

ISSN 2072-0297

МОЛОДОЙ УЧЁНЫЙ

МЕЖДУНАРОДНЫЙ НАУЧНЫЙ ЖУРНАЛ



51 2024
ЧАСТЬ II

16+

Молодой ученый

Международный научный журнал

№ 51 (550) / 2024

Издается с декабря 2008 г.

Выходит еженедельно

Главный редактор: Ахметов Ильдар Геннадьевич, кандидат технических наук

Редакционная коллегия:

Жураев Хусниддин Олгинбоевич, доктор педагогических наук (Узбекистан)
Иванова Юлия Валентиновна, доктор философских наук
Каленский Александр Васильевич, доктор физико-математических наук
Кошербаева Айгерим Нуралиевна, доктор педагогических наук, профессор (Казахстан)
Куташов Вячеслав Анатольевич, доктор медицинских наук
Лактионов Константин Станиславович, доктор биологических наук
Сараева Надежда Михайловна, доктор психологических наук
Абдрасилов Турганбай Курманбаевич, доктор философии (PhD) по философским наукам (Казахстан)
Авдеюк Оксана Алексеевна, кандидат технических наук
Айдаров Оразхан Турсункожаевич, кандидат географических наук (Казахстан)
Алиева Тарана Ибрагим кызы, кандидат химических наук (Азербайджан)
Ахметова Валерия Валерьевна, кандидат медицинских наук
Бердиев Эргаш Абдуллаевич, кандидат медицинских наук (Узбекистан)
Брезгин Вячеслав Сергеевич, кандидат экономических наук
Данилов Олег Евгеньевич, кандидат педагогических наук
Дёмин Александр Викторович, кандидат биологических наук
Дядюн Кристина Владимировна, кандидат юридических наук
Желнова Кристина Владимировна, кандидат экономических наук
Жуйкова Тамара Павловна, кандидат педагогических наук
Игнатова Мария Александровна, кандидат искусствоведения
Искаков Руслан Маратбекович, кандидат технических наук (Казахстан)
Калдыбай Кайнар Калдыбайулы, доктор философии (PhD) по философским наукам (Казахстан)
Кенесов Асхат Алмасович, кандидат политических наук
Коварда Владимир Васильевич, кандидат физико-математических наук
Комогорцев Максим Геннадьевич, кандидат технических наук
Котляров Алексей Васильевич, кандидат геолого-минералогических наук
Кузьмина Виолетта Михайловна, кандидат исторических наук, кандидат психологических наук
Курпаяниди Константин Иванович, доктор философии (PhD) по экономическим наукам (Узбекистан)
Кучерявенко Светлана Алексеевна, кандидат экономических наук
Лескова Екатерина Викторовна, кандидат физико-математических наук
Макеева Ирина Александровна, кандидат педагогических наук
Матвиенко Евгений Владимирович, кандидат биологических наук
Матроскина Татьяна Викторовна, кандидат экономических наук
Матусевич Марина Степановна, кандидат педагогических наук
Мусаева Ума Алиевна, кандидат технических наук
Насимов Мурат Орленбаевич, кандидат политических наук (Казахстан)
Паридинова Ботагоз Жаппаровна, магистр философии (Казахстан)
Прончев Геннадий Борисович, кандидат физико-математических наук
Рахмонов Азизхон Боситхонович, доктор педагогических наук (Узбекистан)
Семахин Андрей Михайлович, кандидат технических наук
Сенцов Аркадий Эдуардович, кандидат политических наук
Сенюшкин Николай Сергеевич, кандидат технических наук
Султанова Дилшода Намозовна, доктор архитектурных наук (Узбекистан)
Титова Елена Ивановна, кандидат педагогических наук
Ткаченко Ирина Георгиевна, кандидат филологических наук
Федорова Мария Сергеевна, кандидат архитектуры
Фозилов Садриддин Файзуллаевич, кандидат химических наук (Узбекистан)
Яхина Асия Сергеевна, кандидат технических наук
Ячинова Светлана Николаевна, кандидат педагогических наук

Международный редакционный совет:

Айрян Заруи Геворковна, кандидат филологических наук, доцент (Армения)
Арошидзе Паата Леонидович, доктор экономических наук, ассоциированный профессор (Грузия)
Атаев Загир Вагитович, кандидат географических наук, профессор (Россия)
Ахмеденов Кажмурат Максutowич, кандидат географических наук, ассоциированный профессор (Казахстан)
Бидова Бэла Бертовна, доктор юридических наук, доцент (Россия)
Борисов Вячеслав Викторович, доктор педагогических наук, профессор (Украина)
Буриев Хасан Чутбаевич, доктор биологических наук, профессор (Узбекистан)
Велковска Гена Цветкова, доктор экономических наук, доцент (Болгария)
Гайич Тамара, доктор экономических наук (Сербия)
Данатаров Агахан, кандидат технических наук (Туркменистан)
Данилов Александр Максимович, доктор технических наук, профессор (Россия)
Демидов Алексей Александрович, доктор медицинских наук, профессор (Россия)
Досманбетов Динар Бакбергенович, доктор философии (PhD), проректор по развитию и экономическим вопросам (Казахстан)
Ешиев Абдыракман Молдоалиевич, доктор медицинских наук, доцент, зав. отделением (Кыргызстан)
Жолдошев Сапарбай Тезекбаевич, доктор медицинских наук, профессор (Кыргызстан)
Игисинов Нурбек Сагинбекович, доктор медицинских наук, профессор (Казахстан)
Кадыров Култур-Бек Бекмурадович, доктор педагогических наук, и.о. профессора, декан (Узбекистан)
Каленский Александр Васильевич, доктор физико-математических наук, профессор (Россия)
Козырева Ольга Анатольевна, кандидат педагогических наук, доцент (Россия)
Колпак Евгений Петрович, доктор физико-математических наук, профессор (Россия)
Кошербаева Айгерим Нуралиевна, доктор педагогических наук, профессор (Казахстан)
Курпаяниди Константин Иванович, доктор философии (PhD) по экономическим наукам (Узбекистан)
Куташов Вячеслав Анатольевич, доктор медицинских наук, профессор (Россия)
Кыят Эмине Лейла, доктор экономических наук (Турция)
Лю Цзюань, доктор филологических наук, профессор (Китай)
Малес Людмила Владимировна, доктор социологических наук, доцент (Украина)
Нагервадзе Марина Алиевна, доктор биологических наук, профессор (Грузия)
Нурмамедли Фазиль Алигусейн оглы, кандидат геолого-минералогических наук (Азербайджан)
Прокопьев Николай Яковлевич, доктор медицинских наук, профессор (Россия)
Прокофьева Марина Анатольевна, кандидат педагогических наук, доцент (Казахстан)
Рахматуллин Рафаэль Юсупович, доктор философских наук, профессор (Россия)
Ребезов Максим Борисович, доктор сельскохозяйственных наук, профессор (Россия)
Сорока Юлия Георгиевна, доктор социологических наук, доцент (Украина)
Султанова Дилшода Намозовна, доктор архитектурных наук (Узбекистан)
Узаков Гулом Норбоевич, доктор технических наук, доцент (Узбекистан)
Федорова Мария Сергеевна, кандидат архитектуры (Россия)
Хоналиев Назарали Хоналиевич, доктор экономических наук, старший научный сотрудник (Таджикистан)
Хоссейни Амир, доктор филологических наук (Иран)
Шарипов Аскар Калиевич, доктор экономических наук, доцент (Казахстан)
Шуклина Зинаида Николаевна, доктор экономических наук (Россия)

На обложке изображена Ту Юю (1930), китайский фармаколог, специалист в области традиционной китайской медицины.

Ту Юю родилась 30 декабря 1930 года в уезде Иньсянь провинции Чжэцзян и была единственной девочкой в семье среди четырех братьев. «Родители сыграли центральную роль в том, чтобы направить меня на правильный путь с самого рождения. Мое имя Юю придумал отец — он взял его из строчки, которую прочитал в сборнике китайской поэзии: «Олени блеют «юю», когда они едят дикую хао» (тут «хао» означает цинхао, то есть полынь). Так случилось, что вся моя жизнь оказалась связана с цинхао», — сказала она в одном из интервью. После того как в 16 лет Ту Юю заболела туберкулезом и пропустила целых два года учебы, она решила, что хочет изучать медицину и найти лекарства от болезней, подобных той, что измучила ее.

Она закончила Пекинский медицинский колледж, где изучала фармакологию и узнала, как классифицировать лекарственные растения, извлекать активные ингредиенты и определять их химическую структуру. После окончания колледжа Ту Юю направили на работу в только что созданную Академию традиционной китайской медицины — спрос на хороших специалистов в области медицинских исследований тогда был огромным. Там она проработала всю жизнь, начав с должности научного сотрудника и дослужившись до главного профессора.

Во время вьетнамской войны в 1955–1975 годах правительство Северного Вьетнама обратилось к Китаю за помощью в борьбе с малярией — она приводила к огромным потерям среди солдат. В 1967 году Мао Цзэдун запустил секретный «Проект 523», чтобы найти новое лекарство от малярии. За два года ученые, которые участвовали в проекте, проверили несколько тысяч соединений, но никаких полезных лекарств не нашли. Тогда главой «Проекта 523» назначили Ту Юю.

Работая над «Проектом 523», Ту Юю и ее команда читали древние тексты и изучали народные средства в поисках панацеи от малярии. Ученые собрали 2000 рецептов из 640 трав, которые Ту Юю затем сузила до нескольких многообещающих кандидатов. Одним из них была цинхао, или сладкая полынь, которую использовали в Китае для лечения «периодической лихорадки» — симптома малярии.

Команда Ту Юю выделила из полыни одно активное соединение, которое, казалось, боролось с паразитами малярии. Протестировали экстракты из него, но ничего не сработало. Тогда Ту Юю обратилась к труду китайского мудреца Гэ Хуна, который жил в IV веке. Он написал «Баопу-цзы» — эдакую большую китайскую энциклопедию, а также несколько медицинских трактатов. В одном из них — «Рецепты для неотложных случаев» — нашлось то, что было нужно: Ту Юю догадалась, что активный ингредиент полыни повреждался при кипячении. Поэтому она попробовала другой способ приготовления, с растворителем на

основе эфира — так как он кипит при более низкой температуре, полынь не страдала. Когда Ту Юю проверила действие экстракта на мышах и обезьянах, результат оказался блестящим.

В итоге команда Ту Юю стала производить большое количество экстракта цинхао для подготовки к клиническим исследованиям. Ученым приходилось самим извлекать экстракт, используя подручные средства. Тогда-то у некоторых членов команды и у самой Ту Юю начались проблемы со здоровьем. Однажды после суток работы в лаборатории Ту Юю отравилась и впала в кому на неделю. В другой раз она внезапно потеряла сознание, и в больнице выяснили, что из-за воздействия большого количества растворителей у нее начался токсический гепатит.

Параллельно с приготовлением экстракта ученые получали противоречивые данные исследований, проводящихся на животных. Несмотря на это, Ту Юю решила испытать вещество на себе. К ней присоединились еще двое ее коллег. Они приняли экстракт и неделю наблюдались в больнице — побочных эффектов не было. После этого эксперимента еще пять участников добровольно приняли препарат, но уже в повышенной дозировке. Затем клинические испытания начались на 21 пациенте с малярией. Все они выздоровели.

В 1972 году команда Ту Юю получила из экстракта чистое вещество — артемизинин. Через год она синтезировала более стабильную и эффективную его версию — дигидроартемизинин. И в 1981 году ВОЗ, Всемирный банк и ООН пригласили Ту Юю представить свою находку миру.

После успеха с артемизинином о Ту Юю забыли на долгие годы. Много позднее она получила звание исследователя — эквивалент академического звания профессора — в Академии традиционной китайской медицины. Тогда же у нее появилась своя лаборатория. В 2000-х Ту Юю начала сотрудничать с западными лабораториями. Тогда ее имя стало известно, и за счет этого она обрела признание на родине. В 2001 году ее повысили до научного консультанта, а еще через 10 лет — до главного научного сотрудника академии.

За создание лекарств на основе артемизинина Ту Юю в 2011 году получила премию Ласкера, а в 2015 году стала лауреатом Нобелевской премии по медицине и физиологии.

После получения награды жизнь Ту Юю не изменилась. Она, как и раньше, работает более десяти часов в день со своей исследовательской группой в Академии. Муж Ту Юю говорит, что в последнее время ее зрение и слух ухудшились. Коллег впечатляет ее одержимость работой, они также отмечают ее полное безразличие к славе и богатству. Сама она в редкие часы отдыха чаще всего читает книги и газеты дома и иногда навещает свой родной город Нинбо.

*Информацию собрала ответственный редактор
Екатерина Осянина*

СОДЕРЖАНИЕ

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ

Исагулян М. А. Теоретические подходы к определению сущности власти и влияния в управлении.....67	Матушкина Е. И. Финансовая система: понятие, эволюция, функции98
Исагулян М. А. Анализ эффективности стратегий влияния в управлении персоналом организаций производственного сектора.....70	Минаева Е. А. Особенности и недостатки стратегии национальной безопасности Индии 100
Исагулян М. А. Направления совершенствования эффективного использования власти и стратегии влияния в управлении75	Нискоромных А. А. Инвестиционные возможности для несовершеннолетних на фондовом рынке РФ в условиях напряженной геополитической обстановки. Нефтяной сектор..... 104
Исаева М. В., Худенкова Д. А. Защита генетической информации в условиях цифровой экономики.....79	Романиченко И. В. Современные тенденции развития системы мотивации персонала 120
Исрапилов А. О. Актуальные вопросы и проблемы противопожарного страхования в Российской Федерации.....82	Сливка А. В. Анализ и управление финансовыми результатами деятельности стоматологической клиники 122
Исрапилов А. О. Совершенствование системы управления противопожарным страхованием в области обеспечения пожарной безопасности85	Сюзюмова Д. С. Анализ поступлений земельного налога в бюджет Пензенской области в 2024 году 124
Камавов Ю. М. Совершенствование технологий принятия управленческих решений в АО «Газпромнефть-Ноябрьскнефтегаз»88	Ульянов С. Е. Система мер социальной защиты государственных служащих 125
Кузин Д. Р. История развития государственного управления финансами в России (XVII–XIX вв.).....90	Ульянов С. Е. Проблемы социальных льгот и привилегий государственных служащих Росреестра 129
Кулиева А. А., Шаназаров Д. Д. Историческая перспектива системы связи в Ашхабаде93	Утегенова А. К. Управление рисками на примере организации АО «ЭнергосбыТ Плюс»..... 131
Куликова П. И. Комплекс целей фирмы как условия повышения ее конкурентоспособности96	Хабибуллин Р. Р. Система подготовки государственных служащих в современных условиях 132
	Хренова В. А. Анализ потребительского кредитования и его влияния на личные финансы..... 134

Чернышова М. Ю.

Анализ и оценка стратегии развития
предприятия «Нейропроджект»:
пример устойчивого роста и инноваций
в здравоохранении 135

Чернышова М. Ю.

Стратегическое развитие предприятий
в сфере торговли медицинским
оборудованием: инновационные подходы,
партнерские стратегии и обеспечение
устойчивости..... 138

Чичканов Р. А.

Поддержка малого и среднего
предпринимательства в условиях
экономической нестабильности:
региональные аспекты
и государственная роль 140

Шведов И. А.

Исследование возможностей сокращения
издержек организаций за счет внедрения
процессов аналитики больших данных..... 144

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ

Теоретические подходы к определению сущности власти и влияния в управлении

Исагулян Мери Амаяковна, студент магистратуры
Научный руководитель: Родионов Максим Георгиевич, кандидат экономических наук, доцент
Сибирский институт бизнеса и информационных технологий (г. Омск)

В статье рассмотрены теоретические аспекты форм, методов проявления власти в управлении; раскрыты подходы к определению понятия «власть»; даны характеристики стратегиям влияния. При изучении работ данной тематики была выявлена недостаточность в исследованиях относительно установления закономерности в применении тех или иных стратегий влияния и проявления власти в управлении персоналом в отношении ожидаемых результатов. Потребность в анализе эффективного использования власти и стратегии влияния в управлении определила актуальность исследования. Целью публикации является обоснование теоретического подхода к использованию власти и стратегии влияния в управлении организацией.

Ключевые слова: власть, управление, влияние, стратегии влияния.

Theoretical approaches to the definition of the essence of power and influences in management

Isagulyan Meri Amayakovna, student master's degree
Scientific advisor: Rodionov Maksim Georgievich, candidate of economic sciences, associate professor
Siberian Institute of Business and Information Technologies (Omsk)

The article examines the theoretical aspects of forms and methods of manifestation of power in management; reveals approaches to the definition of the concept of «power»; describes the characteristics of influence strategies. When studying the works on this topic, a lack of research was revealed regarding the establishment of a pattern in the application of certain strategies of influence and manifestation of power in personnel management in relation to the expected results. The need to analyze the effective use of power and influence strategies in management has determined the relevance of the study. The purpose of the publication is to substantiate a theoretical approach to the use of power and influence strategies in the management of an organization.

Key words: power, management, influence, strategies of influence.

Формирование экономики, базирующейся на различных формах собственности, и ограничение роли государства в этой сфере функциями регулирования объективно обязывает к качественно новому восприятию власти и ее источников и существенному усилению внимания к проблеме построения стратегии влияния.

Существуют различные подходы к определению понятия власти [1].

В науках об обществе, в частности в социологии и политологии, исследователи заинтересованы, прежде всего, в анализе сложившихся отношений власти и их объяснении, в науках же о поведении, и в психологии в том

числе, акцент ставится, скорее, на исследовании процесса использования власти и его предсказаний.

Существуют различия взглядов на власть с позиции разных дисциплин

Проблемой применения власти интересовались, давая свою интерпретацию данному понятию. В таблице 1 представлены ключевые позиции знаменитых исследователей с точки зрения философии, политологии, психологии, управления.

Изучив разные подходы к определению власти, можно сделать вывод, что понятие власти в управлении относится к способности лидера или группы лидеров контро-

Таблица 1. Подходы к раскрытию понятия «власть» [2]

№ п/п	Исследователь	Интерпретация понятия «власть»
1	философ Бертран Рассел	«Власть может быть определена как достижение намеченных эффектов»
2	социолог Макс Вебер:	«Власть означает любую закреплённую социальными отношениями возможность настаивать на своем, даже при наличии сопротивления, независимо от того, в чем эта возможность выражается»
3	политолог Р. Э. Дал:	А обладает властью над В в той мере, в какой он может заставить В делать то, что предоставленный самому себе В не стал бы делать»
4	психолог Курт Левин;	«Власть b над a можно определить, ...как отношение максимальной силы воздействия b на a,... к максимальному сопротивлению со стороны a»
5	Никколо Макиавелли	власть и манипулирование ею являются рычагами управления государством.

ликовать ресурсы и принимать решения, которые влияют на поведение и действия других людей.

В теории управления сформулированы подходы к определению природы и сущности власти:

1. Натуралистическая школа (Н. Макиавелли, Т. Гоббс, Ж.-Ж. Руссо, Дж. Локк); власть описывается как «исключительно человеческий феномен».

2. Поведенческий (бихевиористский) подход (Ч. Мерриам, Г. Лассуэлл, Дж. Кетлин и др.): стремление к власти рассматривается как свойство человеческой психики и сознания.

3. Классический подход Ф. Тейлора: предложил классификацию власти на два типа: физическую и психологическую.

4. Теория X и Y Дугласа Макгрегора; предложил классификацию власти на два типа: теорию X (авторитарную) и теорию Y (демократическую).

5. Основы власти Джонна Френча и Бертрам Рейвен: разделяют власть на пять типов, основанных на различных основаниях источников власти (Власть на основе наград, Власть на основе принуждения, Власть на основе

легитимности, Власть на основе экспертизы, Власть на основе авторитета, референтности) [3].

Таким образом, имея представления об основах и природе власти формируется комплексное представление о феномене власти и особенностях ее проявления, применения.

Формы и методы проявления власти в управлении могут различаться в зависимости от типа организации, культуры, стратегии и других факторов.

Приведем обобщенный перечень таких факторов:

- официальный статус, должность и полномочия
- личные отношения, знакомства и доверие
- знания, навыки и опыт
- манипуляция эмоциями, установление отношений
- контроль над ресурсами,
- участие в группах, альянсах, объединениях и т.д.

Эффективный руководитель старается поддерживать разумный баланс власти: достаточной для обеспечения достижения целей, но не вызывающей у подчиненных чувства обездоленности и, отсюда, — непокорности. Этот баланс представлен на рис. 1:

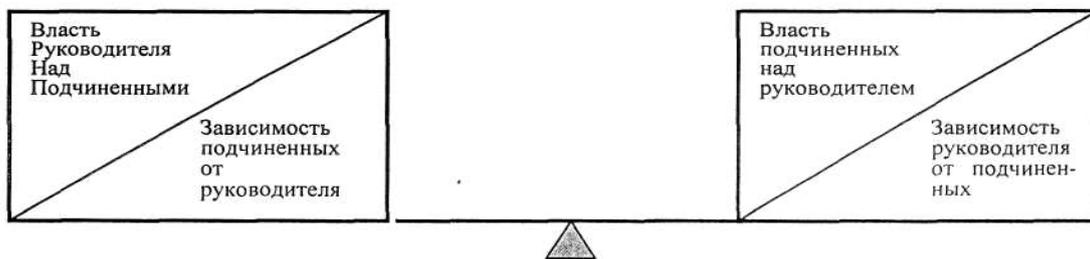


Рис. 1. Балансирование власти руководителей и подчиненных [4]

Кроме того, существуют различные методы проявления власти в управлении, такие как:

1. Авторитарный метод — основан на твердой руке и контроле со стороны руководства.

2. Демократический метод — основан на участии подчиненных в принятии решений.

3. Трансформационный метод — основан на изменении сознания и мотивации сотрудников, чтобы они

сами были готовы выполнять свою работу на высоком уровне.

4. Эмоциональный метод — основан на использовании эмоций и чувств для влияния на поведение сотрудников [4].

Доминирование тех или иных факторов в управлении создают основу доминирующей власти и формируют стратегии воздействия на сотрудников организации

В самом общем виде все возможности влияния можно свести к трем основным стратегиям: убеждение, наказание и сотрудничество.

Стратегия убеждения: влияющий обосновывает необходимость тех или иных действий подчиняющегося. Данная стратегия имеет положительные последствия в виде достаточно стойкого результата.

Отрицательный момент этой стратегии в том, что для убеждения необходимо много времени и стороны должны доверять друг другу.

Стратегия наказания опирается на принуждение и запугивание человека, от которого требуется подчинение.

Оказанием давления можно получить быстрый результат, но, чтобы он был устойчивым, необходимо постоянно поддерживать угрозу наказания. В то же время следует учитывать, что страх подавляет инициативу и творческий подход к делу, порождает чувство обиды, может вызвать скрытое или явное сопротивление подчиняющегося.

Стратегия сотрудничества: оказание влияния происходит в ходе налаживания взаимодействия путем обращения к интересам работников, которые могут быть удовлетворены в результате совместной деятельности. Примеры стратегий влияния отражены в Таблице 2 [5]

Таблица 2. Примеры стратегий влияния

Наказание (устранение, принуждение)	
Общая формула:	«Если вы не выполните моих распоряжений, вы серьезно пожалеете об этом»
Угроза:	«Если вы не подчинитесь, я буду вынужден наказать вас»
Социальное давление:	«Все участники группы согласились, каково ваше решение?»
Достаточно:	«Я перестану придирается к вам, если вы согласитесь со мной»
Воспринимаемая нехватка и давление времени:	«Если вы не приступите к немедленным действиям, вы упустите возможность / случай решить проблему для блага других»
Забота о других:	«Ваше несогласие может принести вред/неприятности другим»
Сотрудничество (обмен и объединение усилий)	
Общая формула:	«Если вы хотите сделать X, то получите Y»
Обещание:	«Если вы справитесь с работой, я награжу вас»
Уважение:	«Люди, мнением которых вы дорожите, будут думать о вас лучше (хуже), если вы пойдете (не пойдете) на уступки»
Предварительное условие:	«Если я выполню ваши пожелания, согласитесь ли вы это сделать ради меня?»
Обязательство:	«Надеюсь, вы помните о том, сколько я для вас сделал?» («Хотя я это и подозреваю, надеюсь, это не приведет к появлению в будущем у меня обязательств?»)
Взаимный компромисс:	«Мне пришлось снизить начальную цену, чтобы добиться вашего согласия» (сколь бы необоснованной ни была моя исходная позиция)
Расширение обязательств:	«Мне нужно только небольшое одолжение» («Но позже я обращусь за большим одолжением»)
Убеждение (основано на фактах, потребностях и индивидуальных ценностях)	
Общая формула:	«Я хочу, чтобы вы сделали X, поскольку это согласуется с/ хорошо для/, необходимо для»...
Доказательство:	«Эти факты/ мнения специалистов наглядно демонстрируют правильность моей позиции/ требования»
Убеждение (основано на фактах, потребностях и индивидуальных ценностях)	
Потребность:	«Именно это мне и нужно. Не хотите ли мне помочь?»
Достижение цели:	«Если вы согласитесь со мной, вы скорее достигните своих личных целей»
Соответствие принятым ценностям:	«Эта работа соответствует вашим обязательствам по отношению к X»
Способность:	«Эта попытка будет успешной, если мы учтем ваши способности/опыт»
Лояльность:	«Поскольку мы друзья/представители меньшинства, не хотите ли вы сделать это?»
Альтруизм:	«Группа нуждается в вашей поддержке, так что сделайте это на благо всех нас»

Приведенные выше приемы не охватывают всех возможностей оказания или усиления влияния, но они показывают разнообразие способов воздействия на подчиненных. Конкретные способы воздействия выбираются руководителем исходя из свойств его личности, качеств подчиненных, конкретной ситуации. Часто этот выбор неосознанный, интуитивный.

