется правильность совершенных операций, ведется текущий анализ выполняемой работы, устанавливаются причины тех или иных хозяйственных нарушений. Очень велико также юридическое значение документации. Документ, как носитель информации, выступает в качестве непереносимого элемента внутренней организации любого учреждения, предприятия, фирмы, обеспечивая взаимодействие их частей. Информация является основанием для принятия управленческих решений, служит доказательством их исполнения и источником для обобщений, а также материалом для справочно-поисковой работы.

Кроме того, документирование во многих случаях является обязательным, предписывается законом и актами государственного управления, поэтому оно является одним из средств укрепления законности и контроля. От четкости и оперативности обработки и движения документов в конечном итоге зависит быстрота принятия решений. Поэтому в рациональной организации документации всегда уделяется большое внимание, особенно в бухгалтерии, где несвоевременная обработка финансовых документов может привести к отрицательным экономическим последствиям.

Список использованных источников

1. Агеева О. А. Бухгалтерский учет и анализ в 2 ч. Экономический анализ: учебник для вузов. – Москва: Издательство Юрайт, 2020. – Часть 1.
2. Алисенов А. С. Бухгалтерский финансовый учет: учебник и практикум для вузов. – Москва: Издательство Юрайт, 2020.
3. Бортник Н.А., Бортник Н.Н. Бухгалтерское дело: Учебное пособие. М., 2008г.
4. Гифт Н. Прагматичный ИИ. Машинное обучение и облачные технологии: науч. изд./ Н. Гифт; пер. с англ. И. Пальти. - СПб: Питер, 2019, -300 с.
5. Кулько З.Н. К 906 д.э. Документация - элемент метода бухгалтерского учета. Лекция. Горки: УО «Белорусская государственная сельскохозяйственная академия», 2003. - 33 с.
6. Максимова Г.В., Тихонова И.В. Развитие документооборота в условиях информационной экономики // Известия байкальского государственного университета. - 2019. - №2. -С. 253-260.

УДК 336

Проблемы разработки финансовой стратегии предприятия

Полубатанова А.Е.¹, Бычина С.А.¹

Научный руководитель: к.э.н, доцент Шипунова В.В.¹

¹ ФГБОУ ВО «Сибирский государственный индустриальный университет», г. Новокузнецк, Россия

Аннотация. Основные проблемы, с которыми сталкиваются компании при разработке финансовой стратегии. В статье рассматриваются ключевые аспекты, такие как недостаточное внимание к финансовым потокам и управлению ликвидностью, недооценка рисков, неэффективное использование финансовых ресурсов и другие факторы, которые могут препятствовать успешной разработке и реализации финансовой стратегии.

Ключевые слова: финансовая стратегия предприятия, проблемы разработки финансовой стратегии, российская экономика, ликвидность, финансовые потоки, финансовая устойчивость, риски.

Problems of developing a financial strategy for an enterprise

Polubatonova A.E.¹, Bychina S.A.¹

Scientific adviser: Ph.D., Associate Professor Shipunova V.V.¹

¹ The Siberian State Industrial University, Novokuznetsk, Russia

Annotation. The main problems that companies face when developing a financial strategy. The article examines key aspects such as insufficient attention to financial flows and liquidity management, underestimation of risks, inefficient use of financial resources and other factors that may hinder the successful development and implementation of a financial strategy.

Keywords: financial strategy of the enterprise, problems of financial strategy development, Russian economy, liquidity, financial flows, financial stability, risks.

В сегодняшнем мире финансовая стратегия стала главной проблемой для организаций в разных отраслях. Поскольку предприятия ориентируются в динамичной и постоянно меняющейся среде, им приходится бороться с многочисленными факторами, которые влияют на их финансовое здоровье и долгосрочный успех. От управления ограниченными ресурсами до доступа к капиталу, снижения рисков и повышения производительности – необходима надежная финансовая стратегия.

Финансовая стратегия – это важнейший инструмент, который обеспечивает эффективное управление денежными средствами и их своевременное движение. Она охватывает широкий спектр вопросов: теорию и практику финансового распоряжения, планирование денежных потоков, создание и обеспечение финансовых ресурсов. Такая стратегия гарантирует финансовую стабильность и устойчивость предприятий в условиях современного рынка.

Для успешного осуществления финансовых стратегий необходимо иметь надежную теоретическую основу, которая изучает особенности управления финансами в конкретных рыночных условиях, анализирует экономические процессы и разрабатывает эффективные методы финансовых операций в перемен-

чивом экономическом окружении. Управление финансами должно учитывать все аспекты жизнедеятельности предприятия, включая ценовую политику, налоговые вопросы, стратегию управления ценными бумагами, оптимизацию основных и оборотных средств, правильное распределение прибыли и использование безналичных расчетов.

Финансовая стратегия служит дорожной картой для организаций, позволяя им принимать обоснованные решения, эффективно распределять ресурсы и адаптироваться к изменениям рынка.

В этой статье мы углубляемся в значение финансовой стратегии как важнейшей задачи для всех предприятий, подчеркивая ее решающую роль в стимулировании роста, обеспечении прибыльности и преодолении неопределенности. Решив эту проблему, предприятия могут обеспечить себе устойчивый успех на все более конкурентном рынке.

В условиях современной рыночной экономики перед отечественными предприятиями стоит задача нахождения гибких и эффективных методов реагирования на постоянно меняющуюся внешнюю среду, а также улучшения финансово-хозяйственной деятельности и формирования долгосрочной конкурентной стратегии. Сегодня российская экономика характеризуется сложностью и нестабильностью внешней среды, глобализацией, направленной на интеграцию отечественных компаний в мировую экономическую систему, а также необходимостью ускоренного развития и инноваций для удовлетворения потребностей потребителей.

Эти факторы требуют создания и реализации финансовой стратегии, направленной на достижение конкурентных преимуществ, которые позволят компаниям выйти на лидирующие позиции на рынках как внутри страны, так и за ее пределами, увеличить стоимость бизнеса, укрепить финансовое положение и удовлетворить интересы всех заинтересованных сторон.

Так что же нужно для создания эффективной финансовой стратегии?

– Для разработки эффективной финансовой стратегии необходима объемная информация, включающая несколько важнейших компонентов. Это влечет за собой проведение всесторонней проверки финансового положения компании, установление точных финансовых целей, которые соответствуют более крупным бизнес-целям, и создание планов действий для достижения этих целей.

– Глубокое понимание рынка, тенденций бизнеса и конкурентной среды необходимо для разработки эффективного финансового плана.

– Также необходимы строгие процедуры финансового планирования, составления бюджета и прогнозирования, а также меры по эффективному управлению рисками.

Рассмотрим проблемы, которые могут возникнуть при разработке финансовой стратегии предприятия.

Недостаточное понимание финансовых инструментов при разработке стратегии может привести к неэффективному управлению финансами предприятия. Например, неправильное использование финансовых инструментов, таких

как долговое финансирование или деривативы, может привести к увеличению рисков и дополнительным финансовым затратам.

Также недостаточное понимание методов анализа финансовой стратегии может привести к неверной оценке текущего финансового состояния предприятия, его перспектив и возможностей для роста. Это может привести к принятию ошибочных решений, например, в распределении капитала, выборе инвестиционных проектов или определении целей финансовой стратегии.

В результате недостаточного понимания финансовых инструментов и методов анализа финансовой стратегии предприятие может столкнуться с такими проблемами, как убыточность, неустойчивость финансового положения, упущенные возможности для роста и развития, а также потерю конкурентоспособности на рынке.

Помимо непонимания финансовых инструментов при разработке стратегии, также влияние может оказать недостаточное внимание к финансовым потокам и управлению ликвидностью при разработке финансовой стратегии, которая может быть связана с проблемой недооценки значимости анализа финансовых потоков и управления ликвидностью в процессе разработки финансовой стратегии компании.

Отсутствие должного внимания к финансовым потокам и управлению ликвидностью может привести к ряду негативных последствий. В частности, компания может столкнуться с проблемами в обеспечении своевременного погашения долгов, недостаточным уровнем ликвидности для обеспечения текущих операций, а также возникновением финансовых кризисов из-за непредвиденных денежных потоков.

Кроме того, недостаточное внимание к финансовым потокам и управлению ликвидностью может привести к неэффективному использованию финансовых ресурсов, упущению возможностей для инвестиций и развития бизнеса, а также созданию ненужных рисков для компании.

В целом, внимание к финансовым потокам и управлению ликвидностью является ключевым элементом успешной финансовой стратегии компании, поэтому его недооценка может серьезно подорвать финансовое здоровье и устойчивость организации.

Также важно, чтобы руководители и другие члены управленческой группы обращали внимание не только на основные финансовые показатели, но и на другие активы, такие как:

- запасы на складах,
- дебиторская задолженность,
- недвижимость и прочие активы.

Для успешного развития корпорации в современных экономических условиях и увеличения ее финансовой стабильности необходимо сосредоточиться на конкретных направлениях управления. Еще одной проблемой может стать недостаточная адаптация финансовой стабильности к изменяющимся рыночным условиям при разработке финансовой стратегии предприятия. Финансовая стабильность является ключевым фактором успеха любой компании.

Существенных различий в определении финансовой устойчивости российскими авторами не наблюдается. Понятие трактуется достаточно однозначно.

Финансовая устойчивость, по мнению Г.В. Савицкой, представляет собой способность субъекта экономической деятельности финансировать свою работу, постоянно поддерживать свою платежеспособность и быть привлекательным для кредиторов.

И.В. Гелета полагает, что финансовая устойчивость является важнейшей составляющей стабильности организации, что позволяет осуществлять деятельность на определенный срок и определяет финансовое состояние организации в целом.

На наш взгляд, финансовая устойчивость – это такое состояние организации, при которой она ликвидна, платежеспособна, рентабельна и имеет достаточное количество собственных денежных ресурсов для формирования оборотных активов. На рисунке 1 представлены основные элементы финансовой устойчивости организации.



Рисунок 1 – Основные элементы финансовой устойчивости организации

Необходимо постоянно актуализировать финансовую стратегию в соответствии с изменяющимися условиями рынка, чтобы избежать потери устойчивости. Неучет новых тенденций и недостаточная реакция на изменения в экономической среде могут привести к серьезным финансовым трудностям, угрожающим выживанию компании.

Кроме того, недостаточная адаптация финансовой стратегии может снизить конкурентоспособность предприятия. Компании, успешно гибко реагирующие на изменения условий, могут захватить большую долю рынка и оказать давление на ваш бизнес.

Несоответствие или неэффективность финансовой стратегии также может повлиять на репутацию компании. Инвесторы, партнеры и клиенты могут потерять доверие, если компания не способна адекватно реагировать на изменения в окружающей среде.

Финансовая стратегия включает разработку методов формирования и планирования финансовых ресурсов, а также обеспечение финансовой устойчивости. Посредством анализа внешних и внутренних факторов, она направлена на адаптацию финансовых возможностей компании к переменам на рынке. Главная цель финансовой стратегии – определение долгосрочных целей финансовой деятельности и выбор наиболее эффективных способов их достижения в целях максимизации прибыли и укрепления конкурентного положения на рынке.

Недостаточная проработка финансовой стратегии может привести к несогласованным и разнонаправленным финансовым решениям различных подразделений, что в долгосрочной перспективе приведет к внутренним противоречиям и ухудшению общей эффективности финансовой деятельности.

Разработанная финансовая стратегия позволяет адаптировать финансовые механизмы компании к будущим изменениям в ее экономических перспективах. Поэтому необходимость в разработке стратегии проявляется в уникальных подходах и методиках формирования финансовых ресурсов, их инновационном планировании, обеспечении стабильности и финансовой устойчивости в условиях острой конкуренции на рынке.

Список использованных источников

1. Иванов И.И. Финансовая стратегия: сущность и значение. Москва: Издательство "Финансы и статистика", 2010.
2. Гелета И.В. Факторы финансовой устойчивости предприятия / И.В. Гелета, Е.И. Дьяченко // Гуманитарные научные исследования. – 2015. – Ч. 2. – №6 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://human.snauka.ru/2015/06/11517> (дата обращения 16.11.2018).
3. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: Учебник / Г.В. Савицкая. – 6-е изд., испр. и доп. – М.: Инфра-М, 2017. – 378 с.
4. Орлов А.М. Управление финансами предприятия. Москва: Издательство "Финансы и статистика", 2014.
5. Семенов С.П. Финансовые ресурсы и их использование в современной организации. Москва: Издательство "Экономика", 2011.
6. Устинов Д.В. Финансовая стратегия: формирование и реализация. Москва: Издательство "Восток-Запад", 2009.
7. Шаров А.В. Формирование финансовой стратегии организации. Москва: Издательство "Финансы и статистика", 2007.

УДК 366

Методы управления финансовыми активами

Попов Д.Ю.¹, Пастухова Е.А.¹

Научный руководитель: к.э.н., доцент Шипунова В.В.¹

¹ ФГБОУ ВО «Сибирский государственный индустриальный университет», г. Новокузнецк, Россия

Аннотация. Данная статья посвящена изучению методам управления финансовыми активами; в работе рассматриваются основные теоретические аспекты управления финансовыми активами; на основе анализа литературы рекомендации для улучшения процессов управления финансовыми активами; в заключении делаются выводы о значимости управления финансовыми активами.

Ключевые слова: финансовые активы, управление активами, методы управления активами, эффективность.

Methods of financial asset management

Popov D.Y.¹, Pastukhova E.A.¹

Scientific adviser: Ph.D., Associate Professor Shipunova V.V.¹

¹ The Siberian State Industrial University, Novokuznetsk, Russia

Annotation. This article is devoted to the study of financial asset management methods; the paper examines the main theoretical aspects of financial asset management; based on the analysis of the literature, recommendations for improving financial asset management processes; in conclusion, conclusions are drawn about the importance of financial asset management.

Keywords: financial assets, asset management, asset management methods, efficiency.

Цель данной статьи – предоставить обзор различных методов управления финансовыми активами, которые могут быть использованы для эффективного управления инвестициями и достижения финансовых целей. Мы рассмотрим виды финансовых активов их типы, процесс управлениями активами, сведения о компаниях по управлению активами и их защиту. Понимание этих методов поможет читателям принимать обоснованные решения по управлению своими финансовыми активами и достигать желаемых результатов в области инвестирования.

Управление финансовыми активами включает в себя стратегическое управление различными финансовыми активами для получения максимальной прибыли при минимизации риска. Эти активы могут включать денежные средства, акции, облигации, недвижимость, сырьевые товары и многое другое. Основной целью управления финансовыми активами является приумножение богатства с течением времени путем использования комбинации инвестиционных стратегий, адаптированных к индивидуальным финансовым целям и толерантности к риску. Рациональное управление финансовыми активами необходимо по нескольким причинам. Во-первых, это помогает частным лицам и предприятиям привести свои финансовые ресурсы в соответствие с их долгосрочными целями, будь то пенсионное планирование, финансирование образования или

достижение конкретных целей. Во-вторых, эффективное управление активами помогает диверсифицировать портфели, снижая влияние волатильности рынка и потенциальных потерь. Наконец, она обеспечивает системный подход к накоплению богатства, обеспечивая финансовую стабильность и безопасность в будущем.

Виды финансовых активов

1. Наличные: Наличные деньги являются наиболее ликвидным финансовым активом, обеспечивающим немедленную покупательную способность. Он включает в себя физическую валюту, банковские депозиты и высоколиквидные инструменты, такие как фонды денежного рынка.

2. Запасы: Акции, или доли, представляют собой право собственности на публичную компанию. Инвестирование в акции предлагает потенциал для прироста капитала и дивидендов, но оно также несет рыночные риски.

3. Узы: Облигации – это долговые инструменты, выпускаемые правительствами, муниципалитетами и корпорациями. Они обеспечивают инвесторам фиксированный доход и считаются относительно более безопасными, чем акции.

4. Недвижимость: Недвижимость включает в себя такие объекты, как жилые дома, коммерческие здания и земельные участки. Инвестиции в недвижимость могут обеспечить как доход от аренды, так и долгосрочный рост.

5. Товаров: Сырьевые товары включают в себя физические товары, такие как золото, нефть, сельскохозяйственная продукция и многое другое. Инвестирование в сырьевые товары может выступать в качестве хеджирования от инфляции и диверсифицировать инвестиционные портфели.

Процесс управления активами

Управление активами включает в себя следующие этапы:

1. Сначала оцениваются существующие активы. Определяется необходимость и назначение портфеля.

2. Состояние существующих активов диагностируется, чтобы определить, соответствуют ли они финансовым целям.

3. Затем выясняется, в какой степени активы реализуют свое предназначение.

4. Определена осуществимость будущих начинаний. Исходя из будущих потребностей, определяется потребность в новых активах.

5. Затем управляющие активами анализируют жизненный цикл и эффективность активов, чтобы определить стоимость обслуживания.

6. Оценивается норма амортизации основных средств и их общее влияние. Потенциальный риск, связанный с каждым активом, оценивается количественно.

7. Наконец, менеджеры по утверждениям прогнозируют срок службы каждого актива, ликвидационную стоимость и стратегию утилизации.

Типы

Существуют различные методы управления активами.

1. Управление финансовыми активами (FAM): Относится к стратегическому распределению средств в различные инструменты финансового рынка, такие как инвестиционные фонды, акции, облигации, фьючерсы и деривативы.
2. Управление основными средствами: Компании нуждаются в основных средствах, машинах, оборудовании и других основных средствах для своего функционирования, регулирование этих активов подпадает под эту категорию.
3. Управление инфраструктурными активами: Объекты, обеспечивающие связь и доступность, выступают в качестве активов для страны. К ним относятся дороги, мосты, транспорт, интернет, электричество и телефоны. Для инфраструктурных активов менеджеры сосредотачиваются на развитии, улучшении и замене удобств.
4. Управление активами в сфере недвижимости: Эти компании по управлению активами направляют финансовые ресурсы на покупку или строительство коммерческой недвижимости.
5. Управление ИТ-активами (ITAM): Информационные технологии являются неотъемлемым компонентом корпоративного мира, и эта дисциплина управляет программными и аппаратными активами. К ним относятся компьютерные системы, патенты, лицензии, приложения и сети.
6. Управление цифровыми активами (DAM): Цифровые активы, такие как контент, присутствие в социальных сетях, веб-сайты, медиа и другая интеллектуальная собственность, регулируются через DAM.
7. Управление активами предприятия (EAM): EAM управляет как материальными активами, так и нематериальными активами фирмы. Он следит за инфраструктурой, программным обеспечением, документацией, помещениями и процессами.

Сведения о компаниях по управлению активами

Чтобы гарантировать наилучшую доходность, доверительное управление инвестирует средства клиентов в соответствующие активы. От имени своих клиентов компании по управлению активами (КУА) принимают инвестиционные решения. Крупные организации, такие как страховые компании, пенсионные фонды, суверенные фонды благосостояния и состоятельные частные лица, как правило, обслуживаются этими предприятиями.

Управление активами осуществляется в соответствии с инвестиционным мандатом. Мандат определяет, как должен управляться определенный пул активов. Этим предустановленным параметрам риска и методам инвестирования следуют управляющие активами. Фирмы по управлению активами выставляют за эти услуги солидную сумму денег.

Управляющие активами создают и контролируют портфели активов клиентов стратегически, чтобы гарантировать рост. Компании по управлению активами (КУА) используют различные типы активов в своих клиентских портфелях, чтобы диверсифицировать их.

Акции, облигации, денежные средства и их эквиваленты, сырьевые товары, ликвидные ценные бумаги, паевые инвестиционные фонды, недвижимость и денежные средства - все это объединено в КУА. КУА не возьмется за проек-

ты, если не будут выполнены минимальные инвестиции. Лимит богатства – это другое название для этого.

Несмотря на то, что нанять компанию по управлению активами дорого, в этом есть свои преимущества. Начнем с того, что у КУА есть знания. Кроме того, клиенты экономят деньги, время и усилия.

Прежде чем выбрать тщательно отобранные активы, которые подходят клиенту, управляющие активами также проводят обширное исследование широкого спектра инвестиций. Прибыль – это только одно из преимуществ; КУА также помогают в снижении рисков.

Брокерские услуги, кредитные карты, фонды денежного рынка и дебетовые карты — это лишь некоторые из различных вариантов инвестирования, которые КУА предлагают своим потребителям. Ограничения должны быть приняты во внимание, несмотря на обещание.

Будь то частное лицо или небольшая фирма, большинство КУА не обслуживают инвесторов низкого уровня. Кроме того, эти предприятия требуют высокой цены за управление. Для некоторых клиентов это становится ненужным бременем. Человеческая ошибка все еще возможна, несмотря на опыт и способности; Если стратегия потерпит неудачу, клиент может понести существенные убытки.

Защита активов

Защита активов адаптирует стратегии, чтобы защитить богатство людей и хозяйствующие субъекты.

Она также защищает активы от требований кредиторов путем использования защиты активов методов ограничения доступа кредиторов к конкретным ценным активам без нарушения право должника-кредитора.

Для предприятий, стратегии, используемые при планировании защита активов включают использование отдельных правовых структур или механизмов, таких как товарищества, корпорации и трасты.

Структуры, которые будут работать лучше всего для предприятий, во многом зависят от видов активов, которыми владеет предприятие, и типа кредиторов, которые, скорее всего, будут предъявлять претензии к предприятию

Подводя итоги, можно сделать несколько выводов:

Управление активами включает в себя планирование, приобретение, развертывание, управление и распоряжение активами клиента. Управляющие активами помогают частным лицам и организациям в достижении финансовых целей.

Компании по управлению активами (КУА) приносят пользу состоятельным частным лицам, государственным учреждениям, страховым компаниям, благотворительным организациям, суверенным фондам благосостояния, организациям пенсионных фондов и другим малым и крупным фирмам.

Различные варианты карьеры в этой области включают финансового аналитика, аналитика-исследователя, финансового консультанта, инвестиционного брокера и управляющего активами.

Список использованных источников

1. Авдеева, В. И., Финансовый менеджмент: учебник / В. И. Авдеева, О. И. Костина, Н. Н. Губернаторова. – Москва: КноРус, 2021. – 427 с.
2. Афоничкин, А. И. Финансовый менеджмент в 2 ч. Часть 1. Методология: учебник и практикум для вузов / А. И. Афоничкин, Л. И. Журова, Д. Г. Михаленко; под редакцией А. И. Афоничкина. – 2-е изд., перераб. и доп. – Москва: Издательство Юрайт, 2020. – 217 с.
3. Большаков, С.В. Основы управления финансами: Учебное пособие. – М.: ФБК-Пресс, 2019. – 365 с.
4. Бондаренко, Т. Г. Финансовый менеджмент : учебное пособие / Т. Г. Бондаренко; В. В. Коокуева; Ю. С. Церцеил – Москва: Русайнс, 2023. – 236 с.
5. Братухина, О. А., Финансовый менеджмент : учебное пособие / О. А. Братухина. – Москва: КноРус, 2021. – 238 с.
6. Восканян Р.О. Введение в международный финансовый менеджмент: учебник / Р.О. Восканян; Т.В. Ващенко – Москва: Проспект, 2022. – 128 с.
7. Губернаторов, А. М., Финансовый менеджмент: продвинутый уровень: учебник / А. М. Губернаторов, И. В. Балынин, Л. А. Котегова. – Москва: КноРус, 2022. – 400 с.
8. Джеймс К. Ван Хорн, Джон М. Вахович. Основы финансового менеджмента. – М.: Вильямс, 2019. – 627 с.
9. Шипунова, В.В. Антикризисное управление финансами предприятия: учебное пособие / В.В. Шипунова – Ставрополь: Логос, 2019 – 148с.

УДК 657.371

**Инвентаризация: эффективное управление запасами и активами.
Инновации**

Спитальникова В.В.¹

Научный руководитель: м.э.н., ст. преподаватель Кравченко А.В.¹

¹ Белорусский Государственный университет транспорта, г. Гомель, Беларусь

Аннотация. В данной статье изучена инвентаризация. Целью работы является углубление в сфере современных технологий, которые возникают в сфере инвентаризации. Было проведено исследование и выявлены некоторые инновационные аспекты. Данные инновации обширно распространены в применении в сфере производства, что значительно облегчает поставленные задачи.

Ключевые слова: инвентаризация, современные технологии, инновационные аспекты.

**Inventory: effective inventory and asset management.
Innovation**

Spitalnikova V.V.¹

Scientific adviser: senior lecturer Kravchenko A.V.¹

¹ Belarusian State University of Transport, Gomel, Belarus

Annotation. This article examines inventory. The purpose of the work is to deepen the field of modern technologies that arise in the field of inventory. A study was carried out and some innovative aspects were identified. These innovations are widely used in production, which greatly simplifies the tasks.

Keywords: inventory, modern technologies, innovative aspects.

Еще с давних времен люди проводили процесс инвентаризации.

Инвентаризация – это практика, которая имеет долгую историю, поскольку развивалась параллельно с развитием бизнеса и торговли.

Уже в древние времена когда, торговля начала играть важную роль в обмене между различными обществами, была необходимость в подсчете и учете товаров. Древние цивилизации, такие как Сумеры, Египтяне, древние греки и римляне, развили первые формы инвентаризации для контроля над своими ресурсами.

В период Средних веков в Европе инвентаризация приобрела большое значение в торговле и производстве. Гильдии и мастерские активно применяли методы учета запасов и материалов для эффективной организации производства.

С развитием информационных технологий в инвентаризации появились новые возможности.

Инвентаризация представляет собой ключевой этап в процессе управления запасами и активами компании. Этот процесс включает в себя учет, подсчет и оценку всех физических ресурсов, находящихся в собственности организации. Качественная инвентаризация помогает предотвратить утрату материальных ценностей, оптимизировать запасы, а также обеспечить точное финансовое планирование.

Инвентаризация – это проверка имущества предприятия и состояние финансовых обязательств на определенную дату путем сличения фактических данных с данными бухгалтерского учета [2,18].

На сегодняшний день она является неотъемлемой частью ведения для бизнеса.

Инвентаризация также является важной частью управления запасами в любом предприятии. Правильно проведенная инвентаризация позволяет:

1. уменьшить вероятность ошибок в учете запасов и активов;
2. оптимизировать уровень запасов, избегая их излишков или нехватки;
3. своевременно выявить устаревшие или поврежденные материальные ценности;
4. обнаружить финансовые несоответствия и мошенническую деятельность.

Существуют ключевые шаги, которые помогают прийти к проведению успешной инвентаризации:

5. планирование: в самом начале инвентаризационного процесса важно определить цели и сроки проведения инвентаризации, а также необходимо разработать четкий план действий;

6. подготовка: на втором этапе предполагается обеспечить необходимым оборудованием персонал для проведения инвентаризации, происходит обучение работников проведению процесса учета активов и запасов;

7. проведение инвентаризации: непосредственно, этап самой инвентаризации, а именно тщательный подсчет и оценивание всех активов и запасов предприятия;

8. сверка и анализ результатов: на четвертом этапе происходит сопоставление полученных данных с учетными записями и выявление расхождений и причины их возникновения;

9. корректировка данных: на конец инвентаризации, после анализа результатов происходит внесение необходимых корректировок в учетные книги и базы данных.

Как известно, 21 век – век технологий, а это значит, что каждая сфера деятельности не стоит на месте и наполняется инновациями. Инвентаризация не исключение.

Существуют различные современные технологии, которые используются в инвентаризации. Они играют ключевую роль в повышении эффективности, точности и скорости процесса управления запасами и активами компании.