В целом, эффективное использование власти в управлении помогает организации достигать поставленных целей, управлять ресурсами и людьми, создавать условия для роста и развития. При этом, важно помнить о необходимости соблюдения этических и моральных принципов, чтобы добиться успеха, не нарушая прав и интересов других участников процесса

Таким образом, эффективное использование власти в управлении является важным фактором успеха организации. Для достижения поставленных целей и решения задач

необходимо уметь правильно применять власть, что приводит к необходимости построения конкретных стратегий влияния, обусловленных применением власти в управлении.

Литература:

1. Веснин, В. Р. Управление персоналом. Теория и практика / В. Р. Веснин: учеб. — М.: Проспект, 2020. — 688 с.
2. Кибанов, А. Я. Основы управления персоналом: учеб. / А. Я. Кибанов. — М.: ИНФРА-М, 2018. — 304 с.
3. Лукашевич, В. В. Основы управления персоналом: учебное пособие. — 2-е изд. перераб. и доп. — М.: КНОРУС, 2020. — 240с.
4. Полукаров В. Л., Петрушин В. И. Психология менеджмента: учебное пособие. — 3-е изд., стер. — М.: КНОРУС, 2020. — 280с.
5. Спивак В. А. Организационное поведение и управление персоналом. — Питер, 2020—416с.

Анализ эффективности стратегий влияния в управлении персоналом организаций производственного сектора

Исагулян Мери Амаяковна, студент магистратуры

Научный руководитель: Родионов Максим Георгиевич, кандидат экономических наук, доцент
Сибирский институт бизнеса и информационных технологий (г. Омск)

В статье приведен анализ эффективности различных стратегий влияния в управлении персоналом организаций производственного сектора на примере АО «Норильсктрансгаз». Выявлены ключевые проблемы применения стратегий влияния и проявления власти в управлении персоналом; приведено ранжирование выявленных проблем; сформулированы основные ошибки применения методов управления. применения стратегий влияния в управлении АО «Норильсктрансгаз».

Ключевые слова: стратегии влияния, методы управления, проблемы применения стратегий влияния.

Analysis of the effectiveness of influence strategies in the management of organizational personnel the manufacturing sector

Isagulyan Meri Amayakovna, student master's degree

Scientific advisor: Rodionov Maksim Georgievich, candidate of economic sciences, associate professor
Siberian Institute of Business and Information Technologies (Omsk)

The article provides an analysis of the effectiveness of various influence strategies in the personnel management of organizations in the manufacturing sector on the example of JSC Norilsktransgaz. The key problems of applying strategies of influence and manifestation of power in personnel management are identified; the ranking of the identified problems is given; the main errors in the application of management methods are formulated. the application of influence strategies in the management of JSC Norilsktransgaz.

Keywords: influence strategies, management methods, problems of applying influence strategies.

Для достижения высоких показателей организации труда и высокой производительности труда применять различные стратегии влияния и власть нужно в комплексе, так как их действие по отдельности может быть недостаточно эффективным.

Учитывая все нюансы эффективных стратегий влияния, руководители смогут правильно и рационально использовать труд свои работников и добиться от них наиболее полной отдачи.

Прежде чем анализировать стратегии влияния и методы управления работниками АО «Норильсктрансгаз»,

следует сказать, что в последние три года, несмотря на то, что численность руководителей не менялась, происходила замена руководства.

Надо отметить, что сотрудники АО «Норильсктрансгаз» не испытывали при этом никакого сожаления, так как указали, что с переведенными руководителями было сложно работать, так как они позволяли себе демонстрировать свое личное недовольство без видимых на то причин и плохое настроение, что не допустимо в работе руководителей такого уровня. Также проявлялась тенденция нажима на специалистов и ИТР.

На данный момент в одном из подразделений руководителем назначен мужчина. Для выявления эффективности его стиля и методов управления работниками, составим его служебную характеристику, которая поможет выявить плюсы и минусы в его стиле работы (Таблица 1).

На основе приведенного описания можно сделать вывод, что стиль управления данного руководителя более всего относится к авторитарному стилю. На что показывает его нежелание обращать внимание на проблемы коллектива и единовластие.

При управлении данной организации он не придерживается какого-либо одного стиля управления в чистом виде. Директору более всего характерен авторитарный стиль управления, но иногда в нем (стиле) проявляются демократические нотки. Он использует следующие черты указанных стилей: он интересуется мнением работников, при принятии некоторых решений, но поступает в большинстве случаев по-своему. Он властен и настойчив.

В неординарных ситуациях не разбирается, кто прав — кто виноват, наказывает того, про кого доложили.

Большую часть своих обязанностей передает сотрудникам по причине недостатка времени. Он очень требователен, но обычно требует больше, чем положено по должностным инструкциям. Его мало интересует проблемы сотрудников, как рабочие, так и личные. Он живет сам в себе, обособлено от коллектива и работы. К дисциплине в коллективе относится строго. Предпочитает больше наказывать, чем поощрять сотрудников к работе.

На рис. 1 приведены результаты применяемых методов в отношении управления работниками.

Как показано на рис. 1, основными методами управления сотрудниками выявлены следующие: принуждение — 48%, убеждение — 5%, внушение — 5%, материальное стимулирование — 15%, личный пример — 20%, индивидуальные беседы — 7%. Отметим, что большая часть методов можно отнести к административно-распорядительным.

В рамках темы исследования нас интересует организационное самочувствие работников при такой управленческой культуре руководителя и методах управления. С этой целью было проведено анкетирование (бланк анкеты представлен в Приложении 1) [1]

Таблица 1. Служебная характеристика руководителя технического отдела АО «Норильсктрансгаз»

Показатели работы	Положительный отзыв	Отрицательный отзыв
объемы работы	Руководитель посещает все собрания, своевременно создает необходимые отчеты, отнимает много времени, знакомясь с полученными им отчетами, постоянно соблюдая сроки. Объем работы, которую он выполняет, показывает высокий профессионализм и самоотдачу.	Руководитель активно участвует в различных проектах, и тратит на них много времени и сил. К сожалению, усилия не обязательно приводят к реальным измеримым результатам, какие именно ожидает.
умение планировать и организовывать.	Может планировать свою работу и определять цели. Расставляет приоритеты правильно. Он уделяет внимание не только работе в целом, но и деталям своей работы.. Его вопросы и комментарии часто полезны не только для него, но и для всего отдела	Руководитель по-прежнему много работает над планированием и организационными навыками. Он редко планирует свою работу на будущее, поэтому он часто не справляется с работой не своевременно или не работает с надлежащим качеством. Не предупреждает команду о том, какая поступит дополнительная информация, ставит всех перед фактами. В результате коллеги и подчиненные вынуждены оставаться в конце рабочего дня.
Мотивация трудовой деятельности	Стремление занять высокие позиции и добиться отличных результатов.	Завышенное мнение о себе и своих возможностях
Направленность поведения	Обладает навыками, основанными на теоретических и практических знаниях, следует общепринятым нормам профессионального поведения, предприимчив.	Вспыльчивость, иногда демонстрирует свою власть
Принятие решений	Он будет нести ответственность за управленческие решения, объединяя различные ресурсы организации (материалы, люди, информация). Есть риски в решении различных проблем. Он может прогнозировать ситуацию и прогнозирует ход событий в отраслевой деятельности.	руководитель уверен, что умеет принимать правильные решения; он не осознает своей вспыльчивости.

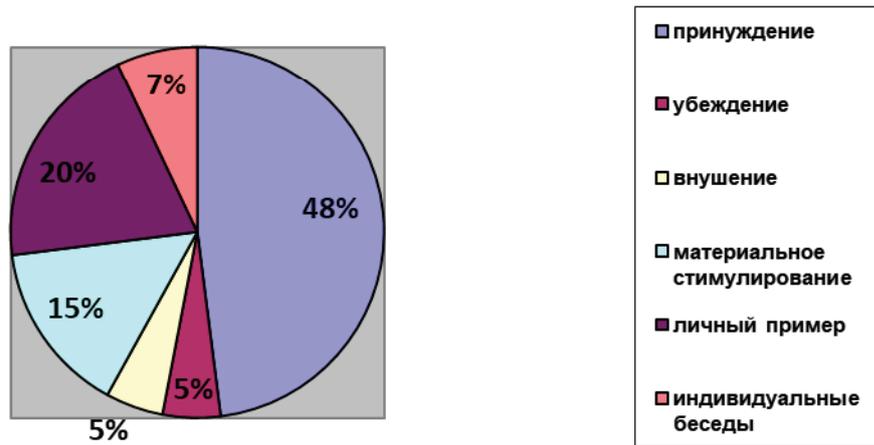


Рис. 1. Применяемые методы управления работниками отдела

Проанализировав ответы, сделали следующие выводы:

- руководитель склонен считать, что он действительно в курсе всего, что происходит внутри организации;
- он считает, что знает все про всех своих сотрудников;
- он склонен преувеличивать свою власть над всеми и вся, и пытается эту власть вынести за пределы работы;
- руководитель считает, что он разбирается во всех ситуациях, происходящих внутри филиала;
- он считает, что хорошо понимает людей и разбирается в них;
- ему характерны приказные методы принятия решений;
- он считает, что всегда прав и не допускает ошибок;
- руководитель уверен, что умеет принимать правильные решения;
- он не осознает своей вспыльчивости.

Из этого следует, что стиль управления руководителя наиболее всего соответствует авторитарному стилю. Так как управление организацией полностью в его руках, он очень строг и требователен, решения принимает самолично, думает, что знает все и обо всем. Он не терпит обсуждения принятых им решений, даже если они не устраивают большинство коллектива. Он предпочитает не замечать свой неправоты, считая, что всегда и во всех ситуациях прав.

Нельзя однозначно сказать, что авторитарный стиль — это неэффективный стиль, но он может проявляться по-разному и иметь различные последствия для деятельности всего коллектива.

Но есть и положительные проявления: делает возможным быстрое принятие решений и мобилизацию сотрудников на их выполнение, позволяет стабилизировать ситуацию в конфликтных коллективах.

Этот стиль может быть эффективным в кризисных ситуациях, а также в условиях низкого профессионального уровня и слабой трудовой мотивации сотрудников. Он необходим в условиях низкого культурного уровня объекта управления, слабых управленческих связей [2].

Как показывали исследования, проведенные автором путем опроса руководящего состава, основными ошиб-

ками применения стратегий влияния в управлении АО «Норильсктрансгаз», организации контроля, снижающими эффективность управления, являются:

1. низкая культура руководства — 15%
2. неадекватное отношение к риску на фоне высоких финансовых результатов — 7%
3. игнорирование принципа разделения полномочий — 8%
4. неадекватные каналы передачи информации — 3%
5. бездействие руководства в отношении выявленных проблем — 10%
6. отсутствие какого-либо вида процедур контроля применительно к какому-либо процессу — 15%
7. излишняя бюрократизация — 10%
8. конфликт интересов руководителя и подчиненного — 8%
9. недостаток какого-либо вида процедур в исследуемом центре ответственности — 7%
10. использование устаревших приемов управления персоналом — 17%

Результаты приведены на Рис. 2.

Применение тех или иных стратегий влияния и проявления власти в управлении персоналом не дает ожидаемых результатов в случаях, когда руководство демонстрирует свое пренебрежительное отношение к нему и своевременно не предпринимает мер по исправлению обнаруженных недостатков. Поэтому руководству АО «Норильсктрансгаз» необходимо пересмотреть и совершенствовать методы работы с людьми.

Таким образом, распределив по степени важности и Их возможное негативное влияние на деятельность АО «Норильсктрансгаз», можно сгруппировать выделенные проблемы и показать их влияние на деятельность коллектива (Таблица 2).

Очевидно, что применяемые стратегии влияния в управлении АО «Норильсктрансгаз» требуют существенных доработок, в частности, использование методики делегирования полномочий, а также и индивидуально-ситуативного стиля для руководителя.

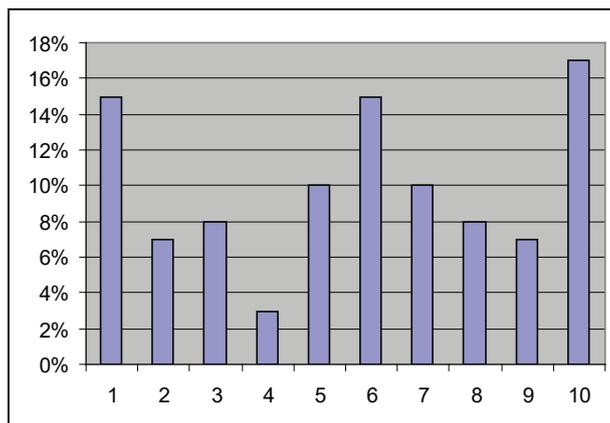


Рис. 2. Основные ошибки применения методов управления в АО «Норильсктрансгаз»

Таблица 2. Приоритетность выделенных проблем применения стратегий влияния в управлении АО «Норильсктрансгаз»

Приоритетность	Сущность проблемы	Вес в общем количестве проблем, %	возможное негативное влияние на деятельность
1	Чрезмерный акцент на достижении показателей или других операционных результатов, особенно имеющих краткосрочный характер и игнорирующих более долговременные риски	22%	Концепцию стратегического развития сложно разработать, а значит, и установить стратегические цели для ключевых сотрудников
2	Схемы вознаграждения сотрудников, чрезмерно ориентированные на краткосрочные показатели и не всегда «привязаны» к стратегическим направлениям	20%	Нет возможности наглядно показать вклад работника в достижение стратегических задач отдела, отсюда ограниченная возможность развития лояльности и мотивированности на долгосрочный результат.
3	Излишняя демонстрация своего превосходства	16%	может привести к агрессивному противодействию подчиненного (открытому или скрытому), чувствующего себя обезличенным,
4	Излишняя бюрократизация во взаимодействии с подчиненными, основное внимание уделяется подготовке отчетов	17%	Приводит к потере гибкости работников, а значит тормозится процесс введения организационных изменений. Это может в будущем сделать организацию уязвимой
5	Неэффективное распределение обязанностей среди работников	15%	Как результат — создаются возможности для неправильного использования ресурсов либо для сокрытия отрицательных показателей работы сотрудника
6	Не уделяется должного внимания социально-психологическим методам воздействия	10%	теряет лучших работников, создает вокруг себя враждебную атмосферу, которая угрожает ему самому.

Литература:

1. Веснин, В. Р. Управление человеческими ресурсами. Теория и практика: учебник / В. Р. Веснин.— Москва: Проспект, 2019.— 688 с.
2. Глухов, В. В. Управление персоналом в акционерном обществе: Учеб. пособие.— СПб., 2019.— 51с.

Направления совершенствования эффективного использования власти и стратегии влияния в управлении

Исагулян Мери Амаяковна, студент магистратуры
Научный руководитель: Родионов Максим Георгиевич, кандидат экономических наук, доцент
Сибирский институт бизнеса и информационных технологий (г. Омск)

В статье приводятся направления совершенствования использования власти и стратегии влияния в управлении организацией. Основные из них: последовательное изменение системы управления административным способом на социально-психологические методы; внедрение индивидуально-ситуативного стиля руководства; применение метода убеждения; развитие моральной мотивации. Описаны особенности, преимущества индивидуально-ситуативного стиля.

Ключевые слова: стратегии влияния, делегирование полномочий, индивидуально-ситуативный стиль руководства.

Directions for improving the effective use of power and influence strategies in management

Isagulyan Meri Amayakovna, student master's degree
Scientific advisor: Rodionov Maksim Georgievich, candidate of economic sciences, associate professor
Siberian Institute of Business and Information Technologies (Omsk)

The article provides directions for improving the use of power and influence strategies in the management of an organization. The main ones are: the consistent change of the administrative management system to socio-psychological methods; the introduction of an individual situational leadership style; the use of the persuasion method; the development of moral motivation. The features and advantages of the individual situational style are described; the features of the individual perception of their employees and building relationships with them are shown.

Keywords: influence strategies, delegation of authority, individual situational leadership style.

Выбор стратегии влияния зависит от конкретной ситуации, от способностей руководителя, а также от той личности, на которую оказывается влияние

Учитывая все нюансы эффективных стратегий влияния, руководители смогут правильно и рационально использовать труд свои работников и создать благоприятную рабочую обстановку.

Сформулируем возможные направления совершенствования использования власти и стратегии влияния в управлении АО «Норильсктрансгаз».

Схематически направления построения стратегий влияния в исследуемой организации представим в следующем виде (Рис. 1).

Раскроем более подробно предложенные рекомендации.

Делегирование полномочий. Эффективное делегирование полномочий заключается в том, чтобы руководитель технического отдела смог дать служащим свободу принятия решений определенных вопросов. Опишем цели делегирования.

Во-первых, это освободить руководителя от решения тактических задач и переключить его на решение стратегических задач.

Во-вторых, делегирование позволяет увеличить работоспособность сотрудников.

В-третьих, в результате грамотной передачи полномочий повышается вовлеченность сотрудников в работу, а, следовательно, и моральная мотивация. Таким образом, создаются необходимые условия для повышения квалификации работников, которые смогут на практике научиться выполнять новую для них работу [1].

Что целесообразно делегировать? Это могут быть отдельные виды работы, проекты, тактические решения и т.д. Не следует делегировать определение целей, оценку эффективности работы, рискованные решения, инновации и т.д.

Для реализации процесса делегирования полномочий в АО «Норильсктрансгаз» на практике могут использоваться различные методики (рис. 2).

Приведенные выше методики руководитель отдела может вполне успешно применять, комбинируя в соответствии с целями и планом работы.

Эффективное делегирование полномочий помогает сотрудникам находить действительно креативные решения своих задач. Будет еще интереснее, что он будет работать над своим проектом и брать на себя ответственность за него. Это может заметно улучшить результаты труда.

Целью делегации является ежедневная работа, личные проблемы, узкоспециализированная управленческая деятельность, работа на стадии подготовки.



Рис. 1. Направления построения стратегий влияния в управлении АО «Норильсктрансгаз»



Рис. 2. Основные методики делегирования полномочий

Как выяснилось при анализе работы, менеджеры не имеют своевременного уведомления ИТР-специалистов о навыках планирования работы и возможных изменениях и сроках. Чтобы устранить этот недостаток, рекомендуем использовать следующие методы [2].

1. Принцип Парето (Правило 80: 20). Сначала нужно решить некоторые важные вопросы, а затем все остальные.
2. ABC анализ — разделить задачу на три группы. А — Самая важная задача (около 15% всех задач). Вклад в достижение цели составляет 65%. Их руководитель не может делегировать. В — Частичное делегирование критических

задач (около 20% всех задач) с вкладом 20% для достижения цели. С — Вклад в достижение менее важной работы (65% от общей работы), 15% цели должны быть делегированы.

3. Важным является процесс постановки головных целей как для руководителя, так и для его подчиненных.

Здесь нужно ответить на пять вопросов в первую очередь.

- Как далеко находится запланированное будущее состояние от настоящего момента?
- Насколько велика цель, которую мы поставили перед собой?

- Какова вероятность достижения этого?
- Для чего поставлены эти цели и что будет дальше?
- Каков результат достижения цели?

4. Руководители должны помнить, что они могут столкнуться с сопротивлением команды в процессе делегирования. Чтобы преодолеть возможные препятствия на стороне сотрудника отдела, руководитель должен:

Усовершенствовать метод контроля, чтобы избежать рисков, которые могут возникнуть в связи с делегированием полномочий.

Построить доверительные отношения с сотрудниками. Это заставит их работать лучше с большей уверенностью.

Принимая новые полномочия, мотивируйте сотрудников получать различные виды вознаграждения за хорошую работу. Когда у человека появляется новая ответственность, он, естественно, ждет получения соответствующего вознаграждения.

Соблюдайте авторитет и ответственность. Чтобы добиться успеха, необходимого для достижения поставленной цели, нужно иметь «развязанные» руки. Но не перекладывайте ответственность сотрудников на все, что они могут сделать.

Убедитесь, что вы правильно передаете необходимую информацию о сотруднике. Сотрудники могут думать, что они правильно понимают задачу и начинают ее решать, но на самом деле все выглядит совсем иначе. Поэтому задача руководителя — правильно передать информацию подчиненным.

5. Эффективное делегирование полномочий может действительно решить проблему смены стиля лидера с авторитаризма на индивидуальный стиль. И главная задача руководителя в осуществлении этого процесса внутри организации — правильно рассказать своим подчиненным, что от него требуется.

6. Передавая полномочия, отношения между менеджером филиала и командой улучшаются. Чтобы проводить больше времени в этой команде, чтобы получить больше информации о том, что происходит и какова ситуация

7. Важным условием реализации этого предложения является повышение культуры управления в АО «Норильсктрансгаз» [3].

Приведем методы совершенствования управленческой культуры:

1. Не думайте, что ваш организационный метод самый лучший. Один из главных принципов должен быть таким: все может быть лучше, чем когда-либо.

2. Никогда не начинайте работу, если цель или задача не определены четко.

3. Решайте четкие и конкретные планы.

4. Не бойтесь ошибок: понимая ошибку, вы можете ее исправить. Перестрахование и упущение потеряют ваше доверие.

5. Самоконтроль развивает чувство эмоции, развивает привычки сдержанности, никогда не теряет самообладания. Гораций сказал: «Гнев — это краткосрочное безумие».

6. Выполняйте задания и инструкции спокойным тоном и четко, полностью и конструктивно выражайте их.

7. Помните, что плохой лидер знает, что делать, а хороший лидер показывает, как это сделать.

8. Не забывайте, что взаимное уважение является основой прочных отношений с вашими подчиненными. Несправедливость ведет к потере уважения.

9. Даже в критике нужно уметь находить разумные мысли.

10. Если кто-то из ваших подчиненных выражает мнение, которое не соответствует вашему мнению, критикуйте свое мнение, а не этого автора.

11. Не забудьте назначить ответственного за работу и спросить ее качество.

12. Не забывайте награды и наказания. В принципе, штрафы и стимулы должны затрагивать не только людей, для которых они предназначены, но и команду.

13. При разговоре с подчиненными не заглядывайте в бумагу, которая не имеет отношения к разговору, не извиняясь.

14. Проникновение и близость общения с подчиненными оказывают сильное влияние на подчиненных.

15. Необходимо выбрать персонал и обучить. Выбор и обучение квалифицированных людей всегда является более осторожной задачей, чем выполнение собственной работы. Не попадитесь на личные симпатии и антипатии по отношению к своим подчиненным. Допустим, что высшим стандартом оценки вашего отношения к подчиненным и к нему является выгода от дела.

16. Невозможно дать обещание без уверенности, что они действительно будут выполнены. Слово менеджера должно гарантировать обещание.

17. Чувство юмора — неотъемлемое качество для руководителя. Добрая и доброжелательная шутка создает атмосферу доверия, делая работу легче, привлекательнее и продуктивнее [4].

Также для внедрения индивидуально-ситуативного стиля руководства в АО «Норильсктрансгаз» руководителю важно знать стили поведения по отношению к конкретному сотруднику, исходя из его психологических особенностей.

В Таблице приводятся рекомендации для выбора стиля поведения по отношению к конкретному сотруднику.

Знание этих закономерностей поможет руководителю выбрать более подходящие приемы воздействия на сотрудников, добиться взаимопонимания и лояльности.

В данном случае наиболее эффективного стиля руководства подчиненными можно добиться, применяя вдвое больше элементов убеждения, чем принуждения.

Для этого руководителю нужно придерживаться ряда условий:

- время рабочего дня (наилучшего результата можно добиться в утренние часы при наименьшей усталости);

- уровень интеллигентности собеседника (однако особо высокая интеллигентность собеседника, толкающая руководителя к излишне уступчивому, или, наоборот, ав-

Таблица 1. Рекомендации для выбора стиля поведения по отношению к конкретному сотруднику отдела АО «Норильсктрансгаз» [5]

Если ваш сотрудник		Флегматик	Меланхолик	Сангвиник	Холерик
	Конфликт	Не трать лишних эмоций	Замечания выражай в мягкой форме..	Аргументировано доказывай свою точку зрения	Главное — спокойствие!
	Работа	Поручай дела требующие усидчивости и внимания	Не нагружай работой! Быстро устаёт	Склонен к «живой» работе. Срочные дела. Поддерживай интерес к делу	Работа в «час-пик». Сдерживай его эмоции. Сосредоточь внимание
	Общение	Не раздражайся внешним безразличием	Будь ровен и внимателен.чаще хвали, подбадривай.	Будь ровен и приветлив.	Будь ровен

торитарному подходу, может дать отрицательный эффект);

- величина руководимой группы (оптимальная — менее 10, максимальная — 24 чел);
- возраст (особенно трудно управляемые сотрудники до 22 лет и с 45 до 55 лет);
- пол: наилучшие результаты достигаются если руководить смешанной группой, включающей не менее двух представителей другого пола.

Индивидуально-ситуативный стиль руководства предполагает зрелость руководителя, близость образовательного уровня начальника и подчиненных, а также развитость нематериальной мотивационной структуры сотрудников, т.е. высокую значимость для них духовно-нравственной мотивации (что, как выяснилось, применяется очень ограничено).

Такой стиль руководства в АО «Норильсктрансгаз» при наличии соответствующих условий — наиболее гуманный и эффективный с точки зрения не только экономической, но и социальной эффективности, т.е. удовлетворенности сотрудников трудом и отношениями в коллективе.

К отличительным чертам индивидуально-ситуативного стиля для руководителя АО «Норильсктрансгаз» будут [6]:

1. Взаимовлияние руководителя и сотрудников, которое предполагает отказ руководителя от использования части своих компетенций по принятию решений и передачу их членам группы, а также не только активное участие членов группы в принятии решений, но и их широкое повседневное сотрудничество.

2. Функциональная дифференциация ролей с учетом компетентности членов группы. Индивидуально-ситуативного стиль старается сочетать стремление всех к выполнению общей задачи с рациональным распределением функций в зависимости от способностей работников.

3. Многосторонние информационные и коммуникационные отношения. Широкая сеть вертикальных, горизонтальных и диагональных информационных потоков призвана облегчать компетентное выполнение организационных задач, а также развитие межличностных отношений.

4. Урегулирование конфликтов с помощью переговоров, торга и компромиссов.

5. Ориентация на группу. Первостепенное внимание руководителя к коллективу и людям позволяет сотрудникам осуществлять растущее влияние на процессы руководства и тем самым повышать удовлетворенность трудом и пребыванием в группе.

6. Доверие как основа сотрудничества. Атмосфера взаимного доверия между членами организации является непременным условием индивидуально-ситуативного стиля руководства.

7. Удовлетворение потребностей сотрудников и руководителей. Руководитель обращает особое внимание на реализацию личных и профессиональных интересов сотрудников, которая не ставится в прямую зависимость лишь с их экономическими достижениями.

8. Ориентация на цели и результаты. Противоречия между индивидуальными целями сотрудников и целью Банка не камуфлируются, что имеет место при авторитарно-бюрократическом руководстве, а разрешаются при активном участии всех заинтересованных лиц. Это позволяет обеспечивать реальную поддержку общей ориентации деятельности на достижение высоких результатов работы филиала.

9. Ориентация на развитие сотрудников отдела. Руководитель стремится сделать развитие персонала непрерывным процессом. Обучение и повышение квалификации персонала строится на базе потребностей организации и интересов филиала и направлены на укрепление их организационно-целевой и трудовой мотивации.

10. Свои решения руководитель принимает, учитывая соображения и возражения подчиненных. Его основное правило: «делегировать полномочия, насколько это возможно, и приказывать, насколько это необходимо». Такой руководитель признает способности сотрудников и сознает, что сам он не может все знать и предусмотреть. Используется также самоконтроль сотрудников.

11. Сотрудники рассматриваются как партнеры, которые могут решать текущие задания в основном самостоятельно. Применение индивидуально-ситуативного стиля требует от сотрудников: желания брать на себя от-

ветственность; готовности и способности отвечать за свои действия; самоконтроля; наличия контрольных прав, желания и умения их использовать.

Преимущества индивидуально-ситуативного стиля: принимаются квалифицированные, разносторонне обоснованные решения, высокая мотивация сотрудников и разгрузка руководителя филиала. Участие сотрудников в принятии решений и других общих делах повышает их мотивацию, что влечет за собой улучшение трудовых достижений. Этот стиль способствует развитию сотрудников.

Литература:

1. Зайцев, Г. Г. Управление персоналом: Учебное пособие — СПб.: Северо-Запад, 2021. — 346 с.
2. Кобакова, А. Я. Управление персоналом в организации / А. Я. Кобакова. — М., 2021. — 695 с.
3. Ладанов, И. Д. Под ред. проф. Сергеюка П. И. Практический менеджмент. Управление персоналом: Секреты современного бизнеса. Пособие для руководителей и предпринимателей М.: Ника, 2019. — с. 155–157.
4. Мартынов, А. Д. Эффективный менеджер. Секреты психологического воздействия. — СПб.: ИГ «Весь», 2019. — 208с.
5. Полукаров В. Л., Петрушин В. И. Психология менеджмента: учебное пособие. — 3-е изд., стер. — М.: КНОРУС, 2020. — 280с.
6. Управление человеческими ресурсами: учебное пособие / Л. С. Шаховская, И. А. Морозова, Е. Г. Гущина, О. С. Пескова; под ред. Л. С. Шаховской — М.: КНОРУС, 2019. — 148 с.

Следует отметить, что для достижения высоких показателей организации труда и выполнение плана применять методы управления персоналом нужно в комплексе, так как их действие по отдельности может быть недостаточно эффективным.

Учитывая все нюансы эффективных стратегий влияния, руководитель отдела АО «Норильсктрансгаз» сможет правильно и рационально использовать труд свои работников и добиться от них наиболее полной отдачи.

Защита генетической информации в условиях цифровой экономики

Исаева Мария Владимировна, студент магистратуры;
Худенкова Дарья Александровна, студент магистратуры
Научный руководитель: Капитанец Юлия Владимировна, кандидат юридических наук, доцент
Российский экономический университет имени Г. В. Плеханова (г. Москва)

В статье рассматривается создание национальной базы генетической информации в рамках реализации Федеральной научно-технической программы развития генетических технологий в Российской Федерации, а также в контексте цифровой экономики и защиты персональных данных.

Ключевые слова: НБГИ, генетические технологии, персональные данные, цифровая экономика.

Современный мир — это мир биотехнологий, зарождающейся биоэкономики, а также цифровой экономики. Цифровая экономика определяет вектор развития всех сфер нашей страны и включает в себя различные аспекты, такие как развитие информационных технологий, цифровизацию производства, создание онлайн-платформ для предоставления услуг. Современные технологии двойственны: с одной стороны это большие возможности для человечества и государства, с другой стороны — высокие риски и ответственность. Одни и те же технологии можно применять по-разному, и от этого будут зависеть результаты и последствия как в социально-экономической сфере, так и в любой другой.

В России осуществляется комплексная цифровая трансформация экономики и социальной сферы. Основными направлениями развития цифровой экономики в России являются цифровизация государственных услуг, развитие цифрового образования, создание цифровых

платформ для бизнеса и инноваций, развитие цифрового здравоохранения и многие другие. Цифровая экономика позволяет увеличить эффективность государственных услуг, улучшить качество жизни граждан, сделать бизнес более конкурентоспособным на мировом рынке, способствует развитию инноваций и созданию новых рабочих мест. Цифровая трансформация стимулирует рост экономики и повышение уровня жизни населения, делая Россию более привлекательной для инвесторов и туристов. Важно, чтобы этот процесс шел в направлении улучшения качества жизни и гармоничного развития общества.

Для этого разрабатывается законодательство о цифровых технологиях, модернизируется цифровая инфраструктура, внедряются цифровые практики во всех ключевых для государства сферах [7, с. 120–125].

В данной работе будет рассмотрена такая актуальная задача в рамках развития государства и цифровой экономики, как создание и использование национальной базы

генетической информации (НБГИ). Она необходима для обеспечения независимости, национальной безопасности, конкурентоспособности отечественных разработок в области генетики. Сравнительный анализ, на котором базируется современный уровень развития генетики, возможен только в условиях централизованного хранения, и с использованием современных технологий искусственного интеллекта и высокотехнологичной обработки данных. Так при централизованном хранении возможно провести классификацию и более глубокий структурированный анализ, сформировать систему мониторинга, провести инвентаризацию и учет наиболее ценных образцов.

Стоит отметить, что реализация Федеральной научно-технической программы развития генетических технологий в Российской Федерации на период 2019–2030 гг. предполагает кратное увеличение объема генетической информации с целью кратного увеличения объема. [5].

Также стоит добавить, что такие базы данных существуют в странах с развитой научной инфраструктурой как неотъемлемая ее часть. Крупнейшими из них являются, в частности, международный консорциум баз генетических данных — International Nucleotide Sequence Database Collaboration (куда входят база данных США — GenBank, Японии — DNA Data Bank of Japan (DDBJ), европейская база данных The European Nucleotide Archive (ENA)) и базы данных KHP (China National GeneBank DataBase, National Genomics Data Center). Американская, европейская и японская базы данных объединены в единую сеть с непрерывным обменом данными. Все перечисленные базы обеспечивают комплексные сервисы хранения и анализа генетических данных для науки и соответствующих отраслей экономики [6].

НБГИ должна предоставить инфраструктуру для работы с единым набором генетической информации научным, образовательным, медицинским, сельскохозяйственным и другим организациям всех регионов Российской Федерации, что, в свою очередь, создаст необходимые условия для наиболее полного использования интеллектуального потенциала научных коллективов в соответствии со Стратегией научно-технологического развития Российской Федерации.

В Федеральной научно-технической программе развития генетических технологий на 2019–2030 годы указаны основные цели, также в ней указано, что на федеральное государственное бюджетное учреждение «Национальный исследовательский центр «Курчатовский институт» возложены функции головной научной организации организующей проведение экспертизы результатов реализации Программы, оценки потенциала их коммерциализации, а также аналитическое и методическое обеспечение [5].

В концепции, касающейся НБГИ были указаны этапы реализации:

1 этап (2021–2024 гг.)

Разработка эскизного проекта, создание макетного образца, создание и ввод в промышленную эксплуатацию

открытого и конфиденциального контуров НБГИ на базе НИЦ «Курчатовский институт».

29 мая 2023 г. был представлен проект ГИС НБГИ, 25 сентября 2023 г. вышел второй проект постановления Правительства РФ. Главным нововведением документа стало расширение формулировки «централизованного хранения генетических данных» и разъяснение принципов эксплуатации и структура системы [8].

2 этап (2025–2027 гг.)

Создание и ввод в промышленную эксплуатацию аттестованного по требованиям защиты информации специального контура НБГИ, создание распределенной сети и продолжение развития инфраструктуры вычислительной и программной инфраструктуры НБГИ. Так, на данном этапе должно быть подготовлено все, чтобы персональные данные не могли быть использованы без согласия их владельца.

Напомним, что [1]:

— персональные данные — любая информация, относящаяся к прямо или косвенно определенному или определяемому физическому лицу (субъекту персональных данных);

— обработка персональных данных — любое действие (операция) или совокупность действий (операций), совершаемых с использованием средств автоматизации или без использования таких средств с персональными данными, включая сбор, запись, систематизацию, накопление, хранение, уточнение (обновление, изменение), извлечение, использование, передачу (распространение, предоставление, доступ), обезличивание, блокирование, удаление, уничтожение персональных данных.

Также стоит упомянуть, что генетические данные — сведения о генетической информации различных биологических объектов, представленные в форме, пригодной для получения (сбора), систематизации, накопления, хранения, уточнения (обновления, изменения), использования, распространения (в том числе передачи) и уничтожения такой информации [2].

И отметим, что обработка геномной информации — действия (операции) с геномной информацией, включая получение (сбор), систематизацию, накопление, хранение, уточнение (обновление, изменение), использование, распространение (в том числе передачу) и уничтожение геномной информации [3].

Важно, что одной из самых спорных тем в рамках создания НБГИ может стать безопасность хранения генетической информации населения, так как это одна из самых не урегулированных сфер в цифровой среде. Например, в рамках защиты персональных данных только в сентябре этого года были предложены два законопроекта. Первый касается использования дипфейков для совершения уголовных преступлений. Второй — на регулирование права на голос, включая обработку голоса.

Таким образом, создание и последующие использование НБГИ необходимо и стратегически важно для государства, но может столкнуться с рядом барьеров.

В рамках работы было проведено социологическое исследование, в котором изучалось отношение населения к созданию НБГИ. В исследовании участвовала группа людей от 18 лет и старше.

Основываясь на результатах, полученных по итогу исследования, можно сделать следующие выводы:

1) Больше половины опрошенных не обладают информацией о создании НБГИ, что говорит о недостаточном информировании населения.

2) Большая часть опрошенных относятся нейтрально к данному вопросу.

3) Общественное недоверие, как барьер в реализации НБГИ выделило 88,9% всех опрошенных.

4) Опрошенные выделяют следующие барьеры создания и последующего использования НБГИ:

— Правовые: отсутствие четкой правовой база регулирования сбора и обработки, а также защиты генетической информации, которая является персональными данными, но данный вопрос никак не урегулирован в правовом поле.

— Технические: необходимость разработки и внедрения отечественных современных технологий необходимых для НБГИ, внесение и верификация данных, наличие возможности нарушения конфиденциальности при неправомерном доступе копировании или распространении.

Помимо непонимания необходимости создания такой базы и нежелания распространения личной информации

подобного характера, также существует этическая сторона данной темы и страх возможной дискриминации по генетическому признаку.

Проблемы биоэтики затрагивает широкий спектр вопросов, связанных с медицинскими и биологическими технологиями, генной инженерией, использованием животных в научных и медицинских исследованиях и многие другие аспекты. Одним из главных вызовов в сфере биоэтики является поиск баланса между научными достижениями и этическими принципами, уважением и защитой прав человека. Минимизация конфликтов и рисков, связанных с развитием биомедицинских технологий, обеспечение экологической, биологической и правовой безопасности, повышение общественного доверия к научным и медицинским исследованиям — это вопрос государственного значения.

В заключении, стоит добавить, что структура НБГИ должна включать в себя технические и программные средства обработки персональных данных и их защиты, а также учитывать территориальное распределение с учетом обеспечения сохранности уникальной генетической информации. Контур реализации данной программы должен быть определен государством и найти свое отражение в реализации правовых этических и информационных задач. Достижение российских ученых ставят перед государством сложные вопросы, на которые предстоит найти ответы.

Литература:

1. Федеральный закон «О персональных данных» от 27.07.2006 N152-ФЗ.
2. Федеральный закон «О государственной геномной регистрации в Российской Федерации» от 3 декабря 2008 г. № 242-ФЗ.
3. Федеральный закон «О государственном регулировании в области генно-инженерной деятельности» от 5 июля 1996 г. N86-ФЗ.
4. Указ Президента РФ от 28.11.2018 № 680 «О развитии генетических технологий в Российской Федерации» (ред. от 29.12.2022) «О развитии генетических технологий в Российской Федерации» (вместе с «Положением о совете по реализации Федеральной научно-технической программы развития генетических технологий на 2019–2030 годы»).
5. Постановление Правительства РФ от 22 апреля 2019 г. N479 «Об утверждении Федеральной научно-технической программы развития генетических технологий на 2019–2030 годы».
6. Концепция создания государственной информационной системы «Информационно-аналитическая система» «Национальная база генетической информации» / Проект от 28.10.2021.
7. Челнинцева Е. В., Яруллин Р. Р. Национальный проект Цифровая экономика // Международный журнал гуманитарных и естественных наук. — 2023. — № 5–5 (80). — С. 120–125.
8. В России создается ГИС с генами всех живых организмов страны. В ней будут храниться обезличенные генетические данные россиян // С news URL: https://gov.cnews.ru/news/top/2023-09-26_zagolovok?ysclid=m-2dgcxhfn821042439 (дата обращения: 17.10.2024).

Актуальные вопросы и проблемы противопожарного страхования в Российской Федерации

Исрапилов Арсланапи Османович, студент магистратуры
Санкт-Петербургский университет Государственной противопожарной службы МЧС России

Статья представляет собой глубокий анализ текущей ситуации в области обеспечения пожарной безопасности в России, акцентируя внимание на важности обязательного страхования. Актуальность темы обусловлена увеличением числа пожаров и необходимостью создания эффективной системы защиты населения и имущества.

Ключевые слова: риск, пожар, страхование, имущество, резерв, чрезвычайная ситуация.

Основные проблемы пожарной безопасности в РФ: недостаточное количество пожарной техники и личного состава в подразделениях ГПС; низкое качество отечественной противопожарной продукции, недопустимое количество фальсификата и контрафакта; низкая эффективность работы федеральных, региональных и муниципальных структур по профилактике пожаров.

Автор рассматривает состояние отрасли страхования от пожаров, анализируя как существующие механизмы, так и судебную практику, связанную с возмещением ущерба. Выявленные проблемы и недостатки в действующей системе свидетельствуют о том, что текущие нормы и правила не всегда обеспечивают необходимый уровень защиты граждан и их имущества [9].

В связи с этим, автор предлагает разработать «Концепцию огневого страхования». Эта концепция могла бы установить четкие принципы и механизмы, направленные на улучшение контроля за соблюдением правил пожарной безопасности, а также на повышение уровня страхового покрытия для клиентов.

Кроме того, предложение о создании Федеральной целевой программы «Развитие противопожарного страхования в Российской Федерации» также играет ключевую роль в укреплении системы. Эта программа могла бы включать в себя меры по подготовке граждан и организаций к рискам, связанным с пожарами, а также по улучшению материально-технической базы для организаций, ответственных за пожарную безопасность.

Также важным аспектом является необходимость внесения изменений в федеральные законы, которые регулируют отношения в области защиты населения и территорий от пожаров. Акцент на законодательно обоснованных мерах позволит создать более эффективную систему гарантирования безопасности.

Рыбаков С.И. Выводы и предложения автора имеют «практическое значение и могут способствовать формированию более современного подхода к обеспечению пожарной безопасности и улучшению страховых услуг в этой сфере» [1]. Противопожарное страхование играет важную роль в экономике, созидавая систему финансовых отношений, направленных на защиту от убытков, связанных с возникновением пожаров. Введение налоговых льгот и создание Фонда пожарной безопасности — это шаги, которые способствуют развитию этого направления

страхования и укрепляют финансовую устойчивость как предприятий, так и граждан.

Основные элементы экономического механизма противопожарного страхования включают:

1. Страховой риск — вероятность наступления события, связанного с пожаром, что определяет необходимость страхования.

2. Страховая сумма — максимальная сумма, которую страховщик выплатит в случае наступления страхового события.

3. Страховая стоимость — стоимость застрахованного имущества, которая служит основой для расчета страховых премий.

4. Страховые премии (взносы) — регулярные платежи, которые платит страхователь для участия в программе страхования.

5. Страховая выплата — сумма, выплачиваемая страховщиком в случае наступления страхового события.

6. Страховой фонд — накопленные средства, из которых осуществляются выплаты по страховым случаям.

7. Страховые резервы — средства, резервируемые страховщиком для покрытия будущих обязательств [8].

Правильная организация противопожарного страхования не только защищает финансовые интересы участников, но и способствует развитию рыночных отношений, повышая общую экономическую устойчивость. Страхование также мотивирует страхователей следить за мерами профилактики и уменьшать риски возникновения пожаров, что в долгосрочной перспективе приносит выгоды всем участникам системы [7].

Механизм противопожарного страхования действительно представляет собой важный инструмент, позволяющий управлять рисками, связанными с возникновением пожаров. Рассмотрим каждую из упомянутых вами частей более подробно:

1. Страховой интерес: Это экономическая заинтересованность страхователя в сохранении своего имущества. Без наличия страхового интереса договор страхования может считаться недействительным. Страхователь должен доказать, что ущерб от пожара может привести к финансовым последствиям для него.

2. Правовое положение страховщика и страхователя: Взаимоотношения между страховщиком и страхователем определяются законодательством и условиями договора.

Страхователь приобретает право на получение страховой выплаты при наступлении страхового случая (пожара), в то время как страховщик обязуется провести оценку убытков и произвести выплату в рамках согласованных условий.

3. Договор страхования: Это основной документ, регулирующий обязательства сторон. Договор должен содержать условия страхования (например, размер страховой суммы, риски, которые покрываются, исключения из страхового покрытия и пр.), а также порядок урегулирования убытков. Правильное оформление договора позволяет избежать споров в будущем.

4. Случайность риска: В противопожарном страховании ключевым аспектом является наличие случайности риска. Пожар, как страховой случай, должен происходить вне контроля страхователя, что подтверждает его случайный характер.

5. Предел ответственности страховщика: Это максимальная сумма, которую страховщик обязан выплатить в случае наступления страхового случая. Пределы ответственности могут быть установлены в договоре, и они могут зависеть от страховой суммы и условий страхования.

Элементы механизма противопожарного страхования работают в единой системе, обеспечивая защиту интересов сторон и минимизацию рисков. Эффективное функционирование этого механизма требует четкого соблюдения правовых норм и условий договора, а также активного участия обеих сторон в процессе страхования и управления рисками [2].

Классификация источников ложных срабатываний: Первым шагом является идентификация и классификация возможных факторов, которые могут вызывать ложные срабатывания. Это может быть воздействие пыли, паров, высокой температуры или других факторов окружающей среды.

Оптимизация настройки оборудования: Современные системы пожарной безопасности позволяют настраивать чувствительность извещателей в зависимости от условий эксплуатации. Для учебных заведений целесообразно задать оптимальные параметры, чтобы уменьшить вероятность срабатывания от неопасных факторов [10].

Интеграция систем: Объединение различных систем в единое целое позволит улучшить уровень взаимодействия. Например, интеграция системы видеонаблюдения с пожарной сигнализацией может помочь операторам быстро оценить ситуацию и определить, действительно ли произошел пожар.

Обучение персонала: Обучение сотрудников, ответственных за пожарную безопасность, также играет ключевую роль. Знание основ работы системы и понимание, как реагировать в случае срабатывания сигнализации, способствует уменьшению паники и снижению рисков.

Регулярное техническое обслуживание: Необходимо проводить плановые проверки и техническое обслуживание систем пожарной безопасности, чтобы выявлять и устранять потенциальные проблемы, которые могут привести к ложным срабатываниям.

Анализ и коррекция системы: Системы автоматизации должны быть адаптивными. На основе анализа данных о предыдущих срабатываниях можно вносить изменения и улучшения в алгоритмы работы системы.

Таким образом, системный подход к проектированию, внедрению и обслуживанию комплексной системы пожарной безопасности в учебных заведениях поможет значительно повысить ее эффективность и надежность, обеспечивая не только защиту людей и имущества, но и минимизацию негативных последствий, связанных с ложными срабатываниями [5].

Страхование имущества от огня и иных опасностей действительно является важной частью страхового рынка и охватывает широкий спектр рисков. Это позволяет страхователям защитить свои имущественные интересы в случае проявления различных угроз. Договор страхования предоставляет возможность компенсации убытков в случае наступления страхового события, такого как пожар, затопление или другие повреждения.

Михайлов Ю.М. подчеркивает, что «объекты страхования должны соответствовать законодательству, а застраховать можно только те вещи, которые находятся в законном владении страхователя». Список предметов, которые не подлежат страхованию, достаточно обширен и включает вещи, которые по своей природе или статусу не могут быть объектом страхования.

Помимо перечисленного, важно отметить, что условия страхования могут варьироваться в зависимости от конкретной страховой компании. Поэтому перед заключением договора следует внимательно ознакомиться с условиями, исключениями и обязательствами сторон.

Кроме того, в процессе страхования имущества разумно обратить внимание на факторы, которые могут повлиять на размер страховки, такие как местоположение объекта, его состояние и возможно существующие риски, которые могут привести к частичному или полному уничтожению имущества. Важно также поддерживать свойства имущества в должном состоянии, чтобы избежать возможных споров с страховщиком в случае наступления страхового случая [6].