Примерами таких технологий могут являться:

- штриховые коды и QR-коды. Применение штрихкодов и QR-кодов позволяет уникально идентифицировать каждую единицу товара или актива. С их помощью можно быстро сканировать и фиксировать информацию об объектах инвентаризации, избегая ручного ввода данных и снижая вероятность ошибок;

- RFID-технологии (Radio-Frequency Identification) – это метки, которые позволяют бесконтактно идентифицировать объекты с помощью радиочастоты. Это ускоряет процесс инвентаризации и обеспечивает более высокую точность данных, помогая отслеживать перемещение активов в реальном времени;

- облачные решения. Использование облачных технологий в инвентаризации позволяет хранить, обрабатывать и обмениваться данными о запасах и активах без необходимости дорогостоящего оборудования и локальных серверов. Облачные платформы обеспечивают доступ к информации из любой точки мира и улучшают координацию команды;

- мобильные приложения. Мобильные приложения для инвентаризации облегчают процесс сбора данных, позволяя сотрудникам проводить инвентаризацию прямо с мобильных устройств. Это повышает мобильность, уменьшает время на обработку информации и улучшает коммуникацию между участниками процесса;

- ИИ и аналитика. Применение искусственного интеллекта и аналитики в инвентаризации позволяет выявлять паттерны, прогнозировать спрос, оптимизировать запасы и предотвращать потери. Автоматизированный анализ данных позволяет компаниям принимать обоснованные решения на основе достоверной информации;

- цифровые двойники (Digital Twins). Создание цифровых копий реальных объектов позволяет компаниям моделировать и оптимизировать инвентаризационные процессы без риска для реальных активов;

- IoT (Internet of things). Использование IoT в инвентаризации позволяет связывать физические объекты с Интернетом, создавая "умные" системы управления запасами. Сенсоры и устройства IoT могут отслеживать условия хранения, температуру, влажность и другие параметры, обеспечивая полный контроль над активами.

Современные технологии значительно упрощают процесс инвентаризации. Они позволяют проводить инвентаризацию быстрее и эффективнее, минимизируя риски человеческих ошибок.

Современные технологии преобразили процесс инвентаризации, сделав его более удобным, эффективным и точным. Их внедрение позволяет компаниям оптимизировать управление запасами, повысить производительность и улучшить операционную эффективность.

К современным способам ведения инвентаризации можно также отнести применение методов ABC и XYZ анализа.

ABC анализ – это метод классификации товаров или активов по степени их значимости для бизнеса. Он основан на принципе Парето, где небольшая часть товаров (20%) обеспечивает основную часть выручки (80%).

Буквы ABC являются классификаторами и имеют следующую расшифровку:

- категория A (High Value): в эту категорию попадают товары, которые имеют самую высокую стоимость или значимость для бизнеса. Они обычно составляют небольшую часть от общего количества товаров, но приносят основное финансовое значение. Управление товарами из категории A требует особого внимания и стратегического планирования;

- категория B (Moderate Value): в данной категории находятся товары средней значимости. Они имеют среднюю стоимость и вклад в общую стоимость запасов. Управление товарами из категории B требует баланса между стратегическими решениями и оптимизацией расходов;

- категория C (Low Value): самые массовые товары с наименьшей стоимостью или вкладом в выручку попадают в эту категорию. Управление товарами из категории C обычно связано с операционными аспектами и оптимизацией процессов.

– XYZ анализ – это метод классификации товаров или активов по их предполагаемому уровню изменчивости спроса. Здесь, аналогично, буквы XYZ являются классификаторами и имеют следующую расшифровку:

- категория X (High Variability): товары или активы с высокой изменчивостью спроса входят в эту категорию. Эти товары могут быть сезонными или подвержены большим колебаниям в спросе. Требуется более активное управление предложением и спросом для товаров из этой категории;

- категория Y (Moderate Variability): товары с умеренной изменчивостью спроса. Спрос на них может быть более стабильным по сравнению с товарами

категории X, что позволяет более прогнозируемо управлять запасами и заказами;

– категория Z (Low Variability): товары с низкой изменчивостью спроса входят в эту категорию. Для них спрос остается стабильным и предсказуемым. Управление товарами категории Z может быть более стандартизированным и не требует частой корректировки запасов.

Применение методов ABC и XYZ анализа:

- 1) позволяет сосредоточить усилия на самых важных товарах или активах;
- 2) оптимизирует управление запасами, уменьшая издержки;
- 3) помогает более точно прогнозировать спрос и поведение товаров на рынке;
- 4) упрощает принятие решений и планирование стратегий управления запасами.

ABC и XYZ анализ являются мощными инструментами управления запасами, которые помогают компаниям оптимизировать процессы оценки, классификации и управления товарами и активами на основе их значимости и изменчивости спроса.

Внедрение ABC и XYZ анализа может значительно повысить эффективность управления запасами и помочь компании достичь более высоких показателей производительности.

Дополнительными стратегиями управления активами и запасами предприятия можно назвать:

– Just-In-Time (Точно ко времени) - стратегия управления, которая сводит запасы к минимуму, что сокращает хранение и удерживание капитала в запасах, но требует более точного управления поставками и производством. Она включает такие принципы, как сокращение издержек (так как затраты минимизированы), улучшение качества (стратегия минимизирует вероятность устаревших товаров и дефектов), улучшение эффективности производства (точно ко времени позволяет снизить затраты на производство и улучшить общую эффективность);

– Канбан система – метод управления запасами, разработанный японской компанией Toyota, который использует виртуальные инструменты для контроля над производством и поставками. Система включает в себя использование карточек (Канбан), где отражена информация о товарах и их перемещениях, оптимизацию потока работы, гибкость и адаптивность.

Активно пытаются использовать в процессах инвентаризации инновационные методы Blockchain и дрон технологии.

Применение блокчейна в инвентаризации позволяет обеспечить прозрачность и надежность данных, а также упростить процессы аудита и отслеживания.

Использование дронов для инвентаризации позволяет быстро сканировать большие склады и участки хранения, сокращая время и повышая эффективность.

Итак, инвентаризация играет ключевую роль в успешном функционировании любого бизнеса. Правильно спланированная и проведенная инвентаризация помогает компаниям управлять своими активами с максимальной эффективностью, обеспечивая точность финансовых показателей и защиту от потерь.

Систематическая инвентаризация – это не просто процедурный момент, а инструмент улучшения операционной деятельности и конкурентного преимущества бизнеса.

Важно использовать передовые методы и технологии для улучшения процесса инвентаризации и повышения конкурентоспособности бизнеса.

Список использованных источников

1. Лымарь В.В. История возникновения и развития инвентаризации // Экономика и социум. 2015. №5-1 (18). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/istoriya-vozniknoveniya-i-razvitiya-inventarizatsii> (дата обращения: 25.03.2024).
2. Григорян С. С., Григорян Н. С., Морозкина С. С. Инвентаризация имущества и обязательств банка: документирование и учет // Научный аспект. – 2019. – Т. 1. – №. 4. – С. 17-26.
3. Югрин Н. Д., Ткачева Е. А. Обзор современных технологий автоматизации процесса инвентаризации // современные научные исследования: Актуальные вопросы, достижения и инновации. – 2023. – С. 10-12.
4. Полякова И. А., Живаева Т. В. ABC-анализ как метод контроллинга управления товарными запасами // Инновационное развитие экономики. – 2017. – №. 5. – С. 106-112.
5. Кулакова Ю.Н., Кулаков А.Б. Формирование стратегии управления производственными запасами предприятия на основе анализа матрицы ABC*xyz // Финансовая аналитика: проблемы и решения. 2014. №20. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/formirovanie-strategii-upravleniya-proizvodstvennymi-zapasami-predpriyatiya-na-osnove-analiza-matritsy-abc-xyz> (дата обращения: 25.03.2024).

УДК 657

Особенности бухгалтерского учета в сфере малого предпринимательства

Суртаева А.И.¹

Научный руководитель: ст. преподаватель Стрекалова С.А.¹

¹ ФГБОУ ВО «Сибирский государственный индустриальный университет», г. Новокузнецк, Россия

Аннотация. В данной статье будут рассмотрены особенности бухгалтерского учета в сфере малого предпринимательства, а также предоставлены практические советы для эффективного ведения учета и соблюдения требований законодательства.

Ключевые слова: особенности бухгалтерского учета, малое предпринимательство.

Features of accounting in the field of small business

Surtaeva A.I.¹

Scientific adviser: senior lecturer Strekalova S.A.¹

¹ The Siberian State Industrial University, Novokuznetsk, Russia

Annotation. This article will discuss the features of accounting in the field of small business, and also provide practical advice for effective accounting and compliance with legal requirements.

Keywords: features of accounting, small business.

Бухгалтерский учет является неотъемлемой частью управления финансами предприятия, независимо от его размеров. Но когда дело касается малого предпринимательства, особенности ведения бухгалтерского учета принимают особое значение. В концепции малого бизнеса, где каждый шаг должен быть тщательно продуман, эффективное ведение бухгалтерского учета становится ключевым фактором успешной деятельности.

Тем не менее, малые предприятия сталкиваются с уникальными вызовами в сфере бухгалтерского учета. Один из основных аспектов - это ограниченность финансовых ресурсов, что требует особого подхода к ведению учета расходов и доходов. Каждый рубль должен быть правильно проанализирован и направлен на то, что действительно необходимо для роста бизнеса. Это означает, что малые предприниматели должны быть внимательны к каждой транзакции и проводить детальный учет всех операций.

При сравнении ведения бухгалтерского учета на малом предприятии и на среднем или крупном предприятии можно выделить несколько отличий, которые перечислены ниже.

Объем документооборота: на малом предприятии обычно наблюдается меньший объем документооборота по сравнению с традиционным предприятием. Это связано как с меньшим количеством операций, так и с сокращением административных процедур.

Уровень автоматизации: ведение бухгалтерского учета на малом предприятии обычно характеризуется меньшей степенью автоматизации по сравнению с крупным предприятием. Использование специализированного программного обеспечения может быть ограничено из-за финансовых возможностей или необходимости утверждения обязательных форматов отчетности.

Особенности структуры бухгалтерии: на малом предприятии часто допускается сокращение числа должностей, связанных с финансовой деятельностью. В результате один бухгалтер может выполнять различные функции, например, вести учет, подготавливать финансовую отчетность и заниматься налоговым учетом.

Скорость принятия решений: на малом предприятии решения принимаются быстрее, так как количество звеньев в управленческой цепочке обычно меньше. Это позволяет более гибко реагировать на изменения и своевременно корректировать финансовые показатели.

Ответственность: на малом предприятии бухгалтеру приходится нести большую ответственность, так как его решения и отчетность оказывают прямое влияние на финансовое состояние всей компании. В то же время, в более крупном предприятии бухгалтерская служба обычно состоит из группы специалистов, что распределяет ответственность и повышает контроль за правильностью ведения учета.

В целом, хотя цели и принципы бухгалтерского учета не меняются независимо от размера предприятия, ведение учета на малом предприятии может отличаться от ведения учета на крупном предприятии в связи с экономическими, техническими и организационными особенностями компании.

Бухгалтерский учет в сфере малого предпринимательства имеет свои особенности, которые отличают его от учета в крупных компаниях.

Во-первых, при ведении бухгалтерии для малого предприятия необходимо учитывать ограниченные ресурсы. Малые предприниматели обычно не имеют возможности нанять отдельного бухгалтера и часто сами выполняют учетные работы. Поэтому, система учета должна быть простой и понятной даже без специальной подготовки.

Во-вторых, сфера малого предпринимательства характеризуется более ограниченным объемом операций по сравнению с крупными компаниями. Это позволяет малым предпринимателям применять упрощенную систему налогообложения, что в свою очередь сказывается на учете. Однако, несмотря на это, должны быть соблюдены все требования законодательства и правила бухгалтерии.

В-третьих, важно отметить, что в сфере малого предпринимательства часто используется наличный расчет. Это требует особого внимания при учете, так как нужно быть аккуратным и не допускать ошибок в наличной кассе или сдельной оплате труда, а также контролировать движение наличности и ее использование.

Кроме того, малые предприятия часто выполняют множество других функций, помимо бухгалтерии. Поэтому, ведение бухгалтерии может занять большое количество времени, что может быть ограничивающим фактором. В этом случае, малым предпринимателям рекомендуется автоматизировать учетные процессы, используя специальные программы или облачные сервисы. Это позволит сэкономить время и силы на выполнение бухгалтерских работ.

Ведение бухгалтерского учета в малом бизнесе включает в себя несколько этапов, которые помогают обеспечить прозрачность и точность финансовой отчетности. Эти этапы включают:

1. Регистрацию предприятия - начало ведения бухгалтерского учета состоит в регистрации юридического лица или индивидуального предпринимателя. Важно установить правовую форму бизнеса и получить необходимые разрешения и лицензии.

2. Второй шаг заключается в выборе подходящей системы бухгалтерского учета. На самом простом уровне, малый бизнес может использовать электронные таблицы, но чаще всего в таких случаях применяются специализированные программы или облачные сервисы.

3. Открытие банковского счета - в малом бизнесе необходимо открыть банковский счет для всех финансовых операций. Отдельный банковский счет помогает отслеживать доходы, расходы и сделки более точно.

4. Организацию документооборота - чтобы обеспечить правильное ведение бухгалтерского учета, необходимо разработать систему организации документооборота. Что включает в себя создание и сохранение всех необходимых документов, таких как счета-фактуры, квитанции, чеки и прочее.

5. Фиксация финансовых операций - каждая финансовая операция, включая доходы и расходы, должна быть записана и отражена в учете. Это включает фиксацию платежей, закупки товаров или услуг, а также зарплаты и налоговые выплаты.

6. Расчет и уплату налогов - налоги являются неотъемлемой частью ведения бухгалтерии. В малом бизнесе необходимо вести учет налоговых обязательств и своевременно рассчитывать и уплачивать налоги в соответствии с требованиями законодательства.

7. Подготовку финансовых отчетов - на последнем этапе бухгалтерского учета подготавливаются финансовые отчеты, такие как баланс, отчет о финансовых результатах, отчет о движении денежных средств и прочие. Эти отчеты предоставляют информацию о финансовом состоянии и результативности бизнеса.

Каждый этап ведения бухгалтерского учета в малом бизнесе требует внимательности и точности. Регулярное обновление учетных записей и своевременное соблюдение налоговых обязательств помогают обеспечить финансовую стабильность и успех бизнеса.

Таким образом, для эффективного ведения бухгалтерского учета в малом бизнесе необходимо учитывать не только все особенности самого бухгалтерского учета, но также особенности именно малого предпринимательства и его отличия от крупного бизнеса.

На основании рассмотренных выше особенностей, можно выделить следующие рекомендации для ведения эффективного бухгалтерского учета на малом предприятии:

1. Установите четкую систему учета: определите основные элементы системы, такие как журналы, книги, файлы, программы и процедуры, и составьте план учета, чтобы гарантировать структурированность и последовательность.

2. Выберите подходящую систему учета: рассмотрите различные методы бухгалтерского учета и выберите тот, который лучше всего соответствует вашему малому бизнесу.

3. Автоматизируйте процесс учета: используйте специализированное программное обеспечение, такое как электронные таблицы, программы бухгалтерии или облачные сервисы, для автоматизации рутинных операций по учету, что поможет сэкономить время и снизить возможность ошибок.

4. Ведите учет регулярно: регулярность ведения бухгалтерии является ключевым фактором для эффективного учета. Определите оптимальную частоту обновления данных и придерживайтесь установленного графика, чтобы избежать накопления отставания.

5. Используйте двойную запись: применение принципа двойной записи поможет установить баланс между активами и пассивами вашего бизнеса, что позволит корректно отразить все финансовые операции.

6. Разделите личные финансы и бизнес-финансы: ясно разделите расходы и доходы вашего малого бизнеса от личных финансовых операций, чтобы предотвратить путаницу при учете финансов.

7. Учитывайте налогообложение: поддерживайте обновленную информацию о налоговом законодательстве и требованиях, чтобы избежать штрафов и проблем с налоговыми органами. Рассмотрите возможность найма налогового консультанта для гарантии соблюдения всех требований.

8. Анализируйте финансовые данные: регулярно проводите анализ финансовых данных, чтобы получить информацию о платежеспособности, рентабельности и эффективности вашего малого бизнеса. Это позволит принимать обоснованные решения и выявлять возможности для роста.

9. Будьте готовы к аудиту: ведите точные и аккуратные записи, чтобы быть готовыми к проверкам со стороны налоговых органов или других контролирующих органов. Это поможет убедиться в легальности и правильности вашей бухгалтерии.

10. Обращайтесь за помощью, если это необходимо: если у вас возникают сложности или вопросы в отношении ведения бухгалтерского учета, обратитесь к профессиональным бухгалтерам или консультантам, которые помогут вам разобраться и предоставят необходимую информацию и советы.

Внедрение этих рекомендаций поможет эффективно вести бухгалтерский учет в малом бизнесе, обеспечивая полный контроль над финансовыми операциями и возможность принимать стратегические решения.

Таким образом, бухгалтерский учет в сфере малого предпринимательства имеет свои особенности, включающие ограниченные ресурсы, упрощенную систему налогообложения, использование наличного расчета и потребность в автоматизации. Важно помнить, что корректное ведение бухгалтерского учета играет ключевую роль в успехе малого предпринимательства, поэтому необходимо делать все возможное для его правильной и эффективной организации.

Список использованных источников

1. Алисенов А. С. Бухгалтерский финансовый учет: учебник и практикум для вузов. – Москва: Издательство Юрайт, 2020.

2. Дмитриева И. М. Бухгалтерский финансовый учет: учебник для вузов. – Москва: Издательство Юрайт, 2019.

3. Кондраков Н. П. Бухгалтерский учет (финансовый и управленческий): учеб. / Н. П. Кондраков. – 5-е изд., перераб. и доп. – Москва: ИНФРА-М, 2016. – 584 с.

4. Основы бухгалтерского учета : метод. указания к выполнению курсовой работы / сост.: Н. В. Свиридова, Е. А. Фатеева. – Пенза : Изд-во ПГУ, 2017. 28 с.

5. Шадрина, Г. В. Бухгалтерский учет и анализ : учебник и практикум для прикладного бакалавриата / Г. В. Шадрина, Л. И. Егорова. — Москва : Из-

дательство Юрайт, 2018. — 429 с. — (Бакалавр. Прикладной курс). — ISBN 978-5-534-03787-6. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/413262>

УДК 622.6

Проблемы современного аудита

Тулянкина А.Е.¹

Научный руководитель: ст. преподаватель Стрекалова С.А.¹

¹ ФГБОУ ВО «Сибирский государственный индустриальный университет», г. Новокузнецк, Россия

Аннотация. В статье рассмотрены теоретические аспекты деятельности аудита, раскрываются понятия аудиторской деятельности, приводится сравнительный характер данных понятий. В статье рассмотрены современные проблемы аудиторской деятельности.

Ключевые слова: аудит, аудиторская деятельность, классификация аудита, современные проблемы аудита.

Problems of modern auditing

Tulyankina A.E.¹

Scientific adviser: senior lecturer Strekalova S.A.¹

¹ The Siberian State Industrial University, Novokuznetsk, Russia

Annotation. The article examines the theoretical aspects of auditing, reveals the concepts of auditing, and provides a comparative nature of these concepts. The article discusses the current problems of auditing.

Keywords: audit, audit activity, audit classification, modern audit problems.

У слова «аудит» латинские корни, оно произошло от слова «audire», означающее «слышать». В древности, когда владельцы бизнеса при подозрении на мошенничество, назначали людей для проведения проверки счетов. Такие люди следовали за счетоводами и «слышали», что они говорили о состоянии счетов.

В Федеральном законе понятие «Аудит» раскрывается следующим образом: «Аудитом является независимая процедура оценки отчетности по финансам проверяемого лица, для изложения мнения в отношении достоверности предоставленной отчетности [3].

Человек, который осуществляет проверку счетов, должен знать, что конкретно он проверяет, а также как проверять и кому предоставить отчет. Исходя из этого можно назвать аудит процессом, благодаря которому независимые лица (компетентные в данном вопросе) осуществляют сбор и оценку доказательств для формирования мнения и передачи его заинтересованному лицу посредством аудиторского отчета.

Общество благоприятствует развитию систем управления, и все больше предпринимателей сталкиваются с тем, что их деятельность подвергается тщательному контролю. Деятельность предпринимателей и организаций становит-

ся все более проверяемой и формализованной. Аудит плавно становится ключевым методом организации контроля, отвечающего настоящим ожиданиям пользователей и их требованиям.

Однако в этой ситуации можно разглядеть и опасность, исходящую от аудита, который стремится войти во все сферы общественной жизни. Например, М. Пауэр рассматривает аудируемого как жертву, чья деятельность подчинена тому, чтобы быть проверенной [4]. Клиент считает отчет аудитора пустым по содержанию и в то же время представляет его как предмет гордости профессиональной группы. Он избавляет себя от необходимости тратить время, силы и финансовые затраты на участие в аудите. Клиенты часто признают низкую подготовленность аудиторов а, следовательно, их способность допустить ошибки в диагностировании проблем. В то же время они сожалеют о неспособности аудиторов своевременно предсказать дефолты своих контрагентов. Клиенты понимают важность публичной отчетности и необходимость диалога с акционерами, но не могут смириться с тем, что профессионалам больше не доверяют. Таким образом, аудит способствует снижению требований к ответственности в целом компаний и некоторых квалифицированных работников в частности. В то же время аудиторы стараются предъявлять требования, облегчающие проверку деятельности своих клиентов.

В российской практике проблема переноса контрольной функции аудитора на состав внутренней проверки клиента является преувеличенной формой этой проблемы. В некоторых случаях аудиторы не посещают клиента. Аудитор заранее высылает набор рабочих листов, которые заполняются сотрудниками бухгалтерии и финансового отдела клиента, и на их основе он выдвигает своё заключение. Из этого следует, что на практике аудитор фактически не собирает доказательства, а готовит отчет, отталкиваясь от тех доказательств, которые предоставляет сам клиент.

Некоторые исследователи считают, что аудит является причиной отмирания внутренних форм контроля, например ревизии. С другой стороны, аудиторы все же предписывают некоторые правила для проверяемых лиц, чтобы сделать их деятельность пригодной для аудита, главным из которых является требование внутреннего контроля. М. Пауэр отмечает, что аудит заменяет такие формы контроля, как контроль качества и ревизия [1]. Однако Э. Малтби уверен, что аудит модернизировался от ревизии до системного аудита. Это означает, что предметом аудита становится не фактическая деятельность проверяемой организации, а организация контроля внутри неё [2].

Лидерство аудита обусловлено его сильными сторонами. Несмотря на процедурный и операционный характер аудита, он высоко ценится. Как следствие, компании, которые полагаются на аудит, также пользуются хорошей репутацией и доверием. Вышеперечисленные проблемы в основном свидетельствуют ухудшении качества финансового аудита и потери доверия к нему.

Последние события в сфере аудита полны противоречий. Например, финансовый аудит теряет доверие пользователей, о чем свидетельствуют многочисленные известные случаи неэффективного аудита, когда аудитор не предвидел или не хотел предвидеть неисполнение обязательств клиентом и при этом

уходил от ответственности. Однако, несмотря на это, аудит проник во многие сферы экономической и социальной жизни. Широкое распространение аудита доказывает то, что существует кризис в доверии между участниками социального и экономического взаимодействия [5].

Для оптимального внедрения данной модели в практическую деятельность (с точки зрения затрат и конечных результатов) в типичных ситуациях проведения внутренних аудитов контроля качества, необходимо документирование принципов аудита контроля качества, касающихся элементов внутренней структуры данной модели, а также функционирования процесса внутреннего контроля над качеством аудиторской деятельности методом анкетирования, тестирования и реализации действий коррекции по выявленным нарушениям.

Основными принципами внутренней проверки качества аудиторов, являются: акцент на повышение качества, подотчетность, сбалансированность, своевременное информирование об отклонениях, систематичность, разделение обязанностей и следование аудиторской этике

Наши выводы подтверждаются следующими исследованиями. Рассмотренные нами модели демонстрируют, что аудит так же полезен, как и полезная финансовая отчетность с приложением заключений. Хотя многие ученые считают, что ценность финансовой отчетности может быть повышена за счет поиска более предсказуемых, качественных и нефинансовых данных, однако надёжность бухгалтерских отчетов - ключевой фактор доверия пользователей финансовой отчетности к руководству и аудиторам компании. Каждый пользователь стремится владеть достоверной информацией о финансовом положении компании, ее системе внутреннего контроля, правильной организации учета и отчётов по финансам.

Список использованных источников

1. Адамс Р. «Аудит». М.: Финансы и статистика, 1995. 560 с.
2. Алборов Р.А., Концева С.М. Практический аудит. М.: Издательство «Дело и сервис», 2011. 304 с.
3. Аренс Э.А., Лоббек Дж. «Аудит». М.: Аудит, Юнити, 1995. 398 с. Аудит Монтгомери / Ф.Л. Дефлиз, Г.Р. Дженик, В.М.О'Рейлли, М.Б. Хирш. / Пер. с англ. под ред. Я.В. Соколова. М.: Аудит, ЮНИТИ, 1997. 542 с
4. Дмитриева И.М. Бухгалтерский учет и аудит. Учебное пособие / И.М. Дмитриева. М.: Юрайт, 2014. 306 с. ISBN 978-5-9916-2817-4.
5. Чернова М. В. Виды аудита: современная классификация // Аудиторские ведомости. 2011. № 6.

УДК 657

Бухгалтерский учёт и программа «Цифровой экономики РФ»

Тулянкина А.Е.¹

Научный руководитель: ст. преподаватель Стрекалова С.А.¹

¹ ФГБОУ ВО «Сибирский государственный индустриальный университет», г. Новокузнецк, Россия

Аннотация. В данной статье рассмотрены некоторые проблемы изменения, модернизации и дополнения нормативного регулирования и кадрового обеспечения в системе бухгалтерского учёта, возникающие на фоне цифровизации экономики в стране

Ключевые слова: бухгалтерский учет, учет производства, учет затрат, цифровизация, экономика.

Accounting and the program «Digital Economy of the Russian Federation»

Tulyankina A.E.¹

Scientific adviser: senior lecturer Strekalova S.A.¹

¹ The Siberian State Industrial University, Novokuznetsk, Russia

Annotation. The article describes the study of the role of accounting management accounting for commercial enterprises, and also presents the basic concepts related to the accounting management accounting system.

Keywords: accounting, production accounting, cost accounting, cost estimates.

Принятие 28 июля 2017 года государственной программы «Цифровая экономика Российской Федерации» придало особую актуальность вопросу «модернизации» и дополнения нормативной базы бухгалтерского учета. Принятая «Цифровая экономика Российской Федерации» актуализировала вопрос модернизации некоторых аспектов бухгалтерского учета. В правительственной программе четко определен понятийный аппарат цифровой экономики, изложены ее теоретические и методологические основы, указано стратегическое направление в формировании информационного общества в Российской Федерации и обозначены цели. Ее цели также предполагают, во-первых, создание цифровой экономической среды, в которой цифровые данные являются одним из основных факторов производства в экономическом секторе, и, во-вторых, налаживание продуктивного и эффективного сотрудничества между предприятиями, научными кругами, государством и населением.