В соответствии со статьей 942 Гражданского кодекса Российской Федерации, к существенным условиям договора страхования относятся следующие:

— Объект страхования: В договорах имущественного страхования это конкретное имущество или имущественный интерес, который застрахован. В договорах личного страхования объектом выступает застрахованное лицо. Это условие определяет, что именно является объектом страхового покрытия, а также, какой интерес защищается.

— Страховая сумма: Это максимальная величина, до которой страховщик обязан возместить убытки застрахованному в случае наступления страхового случая. Она должна быть заранее определена сторонами и быть соразмерной стоимости застрахованного имущества или интереса.

— Страховой случай: Это событие, которое влечет за собой возникновение страхового обязательства. Стра-

ховой случай должен быть обусловлен в договоре или вытекает из условий страхования. Договор фиксирует, какие события квалифицируются как страховые случаи и какие последствия по ним могут иметь место.

— Условия, исключаящие ответственность страховщика: Они регламентируют случаи, когда страховщик не несет ответственности за убытки, произошедшие от определенных обстоятельств. Например, Сальков О. А. подчеркивает, что «это может быть исключение на случаи, связанные с пожаром, вызванным определенными процессами (самопроизвольная ферментация, нагревания), а также от стихийных бедствий, военных действий и других неконтролируемых ситуаций».

Эти условия определяют рамки, в которых осуществляется страхование, и обеспечивают понимание ответственности и прав сторон в случае наступления страхового события. Важно, чтобы обе стороны внимательно изучили условия договора, чтобы избежать недоразумений в будущем [3].

Важным аспектом является также определение страхового случая. В некоторых договорах может быть указано, что к страховому случаю относятся не только случаи потери или повреждения имущества в результате пожара, но и другие обстоятельства, такие как кража, стихийные бедствия и т. д. Поэтому важно внимательно изучать условия договора и уточнять все нюансы.

Также стоит отметить, что существуют риски, которые исключаются из страхового покрытия. Например, многие страховые компании не покрывают убытки, возникшие в результате неосторожного обращения с огнем или нарушения правил эксплуатации имущества.

В заключение, для правильного понимания условий страхования и обеспечения защиты своих интересов необходимо тщательно подходить к выбору страхового продукта, обращая внимание на все детали и потенциальные риски [4].

С 2004 года в России действительно произошли изменения в законодательстве, касающиеся противопожарной

безопасности. Утрата силы определенных положений закона «О пожарной безопасности» создала новые условия для работы в сфере противопожарного страхования и общего подхода к обеспечению пожарной безопасности.

Федоров В. С. «Противопожарное страхование должно стимулировать собственников имущества к соблюдению норм противопожарной безопасности, ведь оно может покрывать убытки в случае возникновения пожара». Это важная часть комплексного подхода к обеспечению безопасности, где требуется взаимодействие государства, бизнеса и граждан.

Ключевыми аспектами успешного функционирования противопожарного страхования в России являются:

— Повышение осведомленности. Необходимо информировать граждан и юридические лица о преимуществах противопожарного страхования, чтобы они понимали важность защиты своих активов.

— Разработка стандартов. Необходимы четкие критерии и стандарты, которым должны соответствовать объекты, чтобы получить доступ к страхованию.

— Стимулирующая политика. Можно предложить налоговые льготы или другие формы компенсации для тех, кто проводит мероприятия по повышению уровня пожарной безопасности и страхует свои риски.

— Сотрудничество с инспекциями и организациями. Важно наладить взаимодействие между страховыми компаниями, органами контроля и службами экстренного реагирования для оценки рисков и предотвращения пожаров.

— Информирование о рисках. Применение анализа риска позволит лучше оценивать вероятность возникновения пожара и определять необходимые меры превенции.

Таким образом, успешное развертывание противопожарного страхования может значительно повысить уровень пожарной безопасности в стране и защитить материальные ценности граждан.

Литература:

1. Федеральный закон от 21 декабря 1994 г. «О пожарной безопасности» № 69-ФЗ (ред. от 29.12.2010) (принят ГД ФС РФ 18.11.1994)//Собрание законодательства РФ
2. Косаренко Н. Н. Правовое обеспечение публичных интересов в сфере страхования: монография. М.: Волтерс Клувер, 2010–47 с.
3. Вересова, Г. Н. Страхование дело. Учебное пособие / Г. Н. Вересова.— М.: ЗФМШ МИФИ, 2020.— 248 с.
4. Галаганов, В. П. Основы страхования и страхового дела. Учебное пособие / В. П. Галаганов.— М.: КноРус, 2016.— 216 с.
5. Дедиков с. В. К вопросу об обязательном страховании жилья // Жилищное право.— 2008.— № 2.— С. 33–36.
6. Иванов А. К. Синиченко В. В. История акционерных страховых обществ в Российской империи // Иркутский историко-экономический ежегодник. Иркутск: Изд-во БГУЭиП, 2006.— С. 121–124.
7. Котловский И. Б., Лайков А. Ю., Рыбаков С. И. К вопросу о стратегии развития отечественного страхования // Страхование дело.— 2008.— № 6 (июнь).— С. 8–13.
8. Ложкин, В. С. Памятка-инструкция для ответственного за обеспечение пожарной безопасности офисных помещений по выполнению возложенных на него ежедневных обязанностей / В. С. Ложкин.— М.: Безопасность труда и жизни, 2019.— 211 с.
9. Михайлов, Ю. М. Пожарная безопасность в строительстве / Ю. М. Михайлов.— М.: Альфа-пресс, 2015.— 641 с.
10. Инструкция о мерах пожарной безопасности при проведении огневых работ на энергетических предприятиях.— М.: Энергия, 2020.— 364 с.

Совершенствование системы управления противопожарным страхованием в области обеспечения пожарной безопасности

Исрапилов Арслана Али Османович, студент магистратуры
Санкт-Петербургский университет Государственной противопожарной службы МЧС России

Противопожарное страхование в России действительно является важным инструментом обеспечения пожарной безопасности и защиты имущественных интересов юридических и физических лиц. Оно регулируется рядом законодательных актов, включая Федеральный закон «О пожарной безопасности». Таким образом, противопожарное страхование в России является важным элементом системы защиты от пожаров, обеспечивая как обязательные, так и добровольные механизмы для снижения рисков и повышения безопасности на предприятиях.

Ключевые слова: имущественное страхование, безопасность, защита, чрезвычайная ситуация.

Действительно, проблема страхования имущества от чрезвычайных ситуаций, особенно связанных с пожарами, становится все более актуальной в условиях растущей частоты и масштабов таких событий. В России необходимость защиты имущества от рисков, связанных с ЧС, приобретает особое значение в свете изменения климата и увеличения числа техногенных аварий.

Несмотря на имеющиеся меры поддержки, такие как финансирование из республиканского и региональных бюджетов, а также внебюджетные источники, уровень развития противопожарного страхования остаётся недостаточным. Основные причины этого кроются в недостаточной информированности населения о существующих мерах страховой защиты, а также в отсутствии эффективной государственной программы, стимулирующей развитие страхования в этой сфере.

Реализация федеральных программ, направленных на развитие противопожарного страхования, могла бы существенно повысить охват населения страхованием и его доступность. Это включает в себя не только создание привлекательных условий для страховых компаний, но и информационные кампании для граждан, чтобы они осознавали важность и необходимость страхования своего имущества от возможных угроз.

Также стоит отметить, что эффективное взаимодействие между государственными органами, страховыми компаниями и гражданами может стать ключевым фактором в решении проблемы защиты имущества от чрезвычайных ситуаций. Учёт опыта других стран в этой области может помочь в разработке и внедрении более действенных механизмов страхования [3].

Это подчеркивает важность развития системы имущественного страхования в России, особенно в контексте увеличения частоты и интенсивности чрезвычайных ситуаций.

Одной из причин низкой посещаемости программ страхования является недостаток информированности граждан о преимуществах имущественного страхования и о том, как оно может защитить их интересы в случае стихийных бедствий или других катастроф.

Кроме того, отсутствие государственных программ и инициатив по стимулированию противопожарного

страхования также сказывается на интересе населения. Важно разработать и внедрить механизмы финансовой поддержки, такие как налоговые льготы или субсидии на страховые взносы, чтобы побудить людей страховать свою собственность.

Государство на своём уровне должно более активно участвовать в формировании культуры страхования в обществе, популяризировать идеи о необходимости защиты имущества и повышать осведомленность о рисках. Программы профилактики, обучение населения правилам поведения в чрезвычайных ситуациях и информирование о возможности страхования могут сыграть ключевую роль в снижении ущерба и потерь.

Интеграция современных технологий в процесс страхования, таких как онлайн-платформы для удобного оформления полисов и оценка рисков, также будет способствовать росту интереса граждан к имущественному страхованию. Важно, чтобы новые подходы к страхованию были доступны и понятны для населения, а также адаптированы к его реалиям [7].

В заключение, для успешной реализации программ имущественного страхования в России требуется комплексный подход, включая образовательные инициативы, государственные программы стимуляции, а также активное вовлечение страховых компаний и граждан.

Обязательное противопожарное страхование охватывает следующие аспекты:

1. Имущество: Это включает в себя имущество, находящееся в ведении, пользовании или распоряжении застрахованных лиц.
2. Гражданская ответственность: Страхование охватывает гражданскую ответственность за причинение вреда третьим лицам в результате пожара.
3. Работы и услуги: Страхование также может касаться работ и услуг в области пожарной безопасности.

Порядок и условия обязательного противопожарного страхования регулируются специальным федеральным законом, а перечень организаций, которые подлежат обязательному страхованию, определяется Правительством Российской Федерации.

Что касается добровольного противопожарного страхования, оно включает в себя:

— Страхование имущества и (или) гражданской ответственности.

— Обязанность страховщика производить страховые выплаты в случае ущерба, который может быть причинен объекту страхования в результате пожара или мероприятий по его тушению.

Страховые взносы по добровольному противопожарному страхованию имеют следующие характеристики:

— По договорам страхования имущества считается 15% от суммы страховых взносов, поступивших по соответствующим договорам.

— По договорам страхования гражданской ответственности этот процент составляет 2% от суммы страховых взносов, поступивших по данным договорам.

Андреев Ю. Н. указывает, что противопожарное страхование «Это общее описание обязательного и добровольного противопожарного страхования в России, которое призвано защитить как имущественные интересы, так и гражданскую ответственность» [5].

Пожары в жилом секторе представляют собой серьезную угрозу для жизни и здоровья граждан, а также для материальных ценностей. Несмотря на меньшую величину ущерба по сравнению с производственными пожарами, именно в жилых домах зачастую происходят трагедии. Учитывая, что в 2014 году 68,9% всех зарегистрированных пожаров произошло в жилищах, становится очевидным, что профилактика и защита людей в этом секторе должны быть приоритетными.

Причины пожаров в жилом секторе различны, и среди них можно выделить несколько основных категорий. Во-первых, это нарушение правил пожарной безопасности, что включает в себя как незнание этих правил, так и сознательное игнорирование. Эти нарушения могут привести к катастрофическим последствиям и повысить риск возникновения огня. Во-вторых, стихийные природные явления, такие как молнии или высокие температуры, могут также спровоцировать возгорание. Наконец, существуют случаи преднамеренных поджогов, которые совершаются по разным причинам, включая мстительность или корыстные намерения.

Чтобы снизить уровень пожаров и предотвратить гибель людей, необходимо активно распространять информацию о пожарной безопасности, проводить регулярные проверки и повысить ответственность за нарушения. Кроме того, создание систем раннего предупреждения и обучения населения поведению в случае пожара может существенно улучшить ситуацию [6].

В данной ситуации можно выделить несколько ключевых аспектов:

— Тарифы на страхование: Вы упомянули, что базовый тариф по риску «пожар» колеблется от 0,1 до 0,4% от страховой суммы. Это довольно низкий показатель, однако многие граждане и юридические лица не воспринимают огневое страхование как необходимую меру защиты.

— Отказ от страхования: Причины низкой популярности страхования от пожара могут быть различными: от

недостатка информированности о возможностях и преимуществах страхования до отношения к этому как к лишней трате.

— Понижающий коэффициент: Возможность применения понижающего коэффициента в случае страхования нескольких рисков может снизить финансовую нагрузку и сделать страхование более привлекательным для клиентов. Страховые компании могут использовать этот механизм для привлечения большего числа клиентов.

— Проблемы с выплатами: Отмеченные проблемы с восстановлением утраченного жилья и выплатой компенсаций, вероятно, также служат сдерживающим фактором для потенциальных клиентов. Негативный опыт других людей может создавать у граждан недоверие к страховым продуктам.

— Информационная работа и просвещение: Для повышения популярности страхования от огневых рисков необходимо улучшить информированность населения. Страховые компании могут организовывать семинары, вебинары и другие мероприятия, направленные на разъяснение преимуществ страхования и механизма работы страховых выплат.

— Государственная поддержка: Возможно, можно рассмотреть возможность государственной программы по частичному возмещению затрат на страхование от огня, что могло бы способствовать увеличению числа застрахованных объектов.

Таким образом, для повышения интереса к страхованию от огневых рисков следует работать как на уровне страховых компаний, так и с государственной стороны, направляя усилия на разъяснительную работу и улучшение качества страховых услуг [2].

Обязательное противопожарное страхование в России применяется к предприятиям, включая иностранные юридические лица и предприятия с иностранными инвестициями, которые ведут предпринимательскую деятельность на территории страны. Это страхование охватывает следующие аспекты:

1. Страхование имущества: Предприятия должны страховать имущество, которое находится в их ведении, пользовании или распоряжении.

2. Страхование гражданской ответственности: Порядок включает страхование ответственности за ущерб, который может быть причинен третьим лицам в результате пожара.

3. Страхование работ и услуг в области пожарной безопасности: Это покрывает услуги, связанные с обеспечением пожарной безопасности на предприятии.

В соответствии с законодательством, порядок и условия обязательного противопожарного страхования определяются федеральным законом. Список предприятий, которые обязаны проводить такое страхование, формируется Правительством Российской Федерации.

Для реализации мер пожарной безопасности предусматривается создание фондов пожарной безопасности, которые формируются из отчислений страховых компаний. Эти отчисления составляют не менее пяти процентов от

страховых премий. Управление фондами осуществляется Государственной противопожарной службой на основе типового устава, утверждаемого Правительством.

Таким образом, механизмы обязательного страхования помогают обеспечить безопасность от возможных пожаров и убытков, связанных с ними, на территории Российской Федерации [4].

Собурь С. В. указывает что «Добровольное противопожарное страхование является важным инструментом для защиты имущества и гражданской ответственности как юридических, так и физических лиц в случае ущерба, вызванного пожаром». Это страхование покрывает как непосредственно ущерб от огня, так и затраты на тушение пожара, что делает его особенно актуальным для предприятий и частных граждан.

Важные аспекты данного вида страхования включают Федеральный закон «О пожарной безопасности» от 21.12.1994 №69-ФЗ (последняя редакция):

1. Объекты страхования: Страхованию подлежит имущество, которое может быть повреждено или уничтожено в результате пожара, а также ответственность за ущерб, причиненный третьим лицам.

2. Налоговые льготы: Расходы на противопожарное страхование могут быть учтены в себестоимости продукции для юридических лиц и исключены из налогооблагаемых доходов для граждан. Это создаёт дополнительные стимулы для осуществления страхования.

3. Скидки по тарифам: Страховщики имеют возможность предлагать скидки на страховые тарифы в зависимости от уровня пожарной безопасности застрахованного имущества. Это может учитывать факторы, такие как наличие систем пожаротушения, уровень подготовки персонала и другие характеристики, способствующие снижению рисков [1].

Таким образом, добровольное противопожарное страхование не только обеспечивает финансовую защиту от непредвиденных ситуаций, но и способствует повышению общей пожарной безопасности, что в долгосрочной перспективе выгодно как для бизнеса, так и для общества в целом.

Мустафина А. Р. подчеркивает «Противопожарное страхование в Российской Федерации действительно играет важную роль в обеспечении безопасности объектов и жизни граждан. Существует необходимость дальнейшего развития данной отрасли, включая оптимизацию нормативно-правовой базы, что в свою очередь может привести к более эффективному взаимодействию всех участников процесса — страхователей, страховщиков и государственных органов».

Существует множество аспектов, которые могут быть улучшены. Вот некоторые из них:

1. Уточнение законодательства: Необходима более четкая регламентация условий и правил обязательного и добровольного страхования, включая детальное описание рисков и условий страхования.

2. Повышение информированности: Для успешного развития противопожарного страхования важно повышать уровень осведомленности населения и бизнеса о значении страхования и доступных вариантах.

3. Разработка новых продуктов: Страховые компании могут разработать новые страховые продукты, например, комбинированные полисы, которые будут включать не только защиту от пожаров, но и другие риски.

4. Анализ рисков: Проведение регулярных исследований и анализа статистики по пожарным происшествиям поможет страховщикам лучше понять риски и справедливо оценивать их при формировании страховых тарифов.

5. Стимулы для страхователей: Введение финансовых стимулов для бизнеса и граждан, которые стягивают противопожарные меры, может увеличить заинтересованность в подписании полисов [8].

Эти меры помогут не только сократить финансовые потери, связанные с пожарами, но и существенно повысить уровень безопасности в стране, что является конечной целью противопожарного страхования.

Подводя итоги по данной статье, можно полагать что страхование имущественных ценностей человека является одним из главных принципов каждого человека.

Литература:

1. Федеральный закон «О пожарной безопасности» от 21.12.1994 №69-ФЗ (последняя редакция)
2. Субботин, С. Е. История и современное состояние страхования от пожаров в России / С. Е. Субботин, И. Г. Скурту. — Текст: непосредственный // Молодой ученый. — 2020. — № 50 (340). — С. 325–327. — URL: <https://moluch.ru/archive/340/76554/> (дата обращения: 12.12.2024).
3. Моисеенко, М. В. Преемственность традиций российского страхового дела — от манифеста Екатерины Великой до наших дней / М. В. Моисеенко // Страховой рынок Российской Федерации в условиях вступления в ВТО: состояние и перспективы развития: материалы Междунар. науч.-практ. конф. — Нижний Новгород: ВГАВТ, Росгосстрах, 2012. — С. 158.
4. Мустафина, А. Р. Страхование рисков, связанных с инновационной деятельностью на рынке технологий / А. Р. Мустафина. — М.: Анкил, 2016. — 764 с.
5. Андреев, Ю. Н. Имущественное страхование. Теория и судебная практика / Ю. Н. Андреев. — М.: Ось-89, 2021. — 352 с.
6. Федоров, В. С. Основы обеспечения пожарной безопасности зданий / В. С. Федоров. — М.: АСВ, 2018. — 176 с.
7. Пасютина, О. В. Безопасность труда и пожарная безопасность при механической обработке металла на станках и линиях / О. В. Пасютина. — М.: РИПО, 2017. — 108 с.
8. Обучение мерам пожарной безопасности работников организаций. — М.: Безопасность труда и жизни, 2021. — 918 с.

Совершенствование технологий принятия управленческих решений в АО «Газпромнефть-Ноябрьскнефтегаз»

Камавов Юнус Магомеднабиевич, студент магистратуры
Омская гуманитарная академия

Исследование направлено на совершенствование технологий принятия управленческих решений в компании АО «Газпромнефть-Ноябрьскнефтегаз». В статье представлены выявленные проблемы. Разработаны рекомендации по улучшению процесса принятия управленческих решений на всех этапах организации и внедрения проектов.

Ключевые слова: управленческие решения, проблемы, принятие управленческих решений, риск, технологии, проект.

В научной литературе, посвященной исследованию управленческих решений, существует множество определений, которые описывают сущность этого понятия. Некоторые из них получили положительную оценку, но есть и такие, которые вызывают разногласия. Анализ различных определений показывает, что невозможно дать единую трактовку понятия «управленческое решение», так как его область исследования очень широка. Мнение ученых (В.И. Бусов, Н.Н. Лябах, Т.С. Саткалиева, Е.В. Зубарева, В.В. Чувикина, В.С. Юкаева) [4, 5] основано на исследовании управленческой ситуации и представляет собой выбор субъектом управления определенного варианта действий из множества доступных альтернатив с целью достижения поставленных целей. При этом содержание управленческого решения зависит от цели управленческого воздействия.

Процесс принятия управленческих решений с учетом его ключевой роли в модели корпоративного управления определяет высокую степень сложности принятия эффективных управленческих решений, их максимальное разветвление, индивидуальную и коллективную форму, многообразие стадий процесса принятия решений и их методы, конкретные формы ответственности за принимаемые решения [1].

К.В. Балдин, отмечает, что процесс принятия управленческих решений — это важная часть модели корпоративного управления и она является сложным процессом, который состоит из различных этапов и методов, направленных на то, чтобы принимать эффективные управленческие решения. По его мнению, определяется также ответственность за принимаемые управленческие решения, их формы и индивидуальные и коллективные аспекты [1].

Изучив полученные данные, были выявлены проблемы в компании АО «Газпромнефть-Ноябрьскнефтегаз» и предложены способы их решения.

1. Изученные сведения позволяют выявить главную проблему возможных рисков прекращения работы оборудования, что требует необходимых управленческих решений на создание и внедрение мер для обеспечения эффективной и безопасной деятельности в условиях Крайнего Севера.

Предложены мероприятия, направленные на решение данной проблемы.

Для предотвращения негативных последствий от остановки оборудования в АО «Газпромнефть-Ноябрьск-

нефтегаз» рентабельно вовремя проводить регулярную оценку технического состояния нефтегазового оборудования и трубопроводов, так как авария может привести к серьезным экономическим убыткам. Во время капитального ремонта выгодно провести замену оборудования, так как это позволит минимизировать потери. В связи с этим не будет необходимости прерывать производственный процесс внезапно.

Необходимо спланировать оценку и анализ риска материальных повреждений нефтегазового оборудования и трубопроводов, используемых в процессе первичной подготовки нефти, и определить их важность в порядке приоритета для эксплуатационной службы АО «Газпромнефть-Ноябрьскнефтегаз». Это позволит создать планы действий для обеспечения безопасности при использовании оборудования в ходе строительства и бурения новых скважин. При этом требуется вычислить вероятность возникновения различных аварийных ситуаций, создать план последовательности событий и отказов для различных видов нефтегазового оборудования и трубопроводов. Необходимо также, разработать метод, который позволит улучшить безопасность размещения нефтегазового оборудования и трубопроводов путем их классификации по приоритетности.

В процессе разработки новых производственных объектов АО «Газпромнефть-Ноябрьскнефтегаз» необходимо создавать конструктивные и организационные решения, которые будут направлены на предотвращение возможных аварий в наиболее неблагоприятных ситуациях, чтобы обеспечить безопасность производственных объектов.

2. Проблема, связанная с внедрением новейших цифровых технологий, направленных на улучшение точности и контроля за процессами бурения в современных условиях.

В настоящее время компания столкнулась с недостаточным числом квалифицированных сотрудников. Эта проблема связана с организацией формального обучения сотрудников. В компании АО «Газпромнефть-Ноябрьскнефтегаз» проводится формальное обучение, которое охватывает общие вопросы. В процессе обучения уделяется внимание только качественным характеристикам рисков, не углубляясь в методы реагирования и управления ими.

Предложены мероприятия, направленные на решение данной проблемы.

Обучение сотрудников и развитие их навыков в добыче нефти в Арктике, повышение знаний о передовом

опыте и доступных технологиях через официальное обучение совместно с научно-исследовательскими и опытно-конструкторскими организациями.

Улучшение работы проектных групп благодаря использованию эффективного формирования команд, то есть отбора членов команды на основе их опыта и профессиональных навыков.

Кроме того, для поддержания уверенной стратегии импортозамещения и сокращения валютных затрат, АО «Газпромнефть-Ноябрьскнефтегаз» должно расширять круг своих технологических партнеров. Для этого управленческая команда должна приложить значительные усилия для координации и организации согласованной работы в рамках расширения и развития экосистемы, чтобы достичь запланированных результатов.

На основе проведенного исследования мы разработали рекомендации по улучшению процесса принятия управленческих решений на всех этапах организации и внедрения проектов по улучшению процесса принятия управленческих решений на всех этапах организации и внедрения проектов по улучшению процесса принятия управленческих решений на всех этапах организации и внедрения проектов. Для улучшения внутренних проектов по добыче арктической нефти, АО «Газпромнефть-Ноябрьскнефтегаз» мы рекомендуем развивать вну-

треннюю инновационную инфраструктуру. Основными показателями эффективности процессов могут стать увеличение коэффициента и степени извлечения нефтяных ресурсов на уже действующих месторождениях, которые используются в течение многих лет. Увеличение возможности извлечения означает, что можно добывать больше нефти, которая находится в глубоких слоях и не может быть извлечена традиционными способами. Некоторые месторождения имеют сложности в добыче из-за наличия нефти и газа в различных фазах. Поэтому, перспективным направлением может стать добыча нефти из коллекторов с низкой проницаемостью, где геологические породы имеют наибольшую плотность.