Формирование цифровой экономики в определенном смысле создает «заказ» на развитие и модернизацию системы норм и правовых норм, а также на создание соответствующего кадрового потенциала. Наиболее ярко это проявляется в сфере бухгалтерского учета. В целом можно наглядно увидеть, как далеко шагнула область записи информации на носители от шумерских глиняных табличек (счетных листков) и узлов до полноценного электронного документооборота. Однако, несмотря на успехи, можно отметить, что цифровизация эко-

номики неизбежно означает, что системы бухгалтерского учета столкнутся с проблемами, связанными с регулированием, сменой персонала, модернизацией и пополнением.

1. Экономика развивается, и на данном этапе можно выделить три основных типа организаций в цифровой экономике

– Традиционные типы предприятий. Они имеют активы в материальном мире, но активно используют цифровые технологии как часть своей инфраструктуры;

– Предприятия, которые контактируют со своими клиентами через виртуальную «витрину» и осуществляют свою деятельность виртуально;

– Предприятия, работающие исключительно в виртуальной среде, не привязаны к материальным активам и могут менять серверы данных или офисы без ущерба для своей деятельности; Предприятия, имеющие виртуальную «витрину», но активно использующие цифровые технологии в качестве части своей инфраструктуры; Предприятия, имеющие виртуальную «витрину», но контактирующие со своими клиентами через виртуальную «витрину» и осуществляющие свою деятельность виртуально [1].

2. Новые элементы в бухгалтерском учете, появление цифровых активов. Согласно планам правительства, данные становятся новым элементом активов, и их ценность зависит от возможности применения для реализации новых целей и идей. Поскольку информация не имеет формы, ее можно назвать нематериальным активом. Кроме того, тенденция к усилению влияния брендов и торговых марок становится все более активной, чем когда-либо, однако бухгалтерский учет не учитывает вопрос их оценки. В результате тенденция цифровизации в бухгалтерском учете сталкивается с проблемой оценки и учета интеллектуального капитала компании [2].

3 С 2019 года, согласно международным правилам, к активам организации теперь относится и арендованное имущество. Это связано с тем, что новая бизнес-модель организаций «новой экономики» предполагает только покупку оборотных средств, а не приобретение (и последующую продажу) всех материальных активов. Это требует внимания и пересмотра способа учета данного актива в балансе.

4. По мере того как организации переходят в цифровую среду, их финансы также переходят в цифровую среду. Одним из наиболее известных новых цифровых финансовых активов являются криптовалюты. Хотя они еще не являются платежным средством, их уже предложили использовать в качестве средства платежа. В ближайшем будущем криптовалюты могут стать полноценным новым видом денег, а майнинговые виртуальные компании необходимо будет приравнять к участникам рынка цифровых финансовых активов и регулировать новыми профессиональными нормами.

5. Во многих сферах деятельности внимание теперь уделяется не только профессиональным, но и личностным качествам. В условиях цифровой экономики профессия бухгалтера не исчезнет, но изменится ее характер. От бухгалтеров больше не будут требовать анализа прошлой информации, они должны

будут гибко мыслить, оценивать бизнес-риски и постоянно стремиться повышать свою квалификацию.

Цифровизация экономики – это шаг к новой цифровой эре, которая, конечно, изменит и дополнит рынки, сферы жизни и профессии. В новой ситуации важно, чтобы бухгалтерия смогла адаптироваться к новым системам.

Список использованных источников

1. Распоряжение Правительства РФ от 28.07.2017 N 1632-р «Об утверждении программы "Цифровая экономика Российской Федерации"»
2. Горелов Н.А., Кораблева О.Н. Проблемы производительности в контексте формирования наукоемкой цифровой экономики//Российское предпринимательство. – 2017. – Том 18. – №19. – С.2749.
3. Кондраков, Н.П. Бухгалтерский (финансовый, управленческий) учет: Учебник / Н.П. Кондраков. – М.: Проспект, 2013. – 496 с.
4. Николаева, О.Е. Классический управленческий учет. / О.Е. Николаева, Т.В. Шишкова. – М.: Красанд, 2014. – 400 с.
5. Лысенко, Д.В. Бухгалтерский управленческий учет: Учебник / Д.В. Лысенко. – М.: Инфра-М, 2017. – 32 с.

УДК 657

Цифровизация системы внутреннего контроля как фактор обеспечения финансовой безопасности организации

Федотова Е.А.¹

Научный руководитель: ст. преподаватель Стрекалова С.А.¹

¹ ФГБОУ ВО «Сибирский государственный индустриальный университет», г. Новокузнецк, Россия

Аннотация. В статье акцентируется внимание на важности повышения уровня цифровизации системы внутреннего контроля организации, с помощью которой обеспечивается ее финансовую безопасность. На основе приведенных особенностей, можно сделать вывод о том, каким технологиям и программным продуктам отдаются предпочтения для использования в процессе внутреннего контроля. Они могут быть использованы с целью проведения анализа, оценки и принятия, своевременных мер по сокращению значительных финансовых рисков. Цифровая трансформация внутреннего контроля, которая необходима для того, чтобы эффективно реагировать на угрозы и вызовы, является необходимой. Благодаря этому будет достигнуто не только повышение общей эффективности деятельности организации, но также будут уменьшены временные и финансовые издержки.

Ключевые слова: внутренний контроль, внутренний аудит, цифровизация, блокчейн, искусственный интеллект.

Digitalization of the internal control system as a factor in ensuring the financial security of the organization

Fedotova E.A.¹

Scientific adviser: senior lecturer Strekalova S.A.¹

¹ The Siberian State Industrial University, Novokuznetsk, Russia

Annotation. The article emphasizes the importance of increasing the level of digitalization of the organization's internal control system, which ensures its financial security. Based on the above features, it can be concluded which technologies and software products are most suitable for use in the internal control process. They can be used to analyze, evaluate and take timely measures to reduce significant financial risks. The digital transformation of internal control, which is necessary in order to respond effectively to threats and challenges, is necessary. Thanks to this, not only an increase in the overall efficiency of the organization's activities will be achieved, but also time and financial costs will be reduced.

Keywords: internal control, internal audit, digitalization, blockchain, artificial intelligence.

На сегодняшний момент информационная инфраструктура стала неотъемлемым атрибутом повседневной жизни, именно поэтому внутренний контроль и аудит не могут остаться безучастными. Благодаря цифровым технологиям стало возможным автоматизировать все процессы, повысить их эффективность и обеспечить более точный мониторинг и управление рисками.

Для этого используются различные технологии: блокчейн, искусственный интеллект (AI), машинное обучение (ML). Данные технологии предоставляют возможность снизить риск и обеспечить более эффективный контроль над бизнес-процессами, используя их в качестве дополнительного инструмента для снижения рисков. Данная статья посвящена основным принципам и практикам цифровизации внутреннего аудита и контроля.

Система внутреннего аудита является ключевым механизмом, который способствует соблюдению не только законов и правил, но и процедур внутри организации. Уровень контроля над соблюдением правил и получение более точных результатов достигаются с помощью современных технологий, которые позволяют повысить эффективность использования стандартных способов проверки документов или ручного тестирования. Увеличение скорости процесса контроля стало возможным благодаря прогрессу в области технологий, что позволило получить более точную информацию о результатах и ускорить процесс.

При проведении внутренней проверки система внутреннего контроля сталкивается с финансовыми рисками, которые могут быть выявлены в результате анализа бухгалтерской (финансовой) отчетности и проверки ее достоверности. Интегрированные системы внутреннего контроля и управления, которые входят в состав общей структуры управления, предназначены для повышения эффективности деятельности компании. Поэтому для повышения эффективности работы данного подразделения хозяйственного субъекта необходимо его цифровизация.

Используя современные цифровые технологии, для того чтобы внедрить и развить систему внутреннего контроля, необходимо использовать следующие инструменты:

1. Применение искусственного интеллекта (AI). Разработка и внедрение искусственного интеллекта существенно повышают эффективность и точность проведения внутреннего аудита и контроля. Вследствие использования AI процессы становятся автоматизированными, что позволяет обнаруживать скрытые нарушения и предугадывать вероятные риски. Исходя из этого, можно сделать вывод, что качество работы внутреннего аудита и контроля значительно улучшается.

2. Внедрение технологий блокчейн. Технология блокчейна предоставляет возможность передачи и хранения информации в защищенном и прозрачном формате, что является важным для проведения внутреннего аудита и контроля. Благодаря этой технологии, удалось обеспечить не только сохранность данных, но и предотвратить их подделку.

3. Применение аналитики данных в различных сферах. Для увеличения эффективности внутренних проверок и аудитов, необходимо использование аналитики данных для анализа. Автоматизация процесса обработки данных позволит повысить качество предоставляемых данных, а также улучшить качество предоставляемых данных. При гипотетическом анализе данных можно выявить скрытые тенденции и оценить риски, которые могут привести к необоснованным решениям.

4. Внедрение современных мобильных технологий. У работников внутреннего аудита и контроля появилась возможность удаленно выполнять свои обязанности, получать доступ к актуальной информации в режиме реального времени и использовать современные мобильные технологии. С помощью этих технологий можно существенно ускорить процесс осуществления внутреннего контроля и аудита.

5. Динамичное развитие облачных технологий. Возможность хранения и обработки данных в облаке, благодаря использованию облачных технологий, позволяет сократить время доступа к ним и снизить затраты на оборудование. В современных технологиях, которые используются в облачных сервисах, есть возможность обеспечить безопасность данных и их масштабирование.

В настоящее время существует множество примеров, когда компании используют цифровые технологии для проведения внутреннего аудита и контроля. Например, компания Walmart внедряет цифровые инструменты в свои процессы проверки и контроля, чтобы улучшить качество производимой продукции. С помощью современных цифровых средств, она осуществляет автоматическую проверку продукции на своих производственных линиях для быстрого выявления возможных проблем.

В данной статье рассмотрим преимущества и недостатки использования современных цифровых технологий в области системы внутреннего контроля.

Таблица 1 – Преимущества и недостатки внедрения цифровых технологий в области системы внутреннего контроля

Преимущества	Недостатки
1. Повышение эффективности и скорости выполняемых операций. Из-за того что технологии развиваются в направлении цифровых технологий, они могут автоматизировать многие процессы по контролю и аудиту внутри организации, тем самым повышая их качество. С помощью цифровых технологий можно провести исследование большого количества информации, выявить возможные риски и дать рекомендации по их устранению. Кроме того, они могут создавать отчёты и рекомендации в автоматическом режиме.	1. Нехватка опытных специалистов. Для успешной работы в сфере цифровых технологий, необходимо наличие специалистов с высокой квалификацией, которых может не хватать на рынке труда. Вероятно, это станет препятствием на пути к достижению высоких результатов в цифровой трансформации компании.
2. Снижение рисков. В настоящее время происходит процесс цифровизации контроля, что позволяет не только быстро обнаруживать проблемы и риски, но также быстро реагировать на них. Компаниям это дает возможность минимизировать свои риски, которые могут быть связаны с мошенничеством и другими правонарушениями. Это помогает организациям снизить потери, вызванные неэффективными системами внутреннего контроля.	2. Угрозы для информационной безопасности. Во времена цифровых технологий существует угроза для информационной безопасности, потому что информация может быть потеряна или подвергнута компрометации. Обязательно нужно принимать меры для того, чтобы минимизировать риск, используя шифрование информации и многофакторную аутентификацию.
3. Улучшение коммуникации и взаимодействия. Развитие технологий и цифровизация помогут улучшить взаимодействие между работниками разных служб, а также между различными подразделениями организации. Используя цифровые инструменты, которые используются для совместной работы, можно быстро обмениваться сведениями и документами.	3. Несоответствие законодательству. Уровень цифровизации может быть не соответствовать требованиям законодательства и регуляторных требований в случае отсутствия соблюдения правил и норм. Необходимо учитывать правовые и регулятивные требования в области хранения, обработки и передачи данных для того чтобы успешно осуществить цифровую трансформацию.
4. Улучшение показателей отчетности. Удобный и понятный формат информации можно получить благодаря использованию цифровых платформ. У аудиторов появилась возможность получения более точной и полной информации о деятельности компании, а также ее результатах благодаря данной функции.	4. Потребность в инвестициях. Потребность в инвестициях. С целью осуществления перехода на цифровые технологии, следует вкладывать средства в оборудование, программное обеспечение и обучение сотрудников. В то же время, инвестиции в цифровые технологии имеют возможность окупаться благодаря снижению рисков и повышению эффективности.
5. Сокращение расходов. Внутренний аудит и контроль могут быть автоматизированы, что может привести к сокращению затрат на персонал или уменьшению нагрузки на ручное трудоустройство, что в конечном итоге приведет к увеличению прибыли.	

Благодаря современным технологиям, в области внутреннего аудита и контроля появились новые возможности. В настоящее время аудиторы могут воспользоваться различными технологиями, которые повышают их способность к более точной оценке информации и выявлению слабых мест в системе контроля. В числе преимуществ, которые дает автоматизация, можно отметить снижение количества ручного труда и повышение качества аудиторских проверок. Применяя облачные сервисы, можно значительно снизить затраты на обслуживание инфраструктуры и снизить риск для бизнеса.

В зависимости от сферы деятельности и целей компании, можно выбрать несколько вариантов того, как можно реализовать процесс цифровизации внутреннего аудита и контроля в соответствии с ее целями и задачами. Если рассматривать процесс внедрения с нескольких ракурсов, то он может выглядеть следующим:

1. Анализ текущей ситуации является важным шагом для анализа. Для оценки текущего состояния внутренних аудитов и контроля компании, следует провести анализ текущих показателей. Чтобы повысить эффективность, необходимо определить слабые места существующих процессов, которые могут быть устранены современными технологиями.

2. Определение целей и задач. Для решения поставленных задач и целей необходимо определить цели и задачи, которые можно достичь с помощью цифровой трансформации. Они могут быть связаны с повышением качества аудита и снижением рисков операционных потерь.

3. Выбор технологии. Для достижения конкретных целей и задач необходимо определить технологии, которые могут быть применены для решения этих задач. В качестве примера можно привести программы для аудита и блокчейна-технологии, искусственный интеллект или программные продукты.

4. Разработка плана действий по внедрению. Обсудить детали плана внедрения и определить последовательность действий, которые будут осуществляться в соответствии с определенными временными рамками. На первом месте должны быть учтены такие факторы как: размер бюджета компании, уровень ее квалификации и доступности персонала, а также возможные риски.

5. Обучение персонала. Проводя обучение новых технологий и процессов, необходимо обеспечить сотрудников необходимыми навыками в работе с ними. Для того чтобы сотрудники могли использовать новые инструменты с максимальной эффективностью и пониманием их преимуществ, необходимо проводить специальную подготовку.

6. Создание и внедрение системы. Для реализации стратегии внедрения необходимо выбрать и установить необходимое оборудование, а также настроить систему блокчейн и другие необходимые технологии.

Необходимо учитывать ряд факторов и рисков при внедрении цифровых технологий в области внутреннего аудита и контроля. Показаны рекомендации, которые помогут успешно внедрить цифровые технологии внутреннего аудита и контроля.

1. Использовать гибкие методологии. Если использовать гибкие технологии, такие как Agile, то это позволит мгновенно и результативно приспособиться к изменениям процессов, а также совершенствовать их.

2. Обеспечить безопасность данных. Для гарантирования безопасности систем и программ, убедитесь в их защищенности от вирусов, троянов и других атак. Обеспечьте разработку стратегии защиты данных и обучайте сотрудников предприятия соблюдать ее правила.

3. Использовать специальные программы. Также существует ряд программных продуктов, которые могут быть полезны в автоматизации деятельности по аудиту и контролю, отслеживанию документов и сбору информации. Многие программы предлагают инструменты, позволяющие проводить анализ и выявление аномалий. Это может помочь аудиторам и их сотрудникам более эффективно проводить анализ данных и выявлять отклонения.

4. Применять облачные решения. Возможные преимущества облачных технологий: они могут повысить безопасность данных и сделать их доступными для всех заинтересованных сторон. К тому же, они способны значительно повысить эффективность и гибкость процессов аудита и контроля, предоставляя возможность удаленного доступа к информации.

5. Измерять результаты. Проводить измерения результатов и улучшать процессы на основе полученных данных необходимо для обеспечения успешной реализации цифровизации внутреннего аудита и контроля. При необходимости можно проводить измерения времени, затраченного на решение задач или количество ошибок, допущенных в процессе их выполнения.

6. Не забывать о человеческом факторе. Довести до сведения сотрудников важность цифровизации и научить их применять новые технологии и инструменты. В первую очередь необходимо убедиться в том, что сотрудники осознают свою роль в процессе проведения внутреннего аудита и контроля. Они также должны понимать, что их деятельность может быть направлена на повышение эффективности и точности этих процессов.

Принимая во внимание тот факт, что современные технологии дают возможность повысить эффективность управления компанией в период экономической нестабильности, не вызывает сомнений то, что они предоставляют возможность для повышения эффективности работы компании в условиях кризиса. Новые методы финансового контроля и осуществления финансового мониторинга необходимы для снижения риска для организации и повышения ее финансовой безопасности. В итоге использования они способствуют повышению качества работы аудиторов, а также обеспечивают конфиденциальность и безопасность предоставляемой информации. Улучшение деятельности аудиторов также происходит благодаря им. Организация получает конкурентные преимущества, благодаря внедрению цифровых технологий в систему внутреннего контроля, а также может рассчитывать на получение поддержки со стороны государства в случае необходимости обеспечения стабильности и надёжности своей деятельности.

Список использованных источников

1. Анюкова Р.А., Миляева В.Ф. Трансформация внутреннего аудита в эпоху цифровизации российской экономики // Экономический рост как основа устойчивого развития России: сб. статей V-й Всероссийской научно-практической конференции, посвященной 30-летию образования налоговых органов РФ. Курск: ЗАО «Университетская книга», 2020. С. 43-45.
2. Акимов, А.С. Цифровизация в областях управления рисками, внутреннего контроля и внутреннего аудита. Инновации и инвестиции. 2023. № 5. С. 97-101.
3. Ерохина Е. В. Цифровая трансформация аудиторской отрасли в России: проблемы и перспективы // От научных идей к стратегии бизнес-развития : ежегод. межвуз. конф. для студентов и молодых ученых. М. : РЭУ им. Г. В. Плеханова, 2020. URL: https://www.researchgate.net/publication/344451071_Cifrovaa_transformacia_auditorskoj_otrasli_v_Rossii_problemy_i_perspektivy (дата обращения: 07.06.2023).
4. Кириллова А.Б. Развитие аудита в условиях цифровой трансформации экономики. -2023. // Аудит. 2023. № 2 (186). [Электронный ресурс]. URL: <http://auditrf.ru/no-2-186-2023-god> (дата обращения: 21.06.2023).
5. Шкарин Д.М. Финансовый контроль в условиях цифровизации экономики // Электронный научный журнал «Вектор экономики» [сайт]. 2019. URL http://www.vectoreconomy.ru/images/publications/2019/6/innovation_management/Shkarin.pdf (дата обращения: 20.01.2021).
6. Якимова В. А. Возможности и перспективы использования цифровых технологий в аудиторской деятельности // Вестник Санкт-Петербургского университета. Экономика. 2020. Т. 36. Вып. 2. С. 287 – 318.

УДК 636

Цифровая трансформация управленческого учета

Федотова Е.А.¹

Научный руководитель: ст. преподаватель Стрекалова С.А.¹

¹ ФГБОУ ВО «Сибирский государственный индустриальный университет», г. Новокузнецк, Россия

Аннотация. В настоящее время в экономике происходит процесс перехода на цифровые технологии, которые направлены на сбор, консолидацию и анализ данных, а также имеют отношение к бизнесу. В то же время, не смотря на это, продолжают возникать проблемы, связанные с управленческим учетом, которые имеют давнюю историю. С помощью поиска оптимальных способов расчета себестоимости, а также путем объединения различных видов и уровней учета можно достичь более точного определения затрат. Статья посвящена раскрытию некоторых особенностей, которые характерны для его функционирования на современных предприятиях.

Ключевые слова: цифровизация экономики; трансформация; управленческий учет; бюджетирование; управленческая отчетность.

Digital transformation of management accounting

Fedotova E.A.¹

Scientific adviser: senior lecturer Strekalova S.A.¹

¹ The Siberian State Industrial University, Novokuznetsk, Russia

Annotation. Currently, the economy is undergoing a process of transition to digital technologies, which are aimed at collecting, consolidating and analyzing business-related data. At the same time, despite this, problems related to management accounting continue to arise, which have a long history. By searching for optimal ways to calculate the cost, as well as by combining different types and levels of accounting, it is possible to achieve a more accurate cost determination. The article is devoted to the disclosure of some of the features that are characteristic of its functioning in modern enterprises.

Keywords: digitalization of the economy; digital economy; management accounting; budgeting; management reporting.

Управленческий учет – это систематическая деятельность, направленная на обработку, интерпретацию и консолидацию информации о событиях, явлениях и фактах хозяйствования на любом предприятии, которая предназначена для принятия решений в процессе управления предприятием.

В рыночной экономике он является одной из ключевых подсистем, которая обеспечивает информационное обеспечение менеджменту и собственникам предприятия. Эти изменения происходят на фоне цифровой трансформации экономики.

С одной стороны, эти изменения связаны с появлением новых технологий и расширением возможностей, ранее недоступных для массовой практики, что привело к значительному упрощению отдельных задач управления управленческим учетом. В первую очередь, это задачи, связанные с накоплением массива данных, его обработкой в соответствии с заранее согласованными формализованными правилами и проведением вычислительных операций.

С другой стороны, эти изменения связаны с изменением представлений об управлении управленческим учетом, преобразованием требований, предъявляемых менеджерами и собственниками к управленческой информации, в результате чего повышается спрос на различные инструменты и методики, что приводит к изменению востребованности этих методик и инструментов со стороны внешних клиентов и пользователей. В такой ситуации важно, чтобы систематизировать отдельные аспекты преобразований и определить ключевые проблемы. С другой стороны, необходимо определить приоритетные направления их развития, учитывая как информационно-технические и технологические возможности, а также организационно-управленческие факторы и методологические аспекты.

В настоящий момент происходит переход к цифровой трансформации управления, что является значимым шагом на пути совершенствования современных бизнес-процессов. В первую очередь, стоит рассмотреть достоинства и недостатки данного процесса.

Преимущества:

1. Высокая эффективность и точность данных. Использование современных технологий позволяет проводить более точную обработку информации, что способствует уменьшению вероятности ошибок и улучшению качества предоставляемой отчетности.

2. Автоматизация процессов. В результате цифровой трансформации стало возможным автоматизировать рутинные операции, что позволило сократить время, необходимое для выполнения задач и повысить эффективность сотрудников.

3. Соединение различных источников информации дает возможность комплексно анализировать деятельность компании, при этом принимая во внимание все аспекты финансового состояния предприятия. Это помогает принимать более обоснованные управленческие решения.

4. Повышение уровня безопасности данных: современные системы защиты данных обеспечивают сохранность конфиденциальной информации, предотвращая утечки и несанкционированный доступ к данным.

К недостаткам можно отнести следующие моменты:

1. Финансовые затраты на внедрение цифровой трансформации могут быть связаны с большим количеством затрат на приобретение и установку специального программного обеспечения, подготовку персонала и обновление оборудования.

2. Необходимость обучения сотрудников. Для того чтобы успешно реализовать цифровую трансформацию, необходимо обучать сотрудников новым технологиям и методам работы, что требует времени и затрат.

3. Повышенная степень цифровизации, в свою очередь, способствует росту риска утечки информации и кибератак. Это означает, что компании должны принимать повышенные меры по защите информации.

4. Из-за того, что системы программного обеспечения постоянно развиваются и становятся более сложными, компаниям приходится регулярно обновлять свои системы, чтобы оставаться конкурентоспособными.

Тем не менее, несмотря на эти недостатки, цифровая трансформация управленческого учёта приносит свои преимущества: она помогает повысить эффективность работы компании и способствует улучшению качества принимаемых решений, а также предоставляет более качественную финансовую отчетность. Очень важно правильно планировать и реализовывать процессы цифровизации, обращая внимание на достоинства и недостатки каждого из них.

В связи с цифровизацией, бухгалтерия должна сохранять свою актуальность и быть элементом системы сбора, анализа и передачи экономических данных. Необходимо четко определить место и роль бухгалтерского учёта в экологической системе. В современных цифровых информационно-коммуникационных системах, таких как цифровые информационные системы, он может быть подвержен риску раствориться, поскольку эти системы постоянно развиваются и расширяют свою сферу применения.

Важную роль играет внутренняя структура ведения бухгалтерского учета. Необходимо выделить новые и востребованные виды. В связи с этим, основные тенденции заключаются в том, чтобы сближать уже существующие виды учета

и выделять новые, например, стратегическое, многоцелевое, креативное, интеллектуальное и другие.

Внешний и внутренний учет позволят объединить информацию о стратегическом развитии, социальной ответственности и экономической ответственности, а также об экономической добавленной стоимости в соответствии с сегментами бизнеса и факторами ее создания. Отдельного внимания заслуживают идеи, касающиеся обособления видов учета из-за создания ими специальных информационных систем: стратегической, социальной или актуарной. Эти вопросы являются спорными, и они заслуживают внимания из-за назревающих изменений.

Важнейшей частью бухгалтерской системы является информационная компонента, которая включает в себя две подсистемы: финансовый и управленческий учет. В связи с этим, контрольная функция переориентирована на информационную функцию, которая направлена на организацию цифровой трансформаций предприятия в целом. Необходимо разработать новые показатели, способы сбора финансовой информации и обеспечить ее интеграцию с другими данными о бизнесе и внешней среде.

В исследовании рассматриваются новые учетные объекты, которые могут быть представлены интеллектуальным человеческим капиталом, клиентской базой и инновационными продуктами. Новые информационные технологии включают в себя облачные и открытые технологии, а также электронно-справочные системы, электронную справочную информацию и электронный формат финансовой отчетности (HBRL). Это создает возможность для создания национальной бухгалтерской системы, которая будет включать в себя показатели, которые характеризуют состояние внутренних процессов организации и внешнюю среду, а также показатели интеграции разных видов учетных систем.

Необходимо использовать теоретические результаты для разработки методик и рекомендаций по конкретным методикам. Реализация этих идей будет способствовать успешному развитию бухгалтерской системы в целом. Также необходимо накапливать опыт ведения учета, раскрытия информации.

В отчетности используются кардинальные изменения в области получения, обработки и передачи экономической информации с помощью кардинальных изменений в области получения, использования и обработки экономических данных.

В настоящий момент можно отметить четыре тенденции, которые имеют отношение к управленческому учету:

- визуализация данных, которые необходимы для отчетности;
- продолжающееся соединение его с системой бюджетирования и его дальнейшее развитие.
- методология, предлагаемая экспертами по внедрению программного обеспечения, может быть представлена в виде типизации.
- возникает разрыв между децентрализованными нефинансовыми данными и отчетностью, которая формируется в централизованном органе управления.

В связи с этим, обозначились перспективные направления развития управленческого учета, направленные на продолжение решения актуальных проблем и преодоление сложившихся сложностей.