Все запланированные мероприятия требуют умения эффективно работать в условиях льда на шельфе и обеспечивать безопасность труда. В рамках нефтепереработки АО «Газпромнефть-Ноябрьскнефтегаз» планируется реализовать несколько проектов, направленных на улучшение каталитических процессов и увеличение производства целевых нефтепродуктов, таких как бензин или керосин. Все эти проекты требуют особых обязательств от организаторов и технических специалистов, так как они связаны с оценкой проектных рисков, которые необходимо проанализировать и предсказать, учитывая рекомендации.

Таблица 1. Управленческие рекомендации по снижению рисков в нефтегазовых проектах по добыче труднодоступных нефти и газа*

1. Управление техническими факторами риска	2. Снижение инновационных факторов риска	3. Управление факторами риска, связанными с обучением и профессионализмом
Внедрение интегрированных цифровых решений для контроля — цифровых двойников, искусственного интеллекта для оценки параметров бурения Использование технологических ресурсов для повышения безопасности работы, сбора утечки нефти при бурении высокотехнологичных скважин Импортозамещение технологических решений	Расширение экосистемы взаимодействия с научно-исследовательскими организациями и университетами для обмена знаниями при решении инновационных задач Апробация инновационных решений в условиях, максимально приближенным к реальным ситуациям за счет создания полигонов на Крайнем Севере	Проведение обучения персонала и укрепления компетенций при добыче арктической нефти, повышение осведомленности о лучшем опыте и доступных технологиях в процессе формального обучения Развитие проектных команд за счет применения рационального командообразования, то есть подбора участников команд в зависимости от их опыта и квалификации

*Предложено автором на основе анализа теории и практики работы АО «Газпромнефть-Ноябрьскнефтегаз»

Таким образом, компания АО «Газпромнефть-Ноябрьскнефтегаз» может проводить дополнительную оценку рисков, связанных с различными этапами поставок. Большая часть этих рисков связана с поставщиками материальных ресурсов, технологиями и другими компонентами интеллектуального капитала. Руководители проектных команд должны адекватно оценивать риски, связанные с профессионализмом и квалификацией сотрудников. Все эти мероприятия направлены на

повышение организационной и экономической эффективности работы проектных групп при реализации проектов в нефтегазовой отрасли, особенно при добыче труднодоступных ресурсов. В ближайшей перспективе предложенные направления технологического и организационного развития позволят сократить время принятия управленческих решений, делать их на основе взвешенных и рациональных принципов, с использованием соответствующих инструментов

Литература:

1. Балдин, К. В. *Управленческие решения* / К. В. Балдин, С. Н. Воробьев, В. °Б. °Уткин. — М.: Дашков и Ко, 2019. — 496 с.
2. Белов, П. Г. *Системный анализ и программно-целевой менеджмент рисков: учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры* / П. Г. Белов. — М.: Издательство Юрайт, 2023. — 289 с.
3. Белов, П. Г. *Управление рисками, системный анализ и моделирование в 3 ч. Часть 3: учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры* / П. °Г. °Белов. — М.: Издательство Юрайт, 2023. — 272 с.
4. Бусов, В. И. *Теория и практика принятия управленческих решений: учебник и практикум для вузов* / В. И. Бусов, Н. Н. Лябах, Т. С. Саткалиева, и др.; под ред. В. И. Бусова. — М.: Издательство Юрайт, 2023. — 276 с.
5. Юкаева, В. С. *Принятие управленческих решений* / В. С. Юкаева, Е. °В. °Зубарева, В. В. Чувикова. — М.: Дашков и Ко, 2019. — 324 с.
6. Газпромнефть-Ноябрьскнефтегаз [Официальный сайт]. URL: <https://nng.gazprom-neft.ru/>

История развития государственного управления финансами в России (XVII–XIX вв.)

Кузин Денис Романович, студент магистратуры
Московский финансово-юридический университет МФЮА

Формирование системы органов финансового управления в России происходило на протяжении нескольких столетий. В статье анализируются основные этапы развития финансового управления в России, особенности правового статуса различных государственных институтов в ходе исторического развития страны.

Ключевые слова: финансовое управление, государство, реформа, казна, бюджет, министерство.

The history of the development of public financial management in Russia (XVII–XIX centuries)

Kuzin Denis Romanovich, student master's degree
Moscow University of Finance and Law

The formation of the system of financial management bodies in Russia took place over several centuries. The article analyzes the main stages of the development of financial management in Russia, the peculiarities of the legal status of various state institutions during the historical development of the country.

Keywords: financial management, state, reform, treasury, budget, ministry.

Первые попытки упорядочения системы государственного управления финансами, а также создание различных ведомств, отвечающих за их контроль, распределение и управление в России можно отнести ко времени Петра I, именно в это время финансовая система подверглась кардинальным изменениям. Также был создан Правительствующий сенат, в обязанности которого входили функции, связанные со сбором, поступлением и покрытием государственных доходов и расходов. Были учреждены коллегии, которые являлись органами отраслевого управления. К органам финансового управления относились: камер-коллегия, штатс-контор-коллегия и ревизион-коллегия, существенным недостатком являлось то, что их функции распределялись нечетко и именно этот фактор был главным препятствием в эффективной работе. Кол-

легии оказались недееспособными, так как не располагали властными полномочиями в деле взыскания налогов, рекрутских сборов, при этом местные ведомственные учреждения, так же были вынуждены обращаться к губернаторам и воеводам, фактически они попадали в полную зависимость от общих органов местного управления. Отсутствие законодательства, регулирующего финансовые отношения, вызывало противоречия между системой органов финансового управления. Но следует отметить создание прокуратуры в России Петром I, которая была органом по надзору в финансовой сфере и укреплению финансовой дисциплины в Империи. Основной задачей финансовой реформы Петра I было пополнение бюджета страны с целью использования в дальнейших военных целях. Непродуманность реформы и отсутствие времени

на её проведение, говорит о том, что у преобразований имелись недостатки, это было вызвано тем, что чиновники продолжали воровать казну, хотя стране были необходимы большие денежные фонды [9, с. 68].

Во время правления Екатерины I один из ее фаворитов А. Д. Меншиков сосредоточил большую часть государственной казны в своих руках и вновь встал вопрос о регулировании государственной финансовой деятельности. В это время произошла крупная растрата казны, так как денежные фонды использовались для увеселений, пиров, проведения царской охоты, финансовыми делами в стране никто не занимался. После того как на престол взошла Анна Иоанновна, растратой государственной казны стали заниматься немцы, которые приехали с ней из Курляндии, но с приходом к власти Елизаветы Петровны в стране происходят незначительные улучшения бюджетного положения, создаются банки и начинается рост экономики. До конца XVIII в. в России даже не предпринимались попытки создания единого бюджета: правительство обращалось к казне по мере возникновения новых потребностей в финансировании того или иного вида деятельности.

С приходом к власти Екатерины II связана крупнейшая финансовая реформа. Императрица сознавала необходимость составления единого бюджета, были сделаны первые шаги в области упорядочения правового регулирования финансовой деятельности государства. Управление государственными финансами сформировалось в качестве самостоятельной сферы государственного управления, которая имела местный и центральный аппарат. Происходила постепенная концентрация всех финансовых ресурсов в одном централизованном фонде — бюджете, а денежных средств казны — в казначействах, так же сформировалась единая система государственного счетоводства. Создание казначейств обеспечило условия ликвидации системы специализации доходов, при которой определенный сбор прямо предназначался и использовался для финансирования определенного вида расходов, все это положило начало введению принципа единства в бюджетной системе. Все это являлось признаком развития не только бюджетных правоотношений, но и требовало дальнейшего реформирования и создания соответствующей системы управления государственными финансами [8, с. 77].

Во время правления Павла I появляется крупный и важный орган в финансовой сфере — Государственное Казначейство, впоследствии его стали называть Федеральным Казначейством, финансовая деятельность регулировалась Указами императора. Так же учреждается должность Государственного Казначея, которая отделяется от должности Генерал-Прокурора, и управление финансовой частью становится самостоятельным. Первым Государственным Казначеем был назначен Алексей Иванович Васильев, а затем он становится членом состоявшего при Императоре Совета.

В первой четверти XIX в. сложились правила разработки бюджета. Каждое министерство не позднее 15 ноября текущего года представляло министру фи-

нансов сметы на следующий год. В Министерстве финансов их сводили в единую роспись доходов и расходов и вносили на рассмотрение в Государственный совет, а затем на утверждение императора. Составление и реализация бюджета происходили в обстановке строгой секретности. С приходом к власти Александр I реформировал систему управления в государстве и ввел Министерства. Функции по контролю и образованию публичного денежного фонда стало выполнять Министерство Финансов России. Структура и сферы компетенции Министерства определялись изданным 25 июня 1811 года «Особенным учреждением Министерства финансов». Управление финансами было распределено между тремя ведомствами — Министерством финансов, Государственным казначейством и Государственным контролером. Впоследствии Государственное казначейство становится подразделением Министерства финансов России. После ряда структурных преобразований 15 февраля 1821 года резолюцией императора Александра I «Быть по сему» был создан Департамент Государственного казначейства в структуре Министерства финансов, ставший ядром всей системы казначейской службы России.

В Российской империи девятнадцатого столетия преобладало прямое государственное управление, которое осуществлялось в определенных правовых рамках, на основе действовавшего законодательства. В этот период для управленческой деятельности в финансовой сфере характерно преобладание таких особенностей, как неравный статус участвующих в правоотношениях субъектов, подчиненность одних субъектов другим, наличие организационно-распорядительных функций одного субъекта по отношению к другому, большое число предписаний императивного характера. Во время правления Николая I, происходили промышленно экономические реформы, которые были направлены на создание финансовой стабильности в государстве.

Особенности и основные направления финансовой политики правительства Российской империи во второй половине XIX в. определялись совокупностью факторов, к числу важнейших из которых можно отнести проводившиеся в стране реформы. Первая и наиболее значимая из них — отмена крепостного права — непосредственным образом сказалась на финансовой системе государства, поскольку изменила правовой статус крестьян как крупнейшей группы налогоплательщиков. Александр II, провел свои преобразования и для оживления торговых оборотов и упрочения денежной системы и системы управления государственными финансами, учредил Государственный Банк России, который стал занимать центральное место среди финансовых органов страны. Главным руководителем Государственного Банка был Министр Финансов. Государственный Банк предоставлял краткосрочные и долгосрочные ссуды Государственному Казначейству. Деятельность Государственного банка регулировалась его уставом, который обладал контрольными полномочиями к Казначейству. Указом 31 мая 1860 г. «для

оживления промышленности и торговли» был учрежден Государственный банк, которому передавались вклады упраздняемых кредитных учреждений — Заемного и Коммерческого банков, Сохранной казны и приказов общественного призрения. Государственный банк получил преимущественное право кредитования торговых и промышленных заведений. Разработанные Татариновым предложения по централизации финансового дела и упорядочению государственного бюджета легли в основу закона 1862 г., по которому единственным ответственным распорядителем всех доходов и расходов стало Министерство финансов, а не каждое ведомство, как это было ранее. Смета доходов и расходов государственного бюджета отныне ежегодно проходила через Государственный совет. Представлявшая до этого государственную тайну роспись доходов и расходов стала публиковаться для всеобщего сведения, что укрепило доверие к государственным финансам. Деятельность Министерства финансов была подотчетна Государственному контролю. Каждое управление и министерство представляло подробно разработанные сметы с указанием отдельных статей и параграфов. Таким образом, министерство финансов получало возможность более детально разбирать и устанавливать размеры расходования государственных средств на различные нужды и управление ими. После утверждения бюджета распорядители ведомств обязаны были строго руководствоваться утвержденной номенклатурой расходов. Наряду с бюджетным единством комиссия разработала практические мероприятия, ведущие к осуществлению единства кассы. Все государственные доходы сосредоточивались в кассах государственного казначейства. Расходы производились из этих же касс в соответствии с бюджетными сметами и кассовыми расписаниями. По всей России вводилась единая система бюджетного учета и отчетности.

Важным этапом проводимой правительством России трансформации в финансовой системы управления в конце XIX — начале XX века явилась деятельность группы реформаторов под руководством С.Ю. Витте, занимавшем должность министра финансов с 1892 по 1903 гг. Именно этот период является наиболее ярким и результативным этапом в деятельности финансового ведомства по модернизации России. Финансовое ведомство в эти годы не только росло, но и поглощало другие структуры государственного хозяйства. В круг его ведения помимо собственно финансов попадали торговля и промышленность, таможенная и пограничная службы, коммерческий и аграрный кредит, торговое мореплавание, финансовая часть железных дорог и даже технические учебные заведения. Витте отчетливо понимал, что одним из главных препятствий промышленной революции страны, была неустойчивость русского рубля и его неконвертируемость. Хотя его предшественниками, которые стояли во главе финансового ведомства в 60–80-е гг. XIX в. (М. Х. Рейтерн, Н. Х. Бунге, И. Л. Вышнеградский), была проделана основная работа по подготовке денежной реформы, им не удалось довести проводимый стабилизационный курс до

логического завершения. Денежная реформа С.Ю. Витте превратила Государственный Банк России в эмиссионный центр Империи. Его основная функция заключалась в регулировании денежного обращения страны. Накоплением золотого запаса, а валютное регулирование возлагалось на Государственный Банк России. Для обеспечения правильного хода финансового хозяйства признавалось необходимым не только устойчивое равновесие бюджета, но и некоторое превышение государственными доходами итога обыкновенно из года в год повторяющихся расходов. Расширение государственных расходов и признанная необходимость снова образовать запас свободных ресурсов требовали нового увеличения податного бремени.

Стремясь упорядочить структуру бюджета, его доходные и расходные статьи, Витте добился более четкого разграничения чрезвычайного и обыкновенного бюджетов, до того носившего случайный характер. Чрезвычайный бюджет, обычно державшийся в секрете и фактически являвшийся бесконтрольным, в своей доходной части состоял в основном из внешних и внутренних займов. Его расходные статьи предусматривали ассигнования на военные нужды, железнодорожное строительство и ликвидацию последствий стихийных бедствий (неурожаи, голод, эпидемии и т.п.). По закону 4 июня 1894 г. бюджет с большей определенностью и четкостью подразделял чрезвычайную и обыкновенную части. Было признано, что обыкновенная часть должна служить выражением постоянных, нормальных потребностей государства и постоянных, нормальных средств их удовлетворения. Источниками чрезвычайных доходов по-прежнему оставались в основном заемные средства, а также «свободная наличность» казначейства, получавшаяся в результате превышения обыкновенных доходов над расходами. В расходной части чрезвычайного бюджета оставались расходы на ведение военных действий, а также затраты на выкуп в казну частных железных дорог, сооружение новых линий и обеспечение их подвижным составом. Создание фонда «свободной наличности» казначейства, а не просто достижение превышения доходов над расходами стало другим важным направлением работы Министерства финансов над структурой бюджета и управлением государственных финансов [6, с. 50].

Денежная реформа имела выраженные особенности реализации: осуществлялась не сразу, фактически в течение нескольких лет, постепенно; соответственно, мероприятия вводились в действие несколькими нормативными актами, в основном указами. Такой подход позволил снизить активное сопротивление противников денежной реформы, в некоторой степени замаскировать ее главные мероприятия, связанные с финансовой системой управления государства.

Таким образом, финансовая система управления — это сложное финансово-экономическое образование в пределах данной страны, представляющее собой совокупность сфер и звеньев финансовых отношений, управленческих и финансовых институтов, а также экономических

отношений между ними. Роль финансовой системы управления сводится к правовому регулированию финансовых отношений, поскольку с ее помощью можно контролировать эффективность и соответствие правовой формы эконо-

номическому содержанию, основная роль финансовой системы управления заключается в том, чтобы с помощью финансовых отношений влиять на темпы и пропорции социально-экономического развития страны.

Литература:

1. Бачило И. Л. М. М. Сперанский — патриарх науки управления России / И. Л. Бачило; Ин-т государства и права Российской акад. наук. — Москва: Канон+, 2014. — 301 с.
2. Бровкина Н. Д. Основы финансового контроля: учеб. пособие / Н. Д. Бровкина; под ред. М. В. Мельник. — М.: Магистр. 2007. — 382 с.
3. Измestyева Т. Ф. Россия в системе европейского рынка, конец XIX — начало XX веков. М., 1991. — 188 с.
4. История денежных реформ в России. XVI–XX вв.: Кат. ист.-документ. выст. / Федер. арх. служба России. Рос. гос. арх. экономики, Гос. ист. Музей. — Москва, 2002. — 117 с
5. Ларина О. Г. Государственно-правовое регулирование финансовой системы России в первой половине XIX века: автореф дис. ... д-ра юрид. наук. М., 2005.
6. Мельников М. В. Денежная реформа С. Ю. Витте и российское общество: сторонники и противники золотого рубля: монография / М. В. Мельников; М-во образования и науки РФ, Гос. образовательное учреждение высш. проф. образования Нижегородский гос. технический ун-т им. Р. Е. Алексеева. — Нижний Новгород: НГТУ им. Р. Е. Алексеева, 2011. — 250 с.
7. Морозан В. В. История банковского дела в России (вторая половина XVIII — первая половина XIX в.) / В. В. Морозан. — Санкт-Петербург: Крига, 2004. — 398 с.
8. Моряков В. И. История России IX–XVIII вв. / В. И. Моряков. — Москва: СЛОВО; Ростов н/Д.: Феникс, 2004. — 447 с.
9. Павленко Н. И. Петр I / Н. И. Павленко. — [4. изд.]. — Москва: Молодая гвардия, 2003. — 428 с.
10. Пашенцев Д. А. Правовое регулирование финансовой деятельности в Российской империи (вторая половина XIX — начало XX века): автореф дис. ... д-ра юрид. наук. М., 2005.
11. Финансовое управление и организация государственного финансового контроля в Российской Империи во второй четверти XVIII — начале XIX века. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.ach.gov.ru/about/history> (дата обращения 15.11.2024).

Историческая перспектива системы связи в Ашхабаде

Кулиева Азиза Амановна, преподаватель;

Шаназаров Давут Дидарович, студент

Институт телекоммуникаций и информатики Туркменистана (г. Ашхабад, Туркменистан)

Ашхабад, столица Туркменистана, является одним из важнейших городов мира. Система связи этого города играет ключевую роль в развитии экономики и социальной жизни страны. Развитие системы связи Ашхабада имеет важное значение для обеспечения города современными высококачественными услугами. В данной статье рассматривается система связи Ашхабада, её развитие, внедрение современных технологий, а также внутренние и внешние каналы связи.

Система связи Ашхабада в настоящее время развивается в соответствии с мировыми стандартами. Внедрение новых технологий и развитие инновационных проектов способствует повышению качества связи. Также расширение интернета и модернизация телекоммуникационных услуг делают систему связи города высококачественной и современно оснащённой.

Система связи Ашхабада предоставляет услуги высокоскоростного интернета и мобильной связи. Мобильные операторы и интернет-поставщики предлагают услуги, соответствующие мировым стандартам. В городе развёрнуты сети 4G и 5G, что улучшает качество связи

не только в столице, но и в других регионах страны. Мобильные телефоны, а также приложения и цифровые услуги становятся всё более доступными для пользователей.

Инфраструктура системы связи Ашхабада включает в себя высокоскоростной интернет и мобильные телекоммуникации. Система работает через автоматизированные центральные каналы связи, которые обеспечивают передачу данных, телефонную связь, видеосвязь и интернет-услуги, соответствующие мировым стандартам. Это делает возможным предоставление широкого спектра качественных услуг для жителей и гостей города.

Система связи Ашхабада не ограничивается только городом, но также связывает различные регионы страны. Внутренняя связь включает в себя высокоскоростной интернет и телефонные услуги, обеспечивающие стабильную связь по всей территории Туркменистана. Внешняя связь с другими странами осуществляется через международные телефонные каналы и интернет-соединения. Также регулярно проводятся международные конференции и другие мероприятия, обеспечивающие высокий уровень внешних коммуникаций.

Развитие системы связи Ашхабада продолжает поддерживаться внедрением новых технологий. Введение технологий 5G и расширение цифровых услуг обеспечат дальнейшее улучшение качества связи. Также в городе планируется внедрение концепции «умного города» и других технологий, способствующих улучшению качества жизни. Эти изменения позволят сделать систему связи ещё более современной и эффективной, что приведёт к устойчивому развитию города.

Система связи Ашхабада играет важную роль в обеспечении высококачественных услуг и содействии развитию общества. Телесистемы города, внутренние и внешние каналы связи объединяют Ашхабад в современный и развивающийся центр, способствующий устойчивому прогрессу. Будущее развитие связи будет связано с внедрением новых технологий и модернизацией услуг, что делает Ашхабад одним из ведущих технологических городов мира.

Под мудрым руководством уважаемого Президента, в столице нашей страны Ашхабаде вопрос развития системы связи, основанной на передовых цифровых технологиях, является одним из приоритетных направлений государственной политики. В этом контексте развитие системы связи в нашей стране идет в ногу с последними научными достижениями и глобальными цифровыми преобразованиями.

За 142 лет существования столицы Ашхабада в её исторической жизни система связи играла важную роль. До 1913 года в Ашхабаде телефоны были только на железнодорожных станциях, и междугородная телефонная связь в столице не была организована. Междугородная телефонная связь в столице была установлена в 1917–1924 годах. В это время была организована телефонная связь между Ашхабадом и Москвой, а также между столицей и административными промышленными центрами других стран.

6 октября 1948 года произошедшее землетрясение нанесло значительный ущерб системе связи в Ашхабаде. Почти все предприятия связи в Ашхабаде и окрестных районах были разрушены. Работники связи быстро восстановили эту инфраструктуру после природной катастрофы.

В годы независимости система связи в нашей стране шагнула на новый этап своего развития. В 1992 году в Ашхабаде был создан первый цифровой автоматический узел связи, а АТС были обновлены.

Для глубокого развития отрасли связи в Ашхабаде был создан транскаспийский оптоволоконный канал, который открыл новые возможности. Этот канал связи, простирающийся от города Урумчи (Китай) до города Франкфурт (Германия), был построен в 1996–1998 годах через Туркменистан по маршруту Фарап-Пачгеран. В 2003 году был введен в эксплуатацию оптоволоконный канал связи между Ашхабадом и Туркменбаши, а в 2006 году между Ашхабадом и Дашогузом. Ашхабад был связан с областными центрами страны через оптоволоконные сети. В 1998 году в Ашхабаде была открыта международная сеть Интернета.

Впервые 27 января 1994 года телефонная сеть Ашхабада была включена в состав предприятий Министерства связи Туркменистана.

В соответствии с решением уважаемого Президента от 17 апреля 2015 года № 14211, с 1 октября 2015 года на базе городского телефонного узла Ашхабада было создано закрытое акционерное общество «Городской телефонный узел Ашхабада». ОАО «Туркменаригатнаиш» (бывшее Министерство связи Туркменистана), компания «Туркментелеком» и «Алтын Асыр» являются акционерами этого общества.

ЗАО «Городской телефонный узел Ашхабада» является одним из лицензированных операторов связи в Туркменистане и оказывает услуги связи, включая стационарную телефонную связь, Интернет, IP телевидение, радиосвязь стандарта CDMA 450 и другие услуги в пределах города Ашхабад.

В системе телефонной связи Ашхабада обслуживаются более 100 цифровых телефонных станций, большинство из которых работают по современным стандартам NGN и IP-коммутиации.

ЗАО «Городской телефонный узел Ашхабада» установило сотрудничество с известными международными операторами и обеспечило межгосударственные точки соединения через каналы высокоскоростной телекоммуникации, предлагая своим клиентам высококачественные интернет-услуги. В настоящее время в Ашхабаде более 100 000 пользователей используют услуги IP телевидения.

В будущем ЗАО «Городской телефонный узел Ашхабада» планирует повысить качество оказываемых услуг и расширить их ассортимент. Одним из основных направлений развития является создание широкомасштабных систем связи с высокой пропускной способностью для клиентов. В этом направлении, учитывая высокие показатели оптоволоконных транспортных систем, ЗАО продолжает строить разделительные сети связи на основе технологии GPON (Gigabit Passive Optical Network), пролагая оптоволоконные кабели до домов клиентов.

В производственной деятельности ЗАО «Городской телефонный узел Ашхабада» уделяется особое внимание созданию удобства и комфорта для клиентов при пользовании услугами. Для осуществления различных действий в онлайн-режиме, таких как подключение или отключение услуг, уведомления о неисправностях, проверка баланса,

совершение платежей и другие, разрабатываются и внедряются специальные программные решения и их дополнения.