Наиболее вероятной перспективой представляется разграничение двух основных уровней управления - натурального и стоимостного, которые будут охватывать все его уровни. С этих позиций он может быть основан на визуализации процессов, которые происходят на предприятии. Оперативные данные о процессах, которые не были конвертированы в стоимость, могут быть использованы в качестве первичного источника. Например, в IT-компаниях это могут быть объемы работ, которые были выполнены на разных этапах проекта. Схемы бизнес-процессов, которые можно найти в различных неучетных системах (BPM-системы, графические редакторы), могут служить основой для расчета себестоимости отдельных операций и бизнес-процессы. Для визуализации процесса может быть использована теория графов, которая позволяет создавать карты, отражающие взаимосвязи объектов учета, которые затем могут быть использованы для расчета затрат на обслуживание и содержание на предприятии, а также включение всей цепочки затрат на его обслуживание и содержание. В современных учетных практиках ресурсы оцениваются в основном только в размере закупочных цен. На данный момент, расчет себестоимости осуществляется по графу, условия которого определены в программном обеспечении на уровне системы, но конкретные его точки формируются из данных, которые вводятся вручную (документы первичного учета). Однако при использовании современных IT-технологий сама схема бизнес-процессов представляет собой граф в готовом виде, который можно легко перенести в калькуляционный модуль.

В результате, управленческий учет представляет собой визуальную и структурированную информацию о протекающих операциях (бизнес-процессы, проекты), а также о принимаемых решениях и процессах. Второй уровень включает в себя различные стоимостные оценки, которые получаются на основе различных условных принципов, и результаты таких расчетов. В будущем расчетные документы будут формироваться не в конце отчетного периода, а на основе визуальной карты уже произошедших и планируемых процессов, с помощью которой пользователь может легко рассчитать плановые или фактические затраты на то или иное мероприятие, проект, продукт или управленческое решение. В то же время, такие расчеты должны соответствовать альтернативным правилам расчета, обеспечивая несколько вариантов стоимости объекта в одном и том же месте. В настоящее время многомерная оценка стоимости является одной из основных тенденций в управленческом учете, которая продолжает концепцию «каждая цель управления может быть оценена по своей себестоимости». Исторически представляет собой одну из основных концепций управленческого учета и концепцию ресурсно-ориентированного учета, основанную на методологии распределения затрат ABC, которая является эволюционным развитием методик распределения. Многомерный мониторинг затрат имеет еще одно важное преимущество, которое заключается в том, что на основе анализа всей цепочки операций можно увидеть, какие ресурсы были приобретены, где был потреблен и в каких операциях были использованы в дальнейшем.

В дополнение к этому, необходимо выделять различные уровни контроля и мониторинга в бизнесе. Если на верхнем уровне происходит регистрация фактов хозяйственной деятельности и построение графов взаимосвязей между различными объектами, то менеджеры среднего уровня получают инструмент оперативного контроля, который заключается в обнаружение закономерностей между различными показателями, отслеживание изменений относительных коэффициентных показателей и фиксации результатов для составления планов и отчётов. В конечном итоге, топ-менеджмент и финансовый контролер должны иметь возможность анализировать различные показатели с помощью математических методов, а также контролировать изменения относительных коэффициентных показателей, проводить скользящие вычисления и записывать результаты. В таких условиях можно вести бюджеты, как в стандартизованном виде, так и гибком, где различные версии бюджетов формируются с использованием различных правил расчетов. Помимо этого возможно использование системы коэффициентов для отображения целевых взаимосвязей между значимыми показателями.

В результате, цифровые технологии кардинально меняют подход к управлению, что приводит к значительному изменению в процессе управления. В основе их применения лежит: упорядочение и систематизация всех многообразий операций в едином информационном массиве, что приводит к улучшению гибкости и ускорению осуществления бизнес процессов; создание системы коммуникаций между всеми подразделениями компании и работниками. Это позволяет сократить трудозатраты и освободить рабочую силу для решения различных проблем. Благодаря этим факторам, получаемая информация обладает высокими качественными характеристиками и оперативной реакцией на изменения. Это положительно влияет на принимаемые управленческие решения, которые зависят от текущего состояния организации и перспективных направлений ее развития в будущем.

Список использованных источников

1. Бусов В. И. Управленческие решения: учебник для вузов / В. И. Бусов. – Москва: Издательство Юрайт, 2020. – 254 с. – (Высшее образование). – ISBN 978-5-534-01436-5. – Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. – URL: <https://urait.ru/bcode/449843> (дата обращения: 22.08.2022).
2. Друри К. Управленческий и производственный учет. Вводный курс. М.: Юнити; 2019. 320 с.
3. Указ Президента РФ от 7 мая 2018 г. № 204 «О национальных целях и стратегических задачах развития Российской Федерации на период до 2024 года» [электронный ресурс]. URL: <https://www.garant.ru/> (дата обращения: 20.05.2020).
4. Карпова Т.П. Направления развития бухгалтерского учета в цифровой экономике / Т.П. Карпова // Известия Санкт-Петербургского Государственного Экономического Университета. – 2018. – №3 (111). – С. 52-57.
5. Прохоров А., Коник Л. Цифровая трансформация. Анализ, тренды, мировой опыт. М.: Альянс-Принт; 2019. 368 с.

УДК 336.6

Франчайзинг в России

Шевцов А.А.¹, Ельменов В.Г.¹

Научный руководитель: к.э.н., доцент Шипунова В.В.¹

¹ ФГБОУ ВО «Сибирский государственный индустриальный университет», г. Новокузнецк, Россия

Аннотация. В статье рассматривается текущее состояние и перспективы развития франчайзинга в России. Обсуждаются основные проблемы, с которыми сталкиваются франчайзи, а также факторы, способствующие его развитию. Подчеркивается недостаток информированности предпринимателей в этой области и необходимость активного обучения основам франчайзинга. В статье также обращается внимание на отсутствие законодательства, регулирующего франчайзинг в России, и важность его разработки для дальнейшего роста рынка.

Ключевые слова: франчайзинг, Россия, развитие, проблемы, перспективы, законодательство, обучение, информированность, бизнес.

Franchising in Russia

Shevtsov A.A.¹, Elmenov V.G.¹

Scientific adviser: Ph.D., Associate Professor Shipunova V.V.¹

¹ The Siberian State Industrial University, Novokuznetsk, Russia

Annotation. The article examines the current state and prospects for the development of franchising in Russia. The main problems faced by franchisees, as well as factors contributing to their development, are discussed. The lack of awareness of entrepreneurs in this area and the need for active training in the basics of franchising are emphasized. The article also draws attention to the lack of legislation regulating franchising in Russia and the importance of its development for the further growth of the market.

Keywords: franchising, Russia, development, problems, prospects, legislation, training, awareness, business.

Франчайзинг, что происходит от слова "franchise" - привилегия или льгота на французском языке, представляет систему взаимоотношений, при которой крупная компания передает свой бренд, стиль, технологии и другие коммерческие знания фирме или индивидуальному предпринимателю за вознаграждение. Основные преимущества этой модели бизнеса заключаются в структурированности предприятия и поддержке со стороны франчайзера, что способствует устойчивому росту и прибыли.

За последнее десятилетие российский рынок франчайзинга стремительно растет и развивается. Хотя первая франшиза была продана относительно недавно, в конце 90-х годов, Российская ассоциация франчайзинга (РАФ) уже называет Россию лидером по приросту франчайзинговых компаний. Только за последние три года этот показатель вырос более чем на 100%.

Хотя Россия еще не достигла первенства по количеству франшиз, американский рынок все еще остается лидером с более чем 3,5 тысячами франчайзинговых концепций и более чем 800 тысячами открытых точек. В Китае

количество франчайзеров больше, чем в России, однако количество франчайзи в два раза меньше, а общее число занятых в секторе франчайзинга превышает 3,5 миллиона человек.

В России подсчеты усложнены отсутствием единого реестра франшиз и законодательства. Однако, даже с учетом погрешности, можно утверждать, что в стране действует не менее 1,3 тысячи франшиз, что выделяет ее на уровень среднего франчайзингового рынка. В сравнении с другими странами, такими как Германия, Франция и Канада, Россия достигла значительного прогресса в этой области, хотя еще далеко от уровня этих стран.

Рост оборота Российского рынка

Оборот российского франчайзингового рынка по итогам 2023 года составил 2,9 трлн рублей, что на 1,4% превышает показатель предыдущего года. Аналогичные темпы роста наблюдались в 2022 году, а в 2021 году они составили +5,3%. Эти данные были опубликованы аналитическим агентством BusinessStat в феврале 2024 года.

Исследование отмечает, что динамика роста российского франчайзингового рынка в 2022-2023 годах снизилась из-за ухода нескольких крупных иностранных компаний, таких как McDonald's и Starbucks. Экономический спад также стал препятствием, однако несмотря на это, рынок не сократился благодаря продаже активов иностранных компаний российским предпринимателям, что позволило магазинам и ресторанам продолжить свою деятельность.

Аналитики из BusinessStat отмечают, что мировые бренды видели большой потенциал в России и готовы были инвестировать во франчайзинговые проекты для расширения своего присутствия в стране. Эти проекты стимулировали развитие отечественных франчайзинговых компаний и способствовали улучшению качества и росту количества предлагаемых франшиз.

Законодательные изменения также внесли значительный вклад в развитие российского франчайзингового рынка. Власти продолжают принимать меры, способствующие развитию предпринимательства, в том числе поддержку франчайзинговых проектов. Улучшение правовой базы, снижение барьеров и упрощение процесса оформления франчайзинга делают эту сферу более привлекательной для предпринимателей.

Аналитики также отмечают, что наибольший рост российского рынка франчайзинга пришелся на 2020-2021 годы, когда в условиях пандемии COVID-19 в стране возросло число пунктов выдачи заказов и увеличился спрос на услуги доставки еды и продуктов.

Основные проблемы франчайзинга в России

В России франчайзинг функционирует уже восемнадцатый год, считая с момента формального его появления. Первой отечественной концепцией стала "Дока-Пицца". На сегодняшний день, на российском рынке действует от шестисот до восьмисот различных концепций, судя по разным оценкам. Многие предприниматели оценили преимущества этого способа бизнеса, однако существуют ряд сложностей, затрудняющих его развитие в нашей стране. Целью данного исследования является выявление проблем, сдерживающих развитие франчайзинга в России.

Основные трудности, которые мешают продвижению франчайзинга в России, включают в себя:

1. недостаточное развитие законодательства в области франчайзинга;
2. низкий уровень государственной поддержки;
3. отсутствие интереса со стороны банков к сотрудничеству с франчайзинговыми системами;
4. недостаточная популяризация франчайзинга в России.

Давайте рассмотрим их подробнее:

Во-первых, законодательное поле франчайзинга в России до сих пор остается недостаточно разработанным. Например, в российском законодательстве отсутствует четкое определение франчайзинга, и вместо этого используется термин "коммерческая концессия". Это приводит к разночтениям в интерпретации сути отношений между сторонами.

Во-вторых, некоторые статьи Гражданского кодекса РФ, такие как статьи 1034 и 1037, накладывают дополнительные юридические обязательства на франчайзера и франчайзи, что может отпугивать потенциальных участников этой системы.

Кроме того, франчайзинг в России страдает от недостатка доступных кредитов от банков для стартовых капиталов франчайзи. Это создает дополнительные трудности для предпринимателей, желающих начать бизнес на основе франчайзинга.

Наконец, многие потенциальные франчайзи сталкиваются с проблемой недостатка стартового капитала, необходимого для входа в бизнес. Хотя на рынке существуют предложения с небольшим паушальным взносом, чаще всего требуется значительно больше средств для успешного запуска.

В целом, несмотря на эти сложности, франчайзинг продолжает привлекать внимание как отечественных, так и иностранных компаний, и перспективы его развития в России остаются весьма перспективными.

Проблемы и перспективы

Официальная статистика не предоставляет данных о рынке франчайзинга в России. Нет точной информации о количестве доступных франшиз в стране, поскольку франчайзинг не выделяется в отдельный вид бизнеса, и единый список отсутствует. Некоторые компании имеют свои каталоги, но они часто содержат ограниченную и иногда необъективную информацию. Тем не менее, общий объем российского рынка франшиз оценивается примерно в 5 миллиардов долларов. Несмотря на это, рост рынка немного замедлился из-за насыщения новыми предложениями.

Франчайзинг вносит значительный вклад в российский ВВП, принося примерно 1%. В сравнении, в США этот показатель составляет около 10%. За последние три года рынок франчайзинга в России вырос на 98%, и эта тенденция, по мнению экспертов, будет продолжаться в ближайшие пять лет. Россия является лидером по динамике роста стартапов, открывшихся по франшизе.

Франчайзинг привлекает внимание не только бизнесменов, но и государственных структур. Идея применения франчайзинга в сфере ЖКХ была высказана на Московском международном форуме по франчайзингу, и чиновники

обещали рассмотреть ее. Представители Российской ассоциации франчайзинга считают, что подобные инициативы имеют перспективное будущее, поскольку франчайзинг способен быстро развивать отрасли, удовлетворяющие массовый спрос потребителей.

Однако развитие рынка франшизы ограничивается несколькими проблемами. Недостаток качественной недвижимости, неопределенность законодательства, и закрытость самих франчайзеров, которые не предоставляют полную информацию о своих условиях сотрудничества, создают препятствия для бизнеса по франшизе. Однако на рынке начинают появляться специализированные посредники, предоставляющие финансовую поддержку и консультации для предпринимателей, желающих открыть бизнес по франшизе. Например, инвестиционный фонд «Лайф Франчайзинг» выделяет до 90% суммы на приобретение франшизы и оказывает консультационную поддержку предпринимателям. Кроме того, банк «Сбербанк» также активно участвует в развитии рынка франчайзинга, предоставляя специализированные кредиты для предпринимателей, открывающих бизнес по франшизе.

Перспективы

Перспективы российского рынка франчайзинга оцениваются как многообещающие, однако характерно неравномерное распределение бизнеса. Часто бизнесмены начинают свои проекты в Москве или Санкт-Петербурге, а затем расширяются в регионах. Однако уже существует направление развития в сторону регионального франчайзинга. В разных регионах страны проводятся мероприятия для поддержки и развития франчайзинга. Например, в Тюменской области был создан Центр франчайзинга, а в Башкортостане планируется открытие подобного центра.