Также планируется создание единой системы «Call Center», которая будет предоставлять информацию по

услугам других государственных учреждений и организаций, например, по автомобильным и железнодорожным перевозкам, а также по расписанию пассажирских перевозок.

Литература:

1. Учебник по истории Туркменистана. Издательство «Ылым». 1992 год.
2. Т. Сахидов, Г. Мусаев. История культуры Туркменистана. Учебное пособие для студентов-историков в университетах. Ашхабад, 2010.
3. Энциклопедия Туркменистана. Том VIII. Издательство «Ылым». 1978.
4. <https://agts.tv/about>

Комплекс целей фирмы как условия повышения ее конкурентоспособности

Куликова Полина Ивановна, студент магистратуры
Курганский государственный университет

Формирование комплекса целей фирмы является ключевым элементом стратегического управления и играет важную роль в повышении конкурентоспособности организации. Вот несколько аспектов, которые подчеркивают актуальность изучения данного вопроса:

Современные компании сталкиваются с быстрыми темпами изменений в экономике, технологиях, требованиях потребителей и законодательстве. Следовательно, формулирование и регулярное обновление целей фирмы помогает ей адаптироваться к новым условиям, быть гибкой и оставаться конкурентоспособной. Технологические инновации формируют новые возможности и вызовы для бизнеса. Организации, уделяющие внимание формированию целей в контексте технологических изменений, могут получить преимущество в внедрении новых методов производства, улучшении продуктов и обеспечении более эффективных бизнес-процессов.

С учетом динамичности рынка и изменения потребительских предпочтений формулирование целей, направленных на удовлетворение потребностей клиентов, становится критическим фактором успеха. Это может включать в себя создание уникальных продуктов, улучшение обслуживания клиентов и поддержание высокого уровня качества. Конкуренция мотивирует предпринимателей предоставлять более качественные и усовершенствованные продукты или услуги, чем у конкурентов [1]. Она также регулирует поток денежных средств между различными секторами, способствуя более эффективному функционированию экономики [2].

Конкурентоспособность представляет собой неотъемлемый аспект рыночной культуры. В экономической теории пока нет единого определения конкурентоспособности, и различные ученые предложили свои трактовки данного понятия. Майкл Портер, выдающийся американский экономист, определяет конкурентоспособность как

способность товаров, услуг или участников рынка конкурировать с аналогичными товарами, услугами или соперниками на рынке [3]. Классические экономисты, такие как Адам Смит и Френсис Найт, рассматривали конкуренцию как борьбу между индивидуальными товаропроизводителями и покупателями за более выгодные сделки [4]. Анализ различных подходов к определению конкуренции указывает на необходимость:

- обращения к исследованиям, основанным на поведенческой трактовке конкуренции, если интересует изучение методов конкуренции, принципов выбора стратегий поведения фирм на рынке и других связанных вопросов;
- использования работ, написанных в контексте структурного подхода, особенно при рассмотрении проблемы степени монополизации рынка;
- уделения внимания функциональной интерпретации в случае интереса к роли конкуренции в экономике [5].

Конкурентоспособность фирмы — это ее способность успешно конкурировать на рынке, обеспечивая высокий уровень эффективности, инноваций, качества продукции или услуг, а также удовлетворение потребностей клиентов. Конкурентоспособность определяет, насколько компания способна выдерживать конкуренцию, адаптироваться к изменениям в окружающей среде и долгосрочно удерживать позиции на рынке [6].

Основные ключевые аспекты конкурентоспособности фирмы представлены в таблице 1.

Цели фирмы и конкурентоспособность взаимосвязаны и тесно связаны с общей стратегией компании на рынке. Взаимодействие цели фирмы и конкурентоспособности представлены в таблице 2.

В целом, эти цели могут формировать комплексный подход к стратегии предприятия, способствуя укреплению его позиций на рынке и повышению конкурен-

Таблица 1

Показатель	Характеристика
Стратегия	Фирма должна иметь четкую и эффективную стратегию, которая соответствует ее целям и реалиям рынка. Стратегия может включать в себя выбор определенного сегмента рынка, концентрацию на инновациях, дифференциацию продукции или стремление к лидерству по затратам.
Инновации	Развитие новых продуктов, технологий и процессов производства является важным элементом конкурентоспособности. Компании, способные постоянно внедрять инновации, могут выделяться на фоне конкурентов и привлекать внимание клиентов.
Качество продукции и услуг	Высокое качество продукции или услуг является ключевым фактором для удовлетворения потребностей клиентов и удержания позиций на рынке. Компании, которые стремятся к постоянному улучшению качества, обычно более успешны в конкурентной борьбе
Эффективность операций	Эффективное использование ресурсов, оптимизация бизнес-процессов и снижение затрат помогают фирме быть более конкурентоспособной. Это может включать в себя улучшение производственных процессов, логистики, управления цепочкой поставок и других аспектов бизнеса
Адаптивность	Гибкость и способность к адаптации к изменяющимся условиям рынка, технологическим трендам и потребительским предпочтениям являются важными качествами конкурентоспособной фирмы.
Маркетинг и брендинг	Эффективные маркетинговые стратегии и сильный бренд способствуют привлечению клиентов и создают уникальное восприятие продукции или услуги на рынке.
Управление персоналом	Компетентный и мотивированный персонал является ключевым ресурсом для достижения конкурентоспособности. Эффективное управление персоналом, развитие их навыков и поддержка трудового коллектива способствуют достижению целей фирмы.
Социальная ответственность и устойчивость	Социальная ответственность, этическое поведение и устойчивость к экологическим и социальным вызовам также могут влиять на восприятие фирмы и ее конкурентоспособность.

Таблица 2

Показатель	Цель фирмы	Конкурентоспособность
Увеличение рыночной доли	Рост рыночной доли может быть одной из основных целей. Это обычно достигается через увеличение объема продаж, расширение ассортимента или введение новых продуктов.	Увеличение рыночной доли может повысить конкурентоспособность, поскольку компания становится важным участником на рынке и может оказывать большее воздействие на отрасль.
Инновации и качество продукции	Развитие и внедрение новых технологий, продуктов или услуг, а также повышение качества продукции, могут быть приоритетами	Инновации и высокое качество могут дать преимущество на рынке, что способствует привлечению клиентов и удержанию позиций относительно конкурентов.
Финансовая устойчивость и рентабельность	Максимизация прибыли, обеспечение устойчивого финансового положения и рентабельности может быть ключевой целью.	Финансовая стабильность позволяет фирме вкладывать в исследования и разработки, маркетинг, улучшение производственных процессов, что в конечном итоге способствует укреплению конкурентоспособности.
Эффективное управление ресурсами	Эффективное использование финансовых, человеческих и производственных ресурсов.	Управление ресурсами в соответствии с целями фирмы может улучшить ее конкурентоспособность, позволяя более эффективно конкурировать на рынке.
Адаптация к изменяющейся среде	Гибкость и способность адаптироваться к быстро меняющимся условиям рынка и технологическим тенденциям.	Конкурентоспособность: Фирмы, способные быстро реагировать на изменения внешней среды, могут быть более конкурентоспособными, чем те, которые действуют медленнее.
Социальная ответственность и репутация	Управление репутацией, внедрение социально ответственных практик и создание позитивного образа	Позитивная репутация и социальная ответственность могут повысить привлекательность фирмы для потребителей и инвесторов, способствуя конкурентоспособности.

тоспособности [7]. Эффективная формулировка и последующее достижение целей играют критическую роль в формировании и укреплении конкурентоспособности предприятия. Эти этапы не только направляют стратегическое развитие фирмы, но и оказывают влияние на ее способность успешно соперничать на рынке [8].

Цели определяют общее направление усилий компании. Хорошо сформулированные цели помогают фокусироваться на стратегически важных областях и избегать размытия ресурсов. Цели служат мощным мотивационным фактором для сотрудников. Когда сотрудники понимают, как их усилия направлены на достижение общих целей предприятия, это способствует более эффективному выполнению задач [9].

Четко сформулированные цели создают критерии успеха. Они помогают измерять результативность и эффективность деятельности фирмы, что является основой для коррекции стратегии [10].

Установка целей подразумевает разработку стратегии и планов действий. В процессе планирования предприятие адаптируется к внешним условиям, рыночным тенденциям и изменениям в потребительском спросе.

Цели могут быть сфокусированы на создании уникальных конкурентных преимуществ. Например, компания может поставить цель стать лидером в инновациях,

предоставлении высококачественных товаров или обеспечении превосходного обслуживания клиентов [11].

Когда цели охватывают разные аспекты деятельности компании (финансовые, операционные, маркетинговые, социальные), это способствует созданию устойчивого предприятия, способного успешно функционировать в различных условиях. Цели помогают обеспечивать последовательность в действиях фирмы. Они становятся основой для стратегического планирования и принятия решений, обеспечивая единое видение для всей организации [12].

Эффективные цели, согласованные с миссией и стратегией фирмы, создают прочную основу для устойчивого роста и улучшают ее конкурентоспособность в долгосрочной перспективе. Эффективная формулировка и достижение целей играют ключевую роль в повышении конкурентоспособности предприятия [13].

Таким образом, конкурентоспособность охватывает широкий спектр аспектов и рассматривается как многогранный процесс в экономической мысли, объединяющий борьбу за рыночные позиции, удовлетворение потребностей клиентов и стремление к максимизации прибыли [14].

Конкуренция стимулирует эффективность, повышает качество товаров и услуг, снижает цены и способствует инновациям, что, в конечном итоге, приносит выгоду потребителям и обществу в целом.

Литература:

1. Антонов, Г. Д. Управление конкурентоспособностью организации: учебное пособие / Г. Д. Антонов, О. П. Иванова, В. М. Тумин. — Москва: ИНФРА-М, 2022. — 300 с. — (Высшее образование: Бакалавриат). — DOI 10.12737/2076. — ISBN978-5-16-004963-2. — Текст: электронный. — URL: <https://znanium.com/catalog/product/1945428> (дата обращения: 07.12.2023).
2. Егоров, А. С. Конкуренция и конкурентоспособность предприятий в 2020–2021 годах / А. С. Егоров // Российский экономический барометр. — 2021. — № 3(83). — С. 3–16.
3. Конкуренция и конкурентоспособность: учеб. пособие для студентов вузов Философов, обучающихся по направлениям «Менеджмент» (080500), «Экономика» (080100) / Т. Г. Философова; Т. Г. Философова, В. А. Быков; под ред. Т. Г. Философовой. — Москва: ЮНИТИ, 2007. — 271 с.
4. Цупрун, В. С. Понятие и влияние конкуренции и конкурентоспособности в условиях рыночной экономики / В. С. Цупрун. — Текст: непосредственный // Молодой ученый. — 2020. — № 18 (308). — С. 171–173. — URL: <https://moluch.ru/archive/308/69527/> (дата обращения: 06.12.2023).
5. Тюлин, А. Е. Управление конкурентоспособностью продукции: учебник / А. Е. Тюлин, А. А. Чурсин. — Москва: ИНФРА-М, 2020. — 215 с. — (Высшее образование: Магистратура). — DOI 10.12737/1081761. — ISBN978-5-16-016101-3. — Текст: электронный. — URL: <https://znanium.com/catalog/product/1081761> (дата обращения: 07.12.2023).
6. Анализ современных методов определения конкурентоспособности предприятий // Часопис економічних реформ. — 2019. — № 1(29). — Р. 44–4
7. Бартков, Л. С. Факторы, влияющие на конкурентоспособность предприятия / Л. С. Бартков, А. И. Осипова // Управление и экономика народного хозяйства России: сборник статей VII Международной научно-практической конференции, Пенза, 21–22 февраля 2023 года. — Пенза: Пензенский государственный аграрный университет, 2023. — С. 49–52.
8. Быков, В. А. Управление конкурентоспособностью: учеб. пособие / В. А. Быков, Е. И. Комаров. — Москва: РИОР: ИНФРА-М, 2019. — 242 с. + Доп. материалы [Электронный ресурс; Режим доступа: <https://new.znanium.com>]. — (Президентская программа подготовки управленческих кадров). — www.dx.doi.org/10.12737/20892. — ISBN978-5-369-01088-4. — Текст: электронный. — URL: <https://znanium.com/catalog/product/942745> (дата обращения: 07.12.2023).
9. Бухалков, М. И. Производственный менеджмент: организация производства: учебник / М. И. Бухалков. — 2-е изд. — Москва: ИНФРА-М, 2023. — 395 с. + Доп. материалы [Электронный ресурс]. — DOI 10.12737/5259. —

ISBN978-5-16-009610-0.— Текст: электронный.— URL: <https://znanium.com/catalog/product/1939099> (дата обращения: 02.12.2023).

10. Дмитриченко, М.И. Актуальные проблемы повышения конкурентоспособности предприятия на рынке / М.И. Дмитриченко, А.Л. Киятов // Технико-технологические проблемы сервиса.— 2023.— № 1(63).
11. Ешмуханбет, Н.Е. Ценовые и неценовые факторы повышения конкурентоспособности продукции / Н.Е. Ешмуханбет // Наука и образование сегодня.— 2020.— № 11(58).— С. 29–30.
12. Голиков, И. А. Особенности содержания понятий «конкуренция» и «конкурентоспособность» / И. А. Голиков // Российское предпринимательство.— 2019.— Т. 17, № 10.— С. 1251–1264.
13. Литовченко, В.П. Финансовый анализ: учебное пособие / В.П. Литовченко.— 3-е изд., перераб.— Москва: Дашков и К, 2023.— 144 с.— ISBN978-5-394-05465-5.— Текст: электронный.— URL: <https://znanium.com/catalog/product/2085556> (дата обращения: 02.12.2023).
14. Петров, А.М. Финансовый учет и отчетность: учебник / под ред. д-ра экон. наук А.М. Петрова.— 2-е изд., перераб. и доп.— Москва: Вузовский учебник: ИНФРА-М, 2021.— 464 с.— ISBN978-5-9558-0346-3.— Текст: электронный.— URL: <https://znanium.com/catalog/product/1658736> (дата обращения: 02.12.2023)

Финансовая система: понятие, эволюция, функции

Матушкина Екатерина Ивановна, студент

Пермский государственный аграрно-технологический университет имени академика Д. Н. Прянишникова

Вопрос о функциях финансовой системы является одним из центральных в выяснении ее сущности. Следует отметить, что проблема функций, выполняемых финансовой системой, относится к числу недостаточно разработанных. Об этом свидетельствует отсутствие четкого понимания сущности этих функций, их недостаточно обоснованная классификация.

Понятие «финансовая система» является развитием более общего понятия — «финансы».

Финансы определяют экономические общественные отношения, проявляющиеся по-разному. Финансы имеют свою особенность в каждом звене финансовой системы. Звено финансовой системы — это определенная сфера финансовых отношений, а финансовая система в целом является совокупностью различных сфер финансовых отношений. При этом образуются и используются фонды денежных средств.

Финансовая система — это система форм и методов образования, распределения и использования фондов денежных средств государства и предприятий. [3, с.47]

Ведущим звеном финансовой системы выступает государственный бюджет. По своему материальному содержанию это главный централизованный фонд денежных средств государства, главное орудие перераспределения национального дохода. Через это звено финансовой системы перераспределяется до 40% национального дохода страны.

Основными доходами государственного бюджета выступают налоги, составляющие от 70 до 90% и более общей суммы его доходов (подоходный налог с физических лиц, налог на прибыль, акцизы, налог на добавленную стоимость, таможенные пошлины).

Из государственного бюджета производятся и основные расходы: на военные цели, развитие экономики,

содержание государственного аппарата, социальные расходы, субсидии и кредиты.

Второе звено финансовой системы — местные (региональные) финансы, включающие местные бюджеты, финансы предприятий, принадлежащих муниципалитетам, и автономные местные фонды.

За местными бюджетами закреплены второстепенные налоги в основном имущественные). В местных бюджетах по сравнению с государственным более высокая доля средств направляется на социальные цели. Местные бюджеты хронически дефицитны и получают необходимые им средства путем субсидий и кредитов из государственного бюджета и выпуска местных займов, гарантированных правительством. [6, с.11]

Третье звено финансовой системы — внебюджетные специальные фонды. Средства этих фондов направляются на выплату пенсий по возрасту, по инвалидности, при потере кормильца; пособий по временной нетрудоспособности, по беременности и родам, по безработице; на строительство и ремонт дорог и пр. Внебюджетные фонды — это Пенсионный фонд, Фонд медицинского страхования, Фонд занятости населения, Фонд социального страхования, Дорожный фонд, фонды финансового регулирования в различных отраслях, Фонд содействия конверсии военного производства и др.

Зарождение финансовой системы произошло в Древней Руси. Началом ей зарождения считают создание Древнерусского государства, когда возникли понятия «княжеская дружина», «княжеский двор» и необходимость их содержания.

В России также происходили следующие изменения в финансовой сфере:

– В годы правления Петра I (1682–1725 гг.). Введение большого количества новых налогов, замена приказов

коллегиями, замена подворного налогообложения подушным.

– Реформами XV–XVIII веков. Создание государственных учреждений, регулирующих деятельность в налоговой сфере, создание первых коммерческих банков, издание указов с перечислением сборов и налогов в пользу государства.

– В первой половине XIX века. Появление Министерства финансов, принятие Манифеста «Об устройстве денежной системы», создание Госбанка, а также организация первого акционерного общества по страхованию жизни.

– Во второй половине XIX века. Значительные изменения в налоговой системе, стремительное развитие кредитно-банковской сферы, бурная законодательная деятельность в сфере финансовой деятельности страны.

Качественно новое развитие финансовых отношений произошло в XX веке, особенно после Второй мировой войны. Объёмы государственных бюджетов стали выражаться в миллиардах национальных валют. Во всех странах произошло огосударствление значительной части (до 50%) национального дохода.

Взгляды на те или иные составляющие финансовой системы России менялись в зависимости от экономической ситуации в стране, от настроений в обществе и государстве в целом

Основные функции финансовой системы:

– Перемещение ресурсов во времени и пространстве. Финансовая система обеспечивает перераспределение финансовых ресурсов во времени и в пространстве, например, из одного региона в другой или из одного сектора национальной экономики в другой.

– Управление риском. Финансовая система предоставляет возможности для управления потенциальными финансовыми и кредитными рисками.

– Обеспечение работы расчётно-платёжной системы. Финансовая система позволяет реализовывать комплекс

клиринговых операций и выполнять платежи такими методами, которые стимулируют обмен различными ресурсами и активами.

– Объединение финансовых ресурсов и разделение долей участия в капитале. Финансовая система обеспечивает механизм объединения денежных ресурсов для организации крупного экономического субъекта или для разделения капитала крупных хозяйствующих единиц на паи.

– Информационная поддержка. Финансовая система предоставляет ценовые сведения, которые помогают согласовывать между собой независимые решения в различных сферах национальной экономики.

Группировка финансовых отношений по сферам и звеньям финансовой системы не остается неизменной, претерпевая изменения под влиянием преобразований, появлением новых видов собственности. По мере развития экономики, изменения форм финансовых связей внутри страны и на международной арене, совершенствования методов хозяйствования в обществе также могут появляться новые виды финансовых взаимосвязей. Ряд ученых-экономистов полагают, что с помощью финансовой системы реализуются также функции экономической категории «финансы», обуславливающие целенаправленное использование финансов в общественном воспроизводстве. Соответственно основной функцией финансовой системы является управление совокупностью денежных отношений какого-либо характера [10, с.45]. При этом следует отметить, что от стабильности функций финансовой системы будет зависеть стабильность составляющих финансовой системы. Это означает, что функции будут изменяться с течением времени только при условии изменений состава и структуры самой финансовой системы. Мы считаем, что описанные выше функции являются универсальными и не будут принципиально отличаться в государствах со сходной структурой финансовой системы.

Литература:

1. Советский энциклопедический словарь. М., 1985.
2. Ожегов С. И. Словарь русского языка. М., 1963.
3. Боди З., Мертон Р. Финансы. СПб., 2019
4. Куцури Г. Н. Российская финансовая система (региональный аспект): монография. СПб., 2020.
5. Родионова В. М. Круглый стол: «Роль финансовой и банковских систем в инновационном развитии экономики» // Финансы. 2019. № 6.
6. Мэнкью Н. Г. Принципы экономикс. СПб., 2020.
7. Горелик В. Н. Финансовая система как подпространство денежной сферы // Финансы и кредит. 2019. № 28 (364).
8. Дадашев А. З., Черник Д. Г. Финансовая система России. М., 2020.
9. Поляк Г. Б. Финансы. М., 2019.
10. Шмиголь Н. С. Современные представления о финансовой системе в экономической литературе // Финансы и кредит. 2019. № 43 (427). С. 54.

Особенности и недостатки стратегии национальной безопасности Индии

Минаева Елизавета Алексеевна, студент

Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики» (г. Москва)

Стратегия национальной безопасности Индии развивалась на протяжении многих лет под влиянием нестабильной геополитической ситуации в регионе. В первую очередь это напряженность с Китаем (Тибетский регион) и Пакистаном (Кашир). Однако в условиях быстроменяющегося мира Правительства оказываются перед новыми вызовами, приводящими к корректировке национальной стратегии. К ним относятся климатические проблемы, кибербезопасность, гонка технологий и вооружений и др., которые невозможно не учитывать при разработке и корректировке стратегии национальной безопасности. Индии необходимо имплементировать данный подход в своей стратегии, если она хочет обеспечить себе долгосрочное главенство в регионе.

Ключевые слова: Индия, концепция национальной безопасности, Китай, Кашир, военная стратегия

Первое, что приходит на ум при упоминании понятия национальная безопасность,— это вооруженные силы. Однако это не единственная ее составляющая.

Концепция национальной безопасности представляет собой стратегическое видение целей государства в ответе на внутренние и внешние вызовы, традиционные и нетрадиционные угрозы. В настоящее время она включает в себя не только военные, но и экономические и политические аспекты. К ним можно отнести стратегическое сдерживание; территориальную целостность и суверенитет; экономическую, морскую, продовольственную и кибербезопасность; внутреннюю безопасность и противодействие терроризма; ядерную политику и нераспространение ядерного оружия [17].

Одной из главных проблем является отсутствие у Индии единого документа стратегии национальной безопасности [17]. В стране уже предпринимались попытки разработать единую стратегию, и только в 2018 году комитет Худа (Hooda) начал разработку проекта стратегии национальной безопасности. Так, было предложено несколько принципов, среди которых: обеспечение безопасности в регионе, мирное урегулирование внутренних конфликтов, защита народа, укрепление возможностей и роли в обеспечении глобального миропорядка.

В настоящее время Манож Нараване предлагает дипломатическо-информационно-военно-экономическую концепцию (DIME concept) для реализации данной задачи.

Реализация военной составляющей

Если говорить про реализацию военной составляющей, то Индия имеет третий по величине в мире военно-индустриальный комплекс с большим потенциалом в НИОКР. По данным Lowy Institute [15] в 2024 году Индия обладает самой многочисленной армией (3,09 млрд человек) и занимает 4 место в мире по объему военных расходов (132 млрд долларов), уступая только США, Китаю и России.

В настоящее время страна развивает многоуровневую политику сдерживания, включающую в себя ситуации вторжения, ограниченной войны в приграничных ре-

гионах, ограниченной войны, обычной войны и ядерной войны. Расходы на оборону должны составить более 1% ВВП.

Возвращаясь к проблеме письменной стратегии национальной безопасности, она необходима Индии по нескольким причинам [17]. Во-первых, единственным в настоящее время документом, регулирующим действия Вооруженных Сил Республики Индия — это оперативная директива Ракши Мантри. Написанная в 2009 году, она ни разу не обновлялась. Таким образом, новый документ позволит лучше делегировать полномочия, принимать решения и распределять команды в театре военных действий.

Во-вторых, по мнению Манож Наравана Вооруженные силы республики должны играть большую роль в принятии решений политического характера. В настоящее время начальник штаба обороны не является постоянным членом Кабинета министров по безопасности, у него нет пятизвездочного ранга (наивысшего).

В-третьих, предлагается больше инвестировать в отечественные оборонные технологии и кибербезопасность. По данным Lowy Institute [15] в 2024 году Индия наращивает количество вооружения и платформ, в том числе огневую мощь, морской контроль и технологии; сейчас страна находится на 4 месте в мире по вышеупомянутому показателю.

Хотя в политике Индии есть акцент на новые технологии, все идеи старые. Упомянутые технологии, такие как блокчейн, интернет вещей и искусственный интеллект уже не принесут конкурентных преимуществ, за исключением последней, но нужно работать очень быстро и узкоспециализированно, чтобы добиться преимущества. Отдельно отмечена важность беспилотных систем. По данным Times of India [4] страна получила на вооружение новые беспилотные системы, разработанные Индийской организацией оборонных исследований и разработок (DRDO) совместно с Bharat Electronics. Они будут применяться на границе с Китаем. Системы были модифицированы согласно опыту конфликтов в Украине и между Арменией и Азербайджаном. Сейчас Индия наращивает количество наземных ракетных пусковых установок, мор-

ские силы дальнего следствия_ системы запрета доступа и кибертехнологии [15].

В-четвертых, у Индии ограниченный опыт в оборонной сфере из-за чего страна теряет стратегическую гибкость. Необходимо развивать различные типы войск, армию «на местах», готовую к действию «здесь и сейчас». По данным Lowy Institute Asia Power Index [15] в 2024 году по показателю подготовки, готовности и устойчивости (training, readiness and sustainment) Индия занимает 8 место, но показатель снизился по сравнению с предыдущим годом. Касательно боевого опыта (Organization: Combat experience) Индия также демонстрирует высокие показатели — 4 в мире, однако по показателю командования и контроля (Organization: command and control) уступает многим странам, находясь на 10 месте, и оба показателя показывают отрицательную динамику.

Не стоит забывать об угрозах внутренней безопасности Индии, коими можно считать экстремизм маоистов, повстанцев на северо-востоке страны и террористов в Джамму и Кашмире. По статистике Министерства внутренних дел Индии [14] за 15 лет (2004–2021) число погибших от терроризма сократилось в 11 раз, а в 2024 году в Кашмирской долине вербовка местных жителей упала до рекордно низких значений. Это показывает развитие системы полиции, но тем не менее проблема не решена до конца. Если оставить ее без внимания, то она снова начнет ухудшаться. Тем не менее показатель внутренней стабильности Индии увеличился по сравнению с предыдущим годом — сейчас страна занимает 17 место среди стран Азиатско-Тихоокеанского региона [13].

Индия стремится развивать частный военный комплекс к 2035 году. Для этого она хочет развивать сотрудничество с Францией, Израилем, Великобританией и США. Выбор связан со свободной рыночной экономикой и крупным частным оборонным сектором в этих странах. Индия планирует партнерство с частными военно-промышленными компаниями США и государственным оборонным производством России.

Одним из важных объединений для Индии является QUAD. В настоящее время Индия предвидит рост роли объединения в геополитике страны. Если раньше Индию считали «слабым звеном» из-за нежелания развиваться как военный альянс против Китая, то сейчас страна принимает на себя больше обязательств, в том числе по развитию портовой инфраструктуры, стратегически важной для QUAD. В 2025 году Индия будет принимать саммит объединения [6].

Но в течение 30 лет с увеличением числа населения Африки и Средней Азии фокус сместится на Индийский океан, где Индия должна будет отстаивать свои интересы и сохранять лидирующие позиции [12]. В связи с этим нельзя будет преуменьшать влияние AUKUS (акроним Австралия, Соединенное Королевство и США). Страны объединены англоговорящим треугольником с центром как раз в Индийском океане (не стоит забывать о том, что раньше он полностью контролировался британцами).

Целью объединения является углубление сотрудничества в Южно-Китайском море, то есть это аналог QUAD по сдерживанию Китая, однако с большим силовым уклоном [2]. В первую очередь к задачам относят оснащение ВМФ Австралии атомными подлодками к 2040-м годам, подготовку австралийских военных, кооперацию в сфере кибербезопасности, искусственного интеллекта, квантовых технологий и др. [7, 8]. Существуют некоторые опасения, что объединение может нарушить договор о нераспространении ядерного оружия [3]. Хотя Индия пытается сохранять нейтралитет, её членство в ШОС и QUAD делает ее одним из важнейших игроков в Индо-Тихоокеанском регионе. Задачей Индии остается не допустить усиления влияния Китая на море. Однако эксперты утверждают, что пока ни AUKUS, ни QUAD не достигли всех поставленных целей, то конфронтация Индии и Китая может дать им новый виток. Индии стоит быть аккуратнее в выборе партнеров по диалогу и сотрудничеству, ведь Китай, Пакистан, Россия, Иран и Турция могут сформировать блок-оппонент QUAD. Поэтому Индии стоит рассмотреть альтернативы выхода из QUAD, где она пока играет второстепенную роль и пересмотреть позиции по отношению к Китаю и Пакистану — ««заключенные друзья» могут оказаться гораздо более полезными, чем «заокеанские партнеры»» [2].

Реализация информационной составляющей

Одной из проблем и в сфере информации в настоящее время снова является отсутствие у Индии стратегии национальной безопасности в формате единого письменного документа.

С помощью закрепленного на бумаге документа Индия была бы способна лучше анализировать угрозы и тенденции в области безопасности, изменяя свои приоритеты с учётом возникающих проблем. Стратегия национальной безопасности — это документ, закрепляющий долгосрочную политику, поэтому письменный вариант обеспечивает последовательную стратегию, чтобы предотвратить принятие поспешных краткосрочных решений. К тому же у Индии наблюдается дефицит аналитических центров по вопросам обороны и безопасности [17].

В-третьих, задокументированная стратегия национальной безопасности позволит отказаться от пятилетних оборонных планов и пятнадцатилетних долгосрочных перспективных планов, так как они снижают актуальность политического курса. Одна из самых распространенных проблем — асимметрия информации, которую Индия будет стремиться решать с помощью новейших технологий.

Реализация дипломатической составляющей

Индия выделяет несколько препятствий к созданию единого документа в сфере дипломатии. К их числу относят отсутствие политического консенсуса. Для решения данной проблемы страна должна активно участво-

вать в международном сотрудничестве и стратегических решениях; укреплять региональные отношения с помощью «soft power» и дипломатии; разрешать внутренние конфликты комплексным подходом, включающим интеграцию и диалог; расширять полномочия Совета национальной безопасности и других подчиняющихся ему органов. Так, Индия сможет четко обозначить свои интересы и стратегические намерения, в первую очередь в Юго-Восточной Азии и Индийском океане.

Интересно отметить, что дипломатическое влияние Индии увеличивается. По данным Lowy Institute [10] Индия занимает 4 место среди стран Азиатско-Тихоокеанского региона по показателю дипломатического влияния. Сильно растет показатель внешней политики: глобальное политическое лидерство оценено в 94.8 из 100 пунктов (2 место), и за год Индия поднялась в рейтинге на 5 позиций.

Одним из самых полных документов, определяющих вектор интересов Индии в настоящее время, является дорожная карта по развитию Индии до 2050 года «India Vision 2050» [12]. Интересно отметить, что нем словосочетание «Национальная безопасность» встречается всего 1 раз. Согласно документу, Индия стремится внедрять свои цели национальной безопасности и экономического роста в дипломатию, но при этом нет никакого акцента на отсутствие единого документа. Наоборот, внимание уделено стратегическому партнерству Индии в регионе, а также угрозе с Китайской стороны. Индия стремится к многовекторному партнерству, но видит в этом угрозы. Так, нельзя не принимать во внимание, что сотрудничество с США может нарушить связи с Китаем, а сотрудничество с Россией — с Западными странами.

Реализация экономической составляющей

Индия хочет достичь ВВП в 5 трлн долларов к 2030 году [12]. Традиционно главными торговыми партнерами Индии оставались Китай, Объединенные Арабские Эмираты и Соединенные Штаты Америки. В 2023 году Россия смогла занять 2-е место в рейтинге экспортеров в Индию, обогнав ОАЭ и США. Среди стран-импортеров из Индии США, ОАЭ и Китай традиционно занимают 1, 2 и 4 места соответственно. Несмотря на неразрешенные территориальные споры с Китаем, торговля продолжает увеличиваться, несмотря на мнения некоторых экспертов о невозможности экономического развития в зонах конфликта [2]. Индия нацелена на смещение акцента с трудоемкого и полуквалифицированного производства на высококвалифицированный сектор услуг, но с низкоквалифицированным производством.

По данным статистических баз SIPRI (Stockholm International Peace Research Institute) в период с 2021 по 2023 год 44% российского экспорта вооружения приходилось на Индию [5]. Россия поставила 17500 противотанковых ракет в 2021 году и 12 Су-30МК в 2023 году. Поставщиками вооружения также являются Израиль (38%), Франция (33%), Южная Корея (2%), Германия (1,8%), США

(1,6%), Испания (0,9%), Италия (0,6%), Канада (0,3%). Сотрудничество с вышеупомянутыми странами позволило бы увеличивать торговые и инвестиционные потоки.

Тем не менее, у Индии остается проблема энергетической и продовольственной безопасности. По данным статистики [9] в 2024 году индекс голода у Индии составлял 27.3 (при максимальном показателе 44.1; 23 место в мире). Однако за период с 2000 года он стабильно падал: 38.4 (2000 год), 35.5 (2008 год), 29.2 (2015 год), 28.7 (2023 год) [11].

Что касается энергетической безопасности, то Индия стремится к диверсификации энергобаланса для того, чтобы сделать энергию свободной и доступной для каждого, а также достичь устойчивого производства. Так, Индия стремится к использованию солнечной (где выходит в тройку лидеров), ядерной и энергии ветра. Хотя у Индии самые крупные подтвержденные запасы угля, она хочет сократить выбросы CO₂ и снизить зависимость от невозобновляемых источников энергии. Однако заметим, что Индия является крупным импортером российских угля и нефти с 2022 года [1].

Но для достижения энергетической, водной, продовольственной безопасности, а также привлекательности для внутренних и иностранных инвесторов у Индии отсутствует достаточное количество финансовых и человеческих ресурсов для наращивания потенциала, поэтому пока привлекательным партнером в инвестиционном и торговом плане Индия не является. Более вероятно сотрудничество с Индией из-за ее геополитического положения.

Выводы

Ниже представлено графическое отображение DIME-концепции с указанием реализуемых практик, вызовов и предложений.

Главной проблемой является отсутствие стратегии национальной безопасности как единого документа. Из-за этого у страны отсутствует четко определенное направление деятельности. Можно заметить, что больше всего проблем заключено в информационной и военной составляющих. Однако в экономике и политике тоже остаются вызовы.

В будущем для Индии особую важность будет играть Индо-тихоокеанский регион. Страна контролирует 95% торговли региона и будет продолжать расширять свое влияние. Одним из главных вызовов продолжит являться противостояние с Китаем. Интересно отметить, что Индия является звеном между недружественными странами — Китай, Россия и США. Поэтому дипломатический аспект может стать определяющим.

К тому же, у Индии наблюдается недостаток материальной базы для реализации всех целей. Используемые технологии устаревают, и повышение боеспособности армии обеспечивается благодаря импорту вооружений. Однако стране нужно стараться снизить эту зависимость и развивать внутреннее производство, импортируя именно идеи и технологии.



Рис. 1. Реализация концепции DIME, составленная автором на основании данных работы

Литература:

1. Двусторонняя торговля между странами Индия и Российская Федерация — экспорт// TradeMap URL: https://www.trademap.org/Bilateral_TS.aspx?nvpm=5%7c699%7c%7c643%7c%7cTOTAL%7c%7c%7c2%7c1%7c1%7c2%7c2%7c1%7c1%7c1%7c1%7c1 (дата обращения: 12.07.2024).
2. Индия, Китай, Пакистан: AUCUS, QUAD, QUAD Plus..? // РСМД URL: https://russiancouncil.ru/blogs/marina-bakanova/indiya-kitay-pakistan-aucus-quad-quad-plus/?sphrase_id=165628062 (дата обращения: 29.11.2024).
3. AUKUS — для чего был создан союз и какие цели преследует // РБК URL: <https://www.rbc.ru/base/30/07/2024/668fb8689a79473489cd2c23#toc-cd2c23-5> (дата обращения: 29.11.2024).
4. Times: Индия приняла на вооружение лазерные системы борьбы с беспилотниками // Tass URL: <https://tass.ru/mezhdunarodnaya-panorama/20302863> (дата обращения: 25.11.2024).
5. Arms transfers database// SIRPI URL: <https://armstransfers.sipri.org/ArmsTransfer/CSVResult> (дата обращения: 11.10.2024).
6. As Quad Completes 20 Years, India Takes on Multiple New Responsibilities // The Diplomat URL: <https://thediplomat.com/2024/09/as-quad-completes-20-years-india-takes-on-multiple-new-responsibilities/> (дата обращения: 22.11.2024).
7. AUKUS pillar 2: Advanced capabilities // House of Commons Library, UK Parliament URL: <https://commonslibrary.parliament.uk/research-briefings/cbp-9842/> (дата обращения: 29.11.2024).
8. AUKUS submarine (SSN-A) programme // House of Commons Library, UK Parliament URL: <https://researchbriefings.files.parliament.uk/documents/CBP-9843/CBP-9843.pdf> (дата обращения: 29.11.2024).
9. Countries that are most affected by hunger and malnutrition according to the Global Hunger Index 2024 // Statista URL: <https://www.statista.com/statistics/269924/countries-most-affected-by-hunger-in-the-world-according-to-world-hunger-index/> (дата обращения: 06.12.2024).
10. Diplomatic Influence // LOWY Institute Asia Power Index URL: <https://power.lowyinstitute.org/data/diplomatic-influence/> (дата обращения: 02.12.2024).
11. Global Hunger Index by Country 2024 // World Population Review URL: <https://worldpopulationreview.com/country-rankings/global-hunger-index-by-country> (дата обращения: 06.12.2024).
12. India Vision 2050 // EGROW URL: <https://egrowfoundation.org/research/india-vision-2050/> (дата обращения: 18.11.2024).
13. Institutional Stability // LOWY Institute Asia Power Index URL: <https://power.lowyinstitute.org/data/resilience/institutional-stability/> (дата обращения: 02.12.2024).
14. Internal Security and Militancy in 2024 // NatStrat URL: <https://www.natstrat.org/articledetail/publications/internal-security-and-militancy-in-115.html> (дата обращения: 20.11.2024).

15. Military capability // LOWY Institute Asia Power Index URL: <https://power.lowyinstitute.org/data/military-capability/defence-spending/military-expenditure-defence-sector-ppp/> (дата обращения: 29.11.2024).
16. National security challenges in the decade ahead // Nat Strat URL: <https://www.natstrat.org/articledetail/publications/national-security-challenges-in-the-decade-ahead-10.html> (дата обращения: 18.11.2024).
17. National Security Strategy // Digital Current Affairs URL: <https://visionias.in/current-affairs/monthly-magazine/2024-07-27/security/national-security-strategy> (дата обращения: 13.11.2024).

Инвестиционные возможности для несовершеннолетних на фондовом рынке РФ в условиях напряженной геополитической обстановки. Нефтяной сектор

Нискоромных Алина Андреевна, выпускник
МАОУ СОШ № 37 г. Томска

Представленная информация не является инвестиционной рекомендацией.

Исследование анализирует инвестиционную привлекательность акций «Роснефти», «Татнефти» и «Лукойла» в условиях высокой волатильности российского фондового рынка и настоящей геополитической ситуации. Фундаментальный анализ показал, что компании сохранили прибыльность, адаптировавшись к новым условиям и переориентировав ставки на азиатские рынки. Однако, высокая долговая нагрузка «Роснефти» делает ее акции высокорискованными. «Татнефть» и «Лукойл», продемонстрировавшие отрицательный чистый долг, представляются более привлекательными для консервативных инвесторов с ограниченным капиталом, но риск остается значительным. Диверсификация портфеля — необходимое условие для минимизации потерь.

Ключевые слова: Российско-украинский конфликт, низкая склонность к риску, фундаментальный анализ, фондовый рынок, нефтяная промышленность.

Введение

Российско-украинский конфликт, начавшийся 24 февраля 2022 года, и последовавшие за ним западные санкции, сильно повлияли на российский экспортный сектор, включая нефтяную отрасль. Существующие исследования относительно влияния Специальной военной операции (СВО) на нефтяной сектор не учитывают специфику инвестирования несовершеннолетних с ограниченными финансовыми ресурсами. Данная работа анализирует инвестиционную привлекательность акций трех российских нефтяных компаний в условиях санкций, оценивая их прибыльность и риски для начинающих инвесторов, а также направлена на содействие развитию финансовой грамотности среди молодежи.

Обзор литературы

Данное исследование ориентировано на долгосрочные вложения, поскольку краткосрочные инвестиции имеют рискованный характер, что было подтверждено Н. А. Богдановой (2015) в журнальной статье «Частные инвестиции как элемент финансов физических лиц». Ученая классифицировала инвестиции по уровню дохода (низкий, средний, высокий), по срокам (краткосрочный, среднесрочный, долгосрочный), по виду (банковские депозиты или ценные бумаги) и по счетам (до востребования, срочный депозит, ипотечный депозит, валютные счета). Автор также определила понятие частного инве-

стора как «физическое лицо, занимающееся инвестированием своих свободных денежных средств в различные сферы экономики, самостоятельно с целью получения прибыли» [6]. Между тем, Н. В. Кузнецова и Л. В. Казанцев (2016) проанализировали риски, с которыми сталкивается инвестор, торгуя на фондовом рынке. Авторы обсудили два типа анализа акций и определили, какой метод больше подходит для долгосрочных инвестиций, раскрыв плюсы и минусы обоих подходов. Результаты показали, что технический анализ требует базы знаний аналитических показателей и определенного мышления для эффективного применения, что является важным фактором, который следует учитывать при выборе инвестиционных инструментов для молодежной когорты. Более того, технический метод в основном дает краткосрочные прогнозы, поскольку его закономерности отражают психологию и настроения участников рынка, которые могут быстро меняться. Также такой вид анализа не учитывает фундаментальные показатели компании, что может привести к иным инвестиционным решениям, отличным от основанных на технических индикаторах.

Другое разногласие между Россией и Украиной произошло в 2014, влияние которого было описано в статье, написанной Хоффманом и Нойенкирхом (2015). Исследование показывает, что эскалация конфликта приводит к снижению доходности российского фондового рынка. В ответ на экономическую нестабильность Центральный банк России повысил ключевую ставку несколько раз, что было направлено на стабилизацию российской валюты

в условиях кризиса. Исследование показало, что увеличение на 1 процентный пункт ключевой ставки привело к снижению доходности акций на 5,8 процентных пункта. В целом, ученые подчеркнули чувствительность фондового рынка к геополитическим событиям.

Кроме того, Джошуа Айзенман и другие исследователи (2024) выяснили, что российско-украинские боевые действия оказали неоднородное воздействие на сырьевые рынки со значительными различиями в разных секторах. Сельскохозяйственные товары, в частности пшеница и кукуруза, показали положительную динамику цен на 2% и 1%, соответственно. В европейском энергетическом секторе произошел резкий рост цен на природный газ в 7,5%, демонстрируя более сильное влияние по сравнению с рынками США и Азии. Ученые пришли к выводу, что влияние было особенно выражено в сырьевых товарах, где Россия и Украина являются крупнейшими экспортёрами. Обращаясь к более ранним работам, Бхар и Николова (2010) обнаружили важный аспект так называемого «эффекта перелива» (англ. spillover effect). Данное исследование подтверждает сильную корреляцию между колебаниями цен на нефть, доходностью акций и волатильностью на российском фондовом рынке. Кроме того, были выявлены ключевые проблемы, стоящие перед производителями: ограниченный характер запасов нефти и недостаточная инфраструктура для мобилизации запасов. Тем не менее, анализ подчеркивает экономическую устойчивость Российской Федерации в периоды неопределенности с поставками на Ближний Восток, укрепляя ее восприятие как надежного поставщика нефти для развитых и развивающихся экономик.

Важно учитывать правовые аспекты инвестиционной деятельности в РФ. Интересную перспективу с точки зрения правовых мер представляет работа Бикташева (2022), который проанализировал защиту интересов розничных инвесторов в США, Китае и России. Исследователь в основном рассматривает два подхода: Smart Regulation и Behavioral Public Administration, оценивая прямое и косвенное регулирование, тем самым выделяя ценные аспекты нормативной базы. Он отметил, что практика обеспечения защиты прав инвесторов с помощью косвенных инструментов в России гораздо менее успешна, чем практика в других странах. Некоторые адаптированные меры в основном осуществляются формально и не дают ожидаемых результатов. Ученый подчеркивает значительный потенциал для косвенных мер. Если они будут должным образом реализованы и применены, то они повысят защиту розничных инвесторов без существенного повышения регуляторных издержек.

Среди недавних исследований выделяется работа В. А. Усановой (2022). Ученая выявила, что действующем законодательстве отсутствуют четкие систематизированные правила, конкретно касающиеся людей до 18 лет, хотя существуют положения об их участии в предпринимательской деятельности. Она также отметила определенные ограничения, касающиеся вовлечения несовершеннолетних в предпринимательскую деятельность: необходимость нотариально заверенного согласия родителей или опекунов на регистрацию подростков в каче-

стве индивидуальных предпринимателей. Еще одной проблемой, с которой сталкиваются несовершеннолетние, является самостоятельное управление средствами, поскольку банки часто требуют письменного согласия законных представителей на совершение операций.

Несмотря на обсуждения различных сторон деловой правоспособности несовершеннолетних, включая возможность управления банковскими счетами, в научных работах нет прямого анализа их инвестиционной активности. На сегодняшний день, не проводилось исследований, касающихся нефтяных компаний в существующем геополитическом контексте РФ, при рассмотрении инвестиционных возможностей со стабильными выплатами дивидендов, с позиции несовершеннолетних инвесторов с низкой толерантностью к риску.

Методология

Анализ привлекательности акций «Роснефти», «Татнефти» и «Лукойла» для несовершеннолетних инвесторов с ограниченным капиталом (до 50 000 рублей) в возрасте 14–18 лет выполнен, используя фундаментальный анализ отчетов по Международным стандартам финансовой отчетности (МСФО), взятых с investing.com и дополненных smart-lab.ru (в миллионах рублей). Причина выбора нефтяных гигантов заключается в том, что данные компании являются «голубыми фишками» и уже заняли стабильные позиции на рынке. Таким образом, они с большей вероятностью обеспечат инвесторам постоянную дивидендную доходность. Анализ учитывает российско-украинский конфликт и долгосрочную перспективу (5 лет). Выводы основаны на принципах консервативного инвестирования. Отсутствие отчетов за 2022 год у «Роснефти» и «Лукойла» учтено при сравнении с «Татнефтью» (данные рассчитаны за 2021–2023 и за 2022–2023 гг.). Изменения в политике Центрального банка РФ (ЦБ РФ) рассмотрены.

Результаты

Анализ консолидированной отчетности выявил существенные изменения в финансовой деятельности компаний в 2020 году. Для формирования реалистичных прогнозов необходимо учитывать контекст этих колебаний.

Общее влияние 2020 года на сектор сырой нефти

Снижение доходов в течение 2020 года стало результатом снижения цен на нефть во время пандемии и ограничений на добычу, введенных соглашением ОПЕК+. Управление энергетической информации США сообщило: «15 апреля члены Организации стран-экспортёров нефти (ОПЕК) и 10 стран-партнёров, не входящих в ОПЕК, совместно известные как ОПЕК+, договорились сократить добычу сырой нефти в ответ на быстрое увеличение мировых запасов нефти в первом квартале 2020 года. В то же время усилия по сдерживанию распространения корона-

вируса привели к резкому снижению спроса на жидкие нефтепродукты и снижению цен на сырую нефть. Начиная с мая 2020 года, соглашение ОПЕК+ предусматривало сокращение добычи сырой нефти на первоначальные 9,7 млн баррелей в сутки». [24]

Взлеты ключевых финансовых показателей в 2021 году (чистой прибыли, общей выручки и операционной прибыли) отражает восстановление после периода экономического спада. Поэтому такие всплески не следует интерпретировать как устойчивый рост, которого можно ожидать в последующие годы.

Информация о текущей экономической ситуации

Согласно отчету ЦБ РФ об итогах заседания Совета директоров, номинальные процентные ставки значительно выросли в различных сегментах финансового рынка. Участники пришли к выводу, что динамика кредитования указывает на то, что текущие денежно-кредитные условия недостаточно жесткие для обеспечения устойчивого снижения инфляции. В ходе обсуждения было подчеркнуто, что снижение чувствительности корпоративного кредитования к росту процентных ставок связано с хорошими финансовыми результатами и высокой прибылью, накопленной предприятиями за несколько лет, и с факторами, не зависящими от денежно-кредитной политики, влияющими на этот сегмент. Участники подчеркнули, что чем выше доля кредитов, нечувствительных к повышению

ключевой ставки, тем более высокими должны быть процентные ставки по другим кредитам, чтобы повлиять на общую кредитную активность.

Кроме того, они выделили следующие основные аргументы в пользу необходимости ужесточения денежно-кредитной политики ЦБ:

- Инфляция значительно выше июльского прогноза без признаков замедления.