Специалисты рекомендуют обращать внимание на развитие франчайзинга в таких городах, как Нижний Новгород, Самара, Ростов-на-Дону, Пермь, Омск, Владивосток и другие. Однако перед тем, как активно развивать франчайзинг, необходимо провести обучающие программы. Власти планируют инвестировать существенные средства в обучение предпринимателей основам этого вида бизнеса.

Среди перспективных направлений развития франчайзинга отмечается расширение его применения в сфере почтовой связи. Законопроект «О почтовой связи» позволит «Почте России» открывать отделения частными компаниями на условиях франчайзинга. Такие нововведения уже успешно работают в странах Европы, где операторы почтовой связи управляют лишь частью отделений, остальные же открыты по договорам с сетевыми магазинами и индивидуальными предпринимателями.

Однако одной из главных проблем российского рынка франчайзинга остается отсутствие необходимого законодательства. По мнению экспертов, регулирование франчайзинга в России должно учитывать международные стандарты и оптимизировать процесс заключения и исполнения договоров. Необходимость в разработке законодательства по франчайзингу подчеркивается тем, что в Европейском союзе франчайзинг составляет значительную часть экономики, и его развитие поддерживается целевыми кредитами.

В целом, хотя рынок франчайзинга в России и сталкивается с определенными проблемами, его перспективы остаются обнадеживающими. При активной поддержке со стороны государства и развитии соответствующего законодательства, франчайзинг может стать значимым фактором роста экономики и диверсификации бизнеса в различных регионах России.

Государственная поддержка франчайзинга

Что касается государственной поддержки развития франчайзинга в России, то она значительно отстает от развитых стран, и наблюдается недостаточная активность государственных органов в этой области.

Одним из серьезных препятствий является нехватка качественной недвижимости, соответствующей потребностям бизнеса. Многие объекты на рынке представляют собой стандартные квадратные метры, которые не всегда подходят под специфику различных бизнес-моделей. Например, первые этажи жилых зданий, предполагаемые для коммерческого использования, зачастую не соответствуют требованиям для размещения современных торговых точек или заведений общественного питания. Это приводит к высоким затратам на аренду подходящих помещений, что делает их недоступными для многих предпринимателей.

Низкая популяризация франчайзинга в России также становится препятствием для его развития. Многим потенциальным предпринимателям этот инструмент остается малоизвестным. Недостаточное количество информационных ресурсов и организаций, посвященных франчайзингу, а также низкая осведомленность предпринимателей о преимуществах и недостатках этой формы бизнеса, затрудняют принятие ими окончательного решения о покупке франшизы.

Еще одной проблемой является отсутствие эффективных механизмов защиты интеллектуальной собственности в франчайзинговой системе. Стандарты и бренды франчайзинговых компаний часто подвергаются копированию, что создает серьезные проблемы для бизнеса. Несмотря на наличие ограничений в договорах коммерческой концессии, таких как запрет открытия заведений того же формата на том же месте, где уже работал франчайзи, недостаточная защита интеллектуальной собственности оставляет пространство для неправомерных действий.

В целом, улучшение ситуации требует более активного участия государства в поддержке франчайзинга, а также разработки эффективных механизмов защиты прав интеллектуальной собственности.

В завершение стоит отметить, что несмотря на выявленные проблемы, франчайзинг остается одним из наиболее надежных вариантов организации бизнеса в условиях рыночной экономики. Статистические данные по развитию бизнеса в развитых странах свидетельствуют о том, что более 85% малых предприятий прекращают свою деятельность в течение пятилетнего периода по различным причинам. В то же время, из компаний, работающих по системе франчайзинга, лишь 14% прекращают свою деятельность. Тщательная проработка бизнес-модели до мелочей способствует стабильным доходам, что делает фран-

чайзинг привлекательной возможностью для начинающих предпринимателей в построении успешного бизнеса.

В условиях расширения деятельности крупных и средних торговых компаний франчайзинг становится одним из наиболее эффективных средств обеспечения выживаемости для малого бизнеса. Однако в России этот сегмент бизнеса пока не привлекает должного внимания, поскольку "уровень осведомленности о фундаментальных аспектах в данной области среди предпринимательского сообщества остается довольно низким". Этот вывод сделали специалисты по маркетинговым исследованиям из компании NeoAnalytics, подводя итоги в своей книге "Российский рынок франчайзинга: анализ 2012 года и прогноз на период 2013-2014 годов". В то же время они выдвигают общий обнадеживающий прогноз для российского рынка франчайзинга.

Список использованных источников

1. Международный студенческий научный вестник. Проблемы развития франчайзинга как формы предпринимательской деятельности в России. – URL: <https://eduherald.ru/ru/article/view?id=11791> (дата обращения: 30.03.2024).
2. Российская ассоциация франчайзинга. Как развивается франчайзинг в России: проблемы и перспективы. – URL: <https://rusfranch.ru/presscenter/newsraf/304/> (дата обращения: 30.03.2024)
3. Franshiza.ru. Российский франчайзинг 2022 – статистика от franshiza.ru. – URL: https://franshiza.ru/article/read/statistica_rynka_franshizinga_2022/ (дата обращения: 30.03.2024)
4. UNIVERSUM: Экономика и юриспруденция. Понятие франчайзинга в России.-URL: <https://7universum.com/ru/economy/archive/item/12134> (дата обращения: 30.03.2024).
5. TADVISER. Франчайзинг в России.-URL: <https://www.tadviser.ru/index.php/> (дата обращения: 18.03.2024).
6. Шипунова, В.В. Антикризисное управление финансами предприятия: учебное пособие / В.В. Шипунова – Ставрополь: Логос, 2019 – 148с.

СОДЕРЖАНИЕ

СЕКЦИЯ: ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО И ИНЖЕНЕРНЫЙ МАРКЕТИНГ В УСЛОВИЯХ РАЗВИТИЯ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

Роль и области применения искусственного интеллекта в маркетинговой
деятельности

Троцкий В.В.¹, Аллито Х. М.¹ 3

Трансформация технологического предпринимательства и инженерного
маркетинга в эпоху цифровизации: вызовы и перспективы

Беляев Б.С.¹ 8

Методологии инбаунд-маркетинга и маркетинга ключевых клиентов для
продвижения высокотехнологичных продуктов в B2B-сегменте

Дягель Е.С.¹ 15

Цифровая трансформация в маркетинге: инновационные технологии и
стратегии

Каххорова М.А.¹ 21

Цифровой двойник: концепция и возможности реализации в Республике
Беларусь

Кондратюк Е.Д.¹ 25

Разработка систем мониторинга и аналитики для выявления угроз и
прогнозирования потенциальных атак на информационные ресурсы

Коньшина К.М.¹, Маркова В.М.¹ 33

Цифровые платформы и инженерный маркетинг в современном бизнесе

Миндер А.В.¹ 38

Применение кластеризации на графиках для матчинга товаров на маркетплейсе

Панасеня М.А.¹, Алексеевич В.Н.¹ 42

Применение моделей машинного обучения для прогнозирования спроса

Панасеня М.А.¹, Костюкевич Е.А.¹ 46

Интеграция сетей блокчейн в бухгалтерский управленческий учет:
преимущества, вызовы и перспективы

Перцев А.Ю.¹ 49

Анализ активности пользователей экосистемы Тинькофф и эффективности
системы их привлечения

Трейстарь Д.М.¹ 56

Инновационные стратегии для технологических стартапов в цифровой
экономике

Фастовец П.А.¹, Колесниченко Е.В.¹ 62

Цифровизация системы внутреннего контроля как фактор обеспечения
финансовой безопасности организации

Федотова Е.А.¹ 69

**СЕКЦИЯ: УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЯМИ И РЕГИОНАЛЬНОЕ
РАЗВИТИЕ: СОВРЕМЕННЫЕ ВЫЗОВЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ**

Соответствие практики повышения финансовой грамотности населения теории потребления и сбережения	
Ражева Н.И. ¹	75
Проблема контрафактных автозапчастей на российском рынке	
Новикова А.А. ¹	80
Особенности качества жизни разных категорий жителей Кемеровской области – Кузбасса	
к.п.н Пьянкова Л.А. ¹	85
Ключевые факторы экономического роста в рамках научных школ	
Бобко К.И. ¹ , Затепакин О.А. ¹ , Бобко Т.В. ¹	91
Современные условия рынка очистных комбайнов для угольных шахт в России	
Семин А.А. ¹ , Затепакин О.А. ¹	105
Сравнительная характеристика малых и средних предприятий в Гонконге и Китае	
Кулапова А.А. ¹	109
О некоторых особенностях применения в менеджменте организации методов теории управления в технических системах	
к.э.н. Иванова Е.В. ¹ , Бородина К.К. ²	115
Цифровая экономика и цифровые возможности Республики Беларусь	
Юдина В.О. ¹ , Дорошкова М.А. ¹	118
Пути развития аграрного сектора экономики Узбекистана	
Каюмов Р.И. ¹ , Усманов Б.Ш. угли ¹	121
Механизмы пространственного развития территорий	
к.э.н., доцент Ганченко Д.Н. ¹ , Таргаева И.Н. ¹	127
Место парафискальных платежей в законодательстве России: сущность, значение и нормативная база в налоговом праве	
Теплякова Ю.С. ¹	134
Реструктуризация предприятия как инструмент обеспечения стабильности предприятия в кризисных условиях	
Синдаров В.Р. ¹	139
Актуальные тенденции развития и тренды туристической отрасли в России	
Балыкина А.И. ¹ , Перекрест Н.В. ¹	143
Особенности оказания транспортных услуг в агломерациях	
к.э.н. Ганченко Д. Н. ¹ , Митьковец Ю.М. ¹	149
Обеспечение безопасности финансово-хозяйственной деятельности предприятий	
Керимова С.А. ¹ , Ерышова М.Е. ¹	153
Оценка возможности использования методов экономического прогнозирования состояния предприятия с использованием машинного обучения при определении направлений регионального развития	
Осипов М.Ю. ¹	156

Повышение значения индивидуальных показателей себестоимости работ в отраслевых хозяйствах железной дороги при принятии управленческих решений	
Дорошкова М.А. ¹	164
Методы оценки и финансирования инвестиционных проектов в отрасли инфраструктуры	
Шустров Д.В. ¹	168
Проблемы и перспективы развития туризма региона Кемеровской области-Кузбасса	
Риммер Е.В. ¹	173
Белорусская железная дорога сегодня и в будущем	
Тимошенко Т.В. ¹ , Шалабодова А.И. ¹	177
Влияние санкций на деятельность предприятий	
Гращенко Д.А. ¹	181
Проблемы культуры в туризме	
Бажайкина А.В. ¹	187
Бизнес-стратегия: проблемы формирования и реализации в современных условиях	
Романюк В.А. ¹	192
СЕКЦИЯ: СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА, ФИНАНСОВ И НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ	
Особенности управленческого учета на предприятиях железнодорожного транспорта	
Доманова Е.С. ¹	199
Современные тенденции в бухгалтерском финансовом учете: цифровизация, автоматизация и управление данными	
Зырянова А.Е. ¹	203
Управление дебиторской задолженности	
к.э.н., доцент Шипунова В.В. ¹ , Зырянова А.Е. ¹	211
Внутренний аудит как инструмент повышения эффективности и конкурентоспособности бизнеса	
Канифатова И.Ю. ¹	216
Международные стандарты финансовой отчетности как инструмент повышения конкурентоспособности бизнеса	
Канифатова И.Ю. ¹	221
Сравнение бухгалтерского учёта драгоценных металлов и камней в различных странах	
Коньшина К.М. ¹	225
Методика оценки аудиторского риска	
Кошелева В.А. ¹ , Шакирова Н.Н. ¹	231
Классификация затрат в управленческом учете	
Малышева М.А. ¹	238
Принципы и профессиональная этика аудитора	
Малышева М.А. ¹	242

Организация управленческого учета в бюджетных учреждениях	
Мокина К.А. ¹	247
Разработка мероприятий по совершенствованию аудиторской деятельности	
Мокина К.А. ¹	251
Теоретические аспекты ведения управленческого учета в учреждениях высшего образования	
Пашкова Д.Д. ¹	255
Роль документации в бухгалтерских фирмах: тенденции и инновации	
Полубатонова А.Е. ¹	260
Проблемы разработки финансовой стратегии предприятия	
Полубатонова А.Е. ¹ , Бычина С.А. ¹	266
Методы управления финансовыми активами	
Попов Д.Ю. ¹ , Пастухова Е.А. ¹	271
Инвентаризация: эффективное управление запасами и активами. Инновации	
Спитальникова В.В. ¹	275
Особенности бухгалтерского учета в сфере малого предпринимательства	
Суртаева А.И. ¹	280
Проблемы современного аудита	
Тулянкина А.Е. ¹	285
Бухгалтерский учёт и программа «Цифровой экономики РФ»	
Тулянкина А.Е. ¹	288
Цифровизация системы внутреннего контроля как фактор обеспечения финансовой безопасности организации	
Федотова Е.А. ¹	290
Цифровая трансформация управленческого учета	
Федотова Е.А. ¹	296
Франчайзинг в России	
Шевцов А.А. ¹ , Ельменов В.Г. ¹	302

Научное издание

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИКИ И УПРАВЛЕНИЯ В XXI ВЕКЕ

Сборник научных статей
X Международной научно-практической конференции

24 апреля

Часть 1

Компьютерная верстка К.В. Рыков

Подписано в печать 05.06.2024 г.

Формат бумаги 60×84 1/16. Бумага писчая. Печать офсетная.
Усл. печ. л. 18,52. Уч.-изд. л. 19,27. Тираж 100 экз. Заказ 121.

Сибирский государственный индустриальный университет
654007, Кемеровская область – Кузбасс, г. Новокузнецк,
ул. Кирова, зд. 42, Издательский центр СибГИУ