- Экономика остается значительно «перегретой», и замедление ее роста происходит в первую очередь из-за возросших ограничений на стороне предложения, а не охлаждения внутреннего спроса. Новые меры денежно-кредитной политики необходимы для возобновления устойчивой дезинфляционной тенденции.

- На динамику цен в 2024 и 2025 годах будут влиять проинфляционные риски и факторы, такие как значительное повышение утилизационных сборов и различных регулируемых тарифов.

В результате обсуждения Совет директоров Банка России принял решение повысить ключевую ставку до 21,00% годовых, начиная с 28 октября 2024 года, и указал на потенциал дальнейшего повышения на последующих заседаниях. В заключение, очевидно, что ключевая ставка не будет снижаться в 2024 и 2025 годах, что приведет к значительному повышению стоимости заимствования, что может повлиять на прибыльность бизнеса. Следовательно, крайне важно внимательно отслеживать как изменения текущих обязательств, так и чистого долга.

Сравнение балансовых отчетов компаний

Роснефть					
В миллионах рублей	2019	2020	2021	2022	2023
Совокупные активы	12,946,000	15,353,000	16,457,000	–	18,787,000
Рост совокупных активов	-1.65%	+18.59%	+7.19%	–	+14.16%
Долгосрочные инвестиции	990,000	1,080,000	1,147,000	–	–
Долгосрочная дебиторская задолженность	–	–	–	–	–
Совокупные текущие активы	2,396,000	2,921,000	3,535,000	–	3,839,000
Рост совокупных текущих активов	-20.72%	+21.91	+21.02%	–	+8.60%
Денежные средства и их эквиваленты	228,000	806,000	659,000	–	–
Краткосрочные инвестиции	416,000	725,000	842,000	–	–
Совокупная дебиторская задолженность	1,014,000	851,000	1,298,000	–	–
Совокупные обязательства	7,797,000	9,881,000	9,968,000	–	10,373,000
Рост совокупных обязательств	-8.12%	+26.73%	+0.88%	–	+4.06%
Совокупные краткосрочные обязательства	2,755,000	3,109,000	3,683,000	–	4,832,000
Рост совокупных краткосрочных обязательств	- 4.14%	+12.85%	+18.46%	–	+31.20%
Кредиторская задолженность	544,000	422,000	567,000	–	–
Краткосрочные заимствования	293,000	168,000	57,000	–	–
Текущая часть долгосрочной задолженности/арендн. платежей	334,000	483,000	648,000	–	–
Совокупный капитал	5,149,000	5,472,000	6,489,000	–	8,414,000
Обыкновенные акции и дополнительный оплаченный капитал	636,000	1,101,000	1,292,000	–	1000
Нераспределенная прибыль	4,032,000	3,992,000	4,638,000	–	5,885,000
Совокупная задолженность/общий долг	4,910,000	6,366,000	6,089,000	–	2,700,000
Чистый долг	4,682,000	5,543,000	5,416,000	–	2,700,000

Рис. 1. Финансовая отчетность ПАО «Роснефть» за период 2019–2023 гг. (данные балансового отчета)

Татнефть

В миллионах рублей	2019	2020	2021	2022	2023
Совокупные активы	1,240,343	1,263,441	1,502,289	1,675,837	2,045,173
Рост совокупных активов	+3.25%	+1.86%	+18.9%	+11.55%	+22.04%
Долгосрочные инвестиции	57,116	64,049	83,209	92,776	108,533
Долгосрочная дебиторская задолженность	102,905	79,786	102,470	112,956	127,881
Совокупные текущие активы	253,127	258,995	412,242	456,426	589,623
Рост совокупных текущих активов	-18.80%	+2.32%	+59.17%	+10.72%	29.18%
Денежные средства и их эквиваленты	25,157	40,105	66,487	167,864	84,115
Краткосрочные инвестиции	4,131	21,018	70,288	17,766	34,730
Совокупная дебиторская задолженность	126,153	118,680	128,623	158,880	291,956
Совокупные обязательства	488,213	431,851	558,914	571,393	848,003
Рост совокупных обязательств	+15.01%	-11.54%	+29.42%	+2.23%	+48.41%
Совокупные краткосрочные обязательства	358,093	291,511	422,114	415,054	671,912
Рост совокупных краткосрочных обязательств	+3.25%	-18.59%	+44.80%	-1.67%	+61.89%
Кредиторская задолженность	36,150	55,028	54,113	49,609	87,445
Краткосрочные заимствования	18,393	7,988	1,518	298	3,868
Текущая часть долгосрочной задолженности/арендн. платежей	3,812	5,513	23,861	3,341	5,751
Совокупный капитал	752,130	831,590	943,375	1,104,444	1,197,170
Обыкновенные акции и дополнительный оплаченный капитал	96,204	96,204	96,204	96,204	96,204
Нераспределенная прибыль	658,614	739,641	850,198	1,010,027	1,094,451
Совокупная задолженность	41,249	34,600	32,172	14,500	22,900
Чистый долг	-16,092	-15,505	-124,272	-153,360	-61,200

Рис. 2. Финансовая отчетность ПАО «Татнефть» за период 2019–2023 гг. (данные балансового отчета)

Лукойл

В миллионах рублей	2019	2020	2021	2022	2023
Совокупные активы	5,947,050	5,991,579	6,864,749	—	8,600,173
Рост совокупных активов	+3.74%	+0.75%	+14.57%	—	+25.28%
Долгосрочные инвестиции	230,856	284,143	287,691	—	445,147
Долгосрочная дебиторская задолженность	26,008	64,270	53,955	—	236,117
Совокупные текущие активы	1,554,187	1,276,460	2,149,157	—	2,994,282
Рост совокупных текущих активов	+5.12%	-17.87%	+68.37%	—	39.32%
Денежные средства и их эквиваленты	516,032	343,832	677,482	—	1,179,673
Краткосрочные инвестиции	—	—	—	—	—
Совокупная дебиторская задолженность	474,526	391,561	792,411	—	943,202
Совокупные обязательства	1,973,601	1,860,813	2,341,565	—	2,198,940
Рост совокупных обязательств	+18.97%	-5.71%	+25.84%	—	-6.09%
Совокупные краткосрочные обязательства	1,207,677	885,659	1,244,680	—	1,441,830
Рост совокупных краткосрочных обязательств	+32.05%	-26.66%	+40.54%	—	+15.84%
Кредиторская задолженность	607,734	597,932	786,463	—	599,177
Краткосрочные заимствования	16,162	21,258	8,892	—	13,399
Текущая часть долгосрочной задолженности/арендн. платежей	114,138	61,378	71,359	—	68,792
Совокупный капитал	3,973,449	4,130,766	4,523,184	—	6,401,233
Обыкновенные акции и дополнительный оплаченный капитал	40,245	40,236	40,336	—	39,839
Нераспределенная прибыль	4,203,138	3,858,057	4,280,226	—	5,558,875
Совокупная задолженность/общий долг	553,232	659,700	757,950	—	396,000
Чистый долг	37,200	315,900	80,470	—	-784,000

Рис. 3. Финансовая отчетность ПАО «Лукойл» за период 2019–2023 гг. (данные балансового отчета)

Совокупные активы/совокупные обязательства

В целом, совокупные активы «Татнефти» росли более высокими темпами по сравнению с «Роснефтью» и «Лукойлом». «Татнефть» предоставила финансовые отчеты за 2022 год, позволяющие произвести расчеты как за 2022 год, так и за период с 2021 по 2023 год. За два года совокупные активы «Татнефти» выросли на 36,14%, «Роснефти» — на 14,16%, а Лукойла — на 25,28%. Однако совокупные обязательства «Татнефти» выросли на 51,72%, превысив ее активы, что потенциально может привести к проблемам с покрытием долга в последующие годы. Обязательства «Роснефти» увеличились всего на 4,06%, что ниже роста ее активов, а совокупные обязательства Лукойла сократились на 6,09%.

Таким образом, несмотря на высокий рост активов, обязательства «Татнефти» превышают ее активы, что создает потенциальные риски. «Роснефть» с более медленным ростом обязательств и «Лукойл» с уменьшающимися обязательствами с меньшей вероятностью столкнутся с проблемами с платежами в ближайшие несколько лет.

Текущие коэффициенты компаний показаны ниже (2023 год):

Текущий коэффициент = текущие активы / текущие обязательства

$$\text{«Роснефть»} = 3,839,000 / 4,832,000 = 0,80$$

$$\text{«Татнефть»} = 589,623 / 671,912 = 0,88$$

$$\text{«Лукойл»} = 2,994,282 / 1,441,830 = 2,08$$

Результаты «Лукойла» продемонстрировали более стабильное финансовое положение и превосходящую способность покрывать текущие обязательства за счет своих текущих активов по сравнению с «Татнефтью» и «Роснефтью». Согласно финансовым показателям, «Роснефть» и «Татнефть» продемонстрировали более слабые результаты. У обеих компаний коэффициент текущей ликвидности был ниже единицы, свидетельствуя о потенциальных трудностях с выполнением краткосрочных обязательств.

Соотношение текущих активов к текущим обязательствам

Согласно полученным данным, текущие обязательства Лукойла росли гораздо более медленными темпами, чем его текущие активы. «Роснефть» продемонстрировала противоположную тенденцию: текущие обязательства росли значительно быстрее (+31,20%), чем ее текущие активы (+8,60%) за последний отчетный период. Уровень оборотных активов «Татнефти» превышал уровень текущих обязательств в течение 2020–2022 годов. В 2023 году текущие активы показали более низкие показатели по сравнению с текущими обязательствами: прирост оборотных активов составил 29,18%, тогда как текущие обязательства составили +61,89% по сравнению с 2022 годом.

Общий капитал

В 2023 году общий капитал «Татнефти» составлял 1 197 170 млн рублей, что является ростом в 26,90% за два года. За тот же период совокупный капитал «Роснефти» вырос на 29,67%, в то время как у «Лукойла» был самый высокий рост — 41,52%.

Обыкновенные акции и дополнительный оплаченный капитал (Additional Paid-In Capital — APIC)

Ввиду отсутствия данных по APIC и неизменного объема обыкновенных акций на уровне 1000 миллионов рублей, наблюдается значительное сокращение совокупного объема обыкновенных акций и APIC компании «Роснефть» по сравнению с 2021 годом. Обыкновенные акции «Татнефти» и APIC оставались неизменными в течение пяти лет и составляли 96 204 млн рублей, при этом на обыкновенные акции приходилось 11 767 млн рублей, а на APIC — 84 437 (Бухгалтерский баланс «ТАТНЕФТЬ Н. А». (ТАТН) — Investing.com, н.д.). Обыкновенные акции Лукойла оставались неизменными с 2019 по 2023 год, в то время как APIC практически не увеличивался в течение пятилетнего периода и в конечном итоге снизился на 1,26% в 2023 году. В целом, обыкновенные акции Лукойла и APIC снизились на 1,23%.

Общий долг

Общий долг «Роснефти» уменьшился с 2021 по 2023 год. Снижение в 2023 году составило 42,76%. Общий долг «Татнефти» вырос на 57,93% в 2023 году. Сокращение за двухлетний период (2021–2023) составило 28,82%. Аналогично, снижение совокупного долга Лукойла в 2023 году достигло 47,75%.

Инвестиции

Что касается инвестиционной активности, «Роснефть» не предоставила подробных данных об общих или оборотных активах, в то время как анализ Лукойла и Татнефти выявляет определенные паттерны. «Татнефть» восстановилась после снижения краткосрочных инвестиций в 2022 году, зафиксировав рост в 2023 году по сравнению с аналогичным периодом прошлого года на 95,49%, в то время как за двухлетний период снижение составило 50,59%. Долгосрочные инвестиции продемонстрировали положительный рост (30,43% за два года). Лукойл также продемонстрировал значительный рост долгосрочных инвестиций (+54,73%), в то время как данные по краткосрочным инвестициям после 2018 года для этой компании недоступны.

Чистый долг

«Татнефть» поддерживала отрицательный чистый долг в течение пятилетнего периода, что свидетельствует

о большем объеме денежных средств и их эквивалентов, чем обязательств. В 2022 году ее чистый долг также оставался отрицательным (–153 360 млн рублей). Это подтверждает способность фирмы к операционной самодостаточности, даже в периоды геополитической нестабильности. Лукойл также продемонстрировал сильную долговую позицию в 2023 году (–784 000 млн рублей), что указывает на финансовую стабильность компании. Несмотря на улучшение, чистый долг «Роснефти» остается положительным,

свидетельствуя о превышении обязательств над объемом ликвидных активов. Это, в сочетании с недавним увеличением текущих обязательств, превышающим рост оборотных активов, и преобладающими высокими процентными ставками в России, вызывает опасения по поводу текущей и будущей способности «Роснефти» погасить долги, особенно с учетом ожидаемого продолжения жесткой денежно-кредитной политики центрального банка.

Сравнение отчетов о прибылях и убытках

Роснефть					
В миллионах рублей	2019	2020	2021	2022	2023
Совокупная выручка	8,316,000	5,122,000	8,634,000	–	9,163,000
Рост совокупной выручки	+6.22%	-38.41%	+68.57%	–	+6.13%
Себестоимость выручки	2,754,000	1,536,000	2,827,000	–	675,000
Валовая прибыль	5,562,000	3,586,000	5,807,000	–	8,488,000
Рост валовой прибыли	-3.72%	-35.53%	+61.94%	–	+46.17%
Операционные доходы	1,184,000	27,000	1,367,000	–	2,182,000
Рост операционных доходов	+1.54%	-97.72%	+4,962.96%	–	+59.62%
Прочие неоперационные расходы	4,378,000	3,559,000	4,440,000	–	6,306,000
Рост прочих неоперационных расходов	-5.05%	-18.71%	+24.75%	–	+42.03%
Чистая прибыль	705,000	132,000	883,000	–	1,529,000
Рост чистой прибыли	+28.42%	-81.28%	+568.94%	–	+73.16%

Рис. 4. Финансовая отчетность ПАО «Роснефть» за период 2019–2023 гг. (отчет о прибылях и убытках)

Татнефть					
В миллионах рублей	2019	2020	2021	2022	2023
Совокупная выручка	932,296	795,815	1,205,267	1,427,147	1,589,082
Рост совокупной выручки	+2.39%	-14.64%	+51.45%	+18.41%	+11.35%
Себестоимость выручки	245,310	285,488	310,197	376,535	600,497
Валовая прибыль	686,986	510,327	895,070	1,050,612	988,585
Рост валовой прибыли	+4.35%	-25.72%	+75.39%	+17.38%	-5.9%
Операционные доходы	277,218	137,914	239,489	416,652	332,472
Рост операционных доходов	+6.72%	-50.25%	+73.65%	+73.98%	-20.2%
Прочие неоперационные расходы	409,768	372,413	655,581	633,960	656,113
Рост прочих неоперационных расходов	+2.8%	-9.12%	+76.04%	-3.3%	+3.49%
Чистая прибыль	192,260	103,490	198,412	284,572	287,921
Рост чистой прибыли	-9.23%	-46.17%	+91.72%	+43.42%	+1.18%

Рис. 5. Финансовая отчетность ПАО «Татнефть» за период 2019–2023 гг. (отчет о прибылях и убытках)

Лукойл					
В миллионах рублей	2019	2020	2021	2022	2023
Совокупная выручка	7,700,587	5,507,098	9,268,485	—	7,928,303
Рост совокупной выручки	-4.17%	-28.48%	+68.3%	—	-14.46%
Себестоимость выручки	5,329,685	4,045,785	6,332,926	—	4,080,137
Валовая прибыль	2,370,902	1,461,313	2,935,559	—	3,848,166
Рост валовой прибыли	+7.27%	-38.36%	+100.89%	—	+31.09%
Операционные доходы	806,584	228,409	985,019	—	1,350,178
Рост операционных доходов	+6.46%	-71.68%	+331.25%	—	+37.07%
Прочие неоперационные расходы	1,564,318	1,232,904	1,950,540	—	2,497,988
Рост прочих неоперационных расходов	+7.69%	-21.19%	+58.21%	—	+28.07%
Чистая прибыль	640,178	15,175	773,442	—	1,154,664
Рост чистой прибыли	+3.39%	-97.63%	+4,996.82%	—	+49.29%

Рис. 6. Финансовая отчетность ПАО «Лукойл» за период 2019–2023 гг. (отчет о прибылях и убытках)

Анализ общей выручки

Рост общей выручки «Роснефти» в 2023 году составил всего +6,13% за двухлетний период. Этот скромный рост можно объяснить скорее последствиями инфляции, чем развитием производства. Компания также демонстрирует резкое снижение затрат на выручку на 76,12% после роста в 2021 году. «Татнефть» сообщила о росте общей выручки на +31,85% по сравнению с 2021 годом. Себестоимость выручки «Татнефти» взлетела после 2022, увеличившись на +93,59% по сравнению с 2021 годом. Такие высокие затраты по сравнению с ростом выручки могут негативно сказаться на валовом доходе компании в будущем. Это также указывает на то, что для поддержания операционной деятельности и увеличения выручки компании пришлось существенно увеличить свои расходы. Между тем, общая выручка Лукойла снизилась на 14,46% за период с 2021 по 2023 год. Лукойл также снизил себестоимость выручки на — 35,57%.

Валовая прибыль

Валовая прибыль «Роснефти» показала рост на 46,17% по сравнению с 2021 годом. Однако у «Татнефти» наблюдалось небольшое снижение валовой прибыли на 5,9% после 2022 года, вероятно, из-за резкого роста затрат на выручку в течение этого периода. Тем не менее, за двухлетний период (2021–2023) «Татнефть» сообщила о росте валового дохода на +10,45%. «Лукойл» продемонстрировал положительный тренд: валовая прибыль увеличилась на +31,09% с 2021 по 2023 год.

Операционные доходы и расходы

Операционная прибыль «Роснефти» выросла на +59,62% по сравнению с 2021 годом, наряду с ростом прочих операционных расходов на 42,03%. Касаемо «Татнефти», значительный рост операционной прибыли (38,83% за период 2021–2023 гг.) контрастировал с незначительным увеличением прочих операционных расходов (+0,08%). Это свидетельствует об эффективном менеджменте и финансовой устойчивости в условиях экономической ситуации 2022 года. Между тем операционная прибыль Лукойла выросла на 37,07%, а рост прочих операционных расходов составил 28,07%.

Чистая прибыль

Чистая прибыль «Роснефти» выросла на 73,16%. За период 2021–2023 годов чистый доход «Татнефти» увеличился на +45,11%. Аналогичным образом, показатель «Лукойла» за тот же период вырос на +49,29%.

Рентабельность

Роснефть [33]

Рентабельность по валовой прибыли = 92,63%

Рентабельность по EBIT = 23,81%

Рентабельность по чистой прибыли = 16,69%

Татнефть [32]

Рентабельность по валовой прибыли = 62,21%

Рентабельность по EBIT = 20,92%

Рентабельность по чистой прибыли = 18,12%

Лукойл [34]

Рентабельность по валовой прибыли = 48,54%

Рентабельность по EBIT = 17,03%

Рентабельность по чистой прибыли = 14,56%

Рентабельность по валовой прибыли служит показателем прибыльности компании по отношению к себестоимости проданных товаров. В частности, она отражает эффективность, с которой руководство использует рабочую силу и материалы в процессе. Как правило, рентабельность валовой прибыли, превышающая 50%, считается благоприятной. Следует отметить высокую валовую маржу у «Роснефти» (92,63%), а также хороший показатель у «Татнефти» (62,21%). Рентабельность по валовой прибыли «Лукойла» (48,54%) существенно ниже. Тем не менее, маржа остается достаточно высокой, чтобы отнести компанию к категории прибыльных.

Еще одним ключевым показателем, по которому «Роснефть» превосходит другие компании, является рен-

табельность по EBIT. Согласно данным, «Роснефть» на каждый рубль выручки компания получает 0,2381 рубля прибыли до вычета процентов и налогов. Более высокая рентабельность по EBIT означает, что компания получает больше прибыли на 1 рубль выручки после покрытия прямых производственных затрат, но до учета процентов и налогов. Для сравнения, прибыль до вычета процентов и налогов «Татнефти» и «Лукойла» составляет 0,2092 рубля и 0,1703 рубля на рубль соответственно. Данные показатели указывают на то, что эффективность основных операций у «Роснефти» выше, чем у двух других компаний.

Маржа чистой прибыли показывает, сколько прибыли компания удерживает с каждого рубля выручки. «Татнефть» лидирует в этой категории, получая 0,1812 рубля чистой прибыли на каждый рубль выручки. Для сравнения, «Лукойл» и «Роснефть» сообщают о марже чистой прибыли в размере 0,1456 и 0,1669 соответственно.

Сравнение отчетов о движении денежных средств

Роснефть

В миллионах рублей	2019	2020	2021	2022	2023
Денежные средства от операционной деятельности	1,110,000	1,745,000	1,166,000	—	2,765,000
Рост денежных средств от операционной деятельности	-26.1%	+57.21%	-33.18%	—	+137.14%
Чистая прибыль	705,000	132,000	883,000	—	1,529,000
Денежные средства от инвестиционной деятельности	-729,000	-1,694,000	-1,298,000	—	-1,193,000
Рост денежных средств от инвестиционной деятельности	-8.76%	+132.37%	-23.38%	—	-8.09%
Капитальные расходы	-854,000	-785,000	-1,049,000	—	-1,297,000
Приобретение за денежные средства	-12,000	-633,000	-111,000	—	—
Денежные средства от финансовой деятельности	-957,000	530,000	-19,000	—	-1,537,000
Рост денежных средств от финансовой деятельности	+319.74%	155.38%	103.58%	—	+7,989.47%
Совокупные выпущенные долговые обязательства	979,000	1,895,000	942,000	—	873,000
Выпущенные краткосрочные долговые обязательства	401,000	623,000	93,000	—	—
Выпущенные долгосрочные долговые обязательства	578,000	1,272,000	849,000	—	873,000
Совокупные погашенные долговые обязательства	-1,286,000	-1,521,000	-725,000	—	-2,410,000
Погашенные краткосрочные долговые обязательства	-689,000	-797,000	-159,000	—	—
Погашенные долгосрочные долговые обязательства	-597,000	-724,000	-566,000	—	-2,410,000
Дивиденды, выплаченные по обыкн. и привилегир. акциям	-283,000	-172,000	-237,000	—	—
Чистое изменение свободных денежных средств	-604,000	578,000	-147,000	—	35,000
Доходность свободного денежного потока	5.14%	22.24%	1.63%	—	24.46%

Рис. 7. Финансовая отчетность ПАО «Роснефть» за период 2019–2023 гг. (отчет о движении денежных средств)

Татнефть

В миллионах рублей	2019	2020	2021	2022	2023
Денежные средства от операционной деятельности	248,806	200,366	267,494	357,698	326,632
Рост денежных средств от операционной деятельности	+1.27%	-19.47%	+33.5%	+33.72%	-8.68%
Чистая прибыль	192,260	103,490	198,412	284,572	287,921
Денежные средства от инвестиционной деятельности	-103,892	-100,197	-172,638	-117,054	-296,908
Рост денежных средств от инвестиционной деятельности	+13.46%	-3.56%	+72.3%	-32.2%	+153.65%
Капитальные расходы	-95,994	-104,668	-119,106	-160,895	-223,599
Приобретение за денежные средства	-20,438	—	-6,589	-24,455	-39,684
Денежные средства от финансовой деятельности	-184,205	-86,681	-68,305	-132,014	-121,568
Рост денежных средств от финансовой деятельности	+38.66%	-52.94%	-21.2%	+93.27%	-7.91%
Совокупные выпущенные долговые обязательства	137,136	221,956	9,388	12,888	57,373
Выпущенные краткосрочные долговые обязательства	—	—	—	—	—
Выпущенные долгосрочные долговые обязательства	137,136	221,956	9,388	12,888	57,373
Совокупные погашенные долговые обязательства	-111,757	-231,076	-12,842	-22,534	-68,504
Погашенные краткосрочные долговые обязательства	—	—	—	—	—
Погашенные долгосрочные долговые обязательства	-111,757	-231,076	-12,842	-22,534	-68,504
Дивиденды, выплаченные по обыкн. и привилегир. акциям	-212,814	-77,560	-64,804	-132,876	-141,304
Чистое изменение свободных денежных средств	-40,332	14,948	26,382	101,377	-83,749
Доходность свободного денежного потока	8.94%	8.30%	13.17%	24.32%	6.23%

Рис. 8. Финансовая отчетность ПАО «Татнефть» за период 2019–2023 гг. (отчет о движении денежных средств)

За период с 2021 по 2023 год денежный поток от операционной деятельности увеличился на 137,14% у «Роснефти», на 22,11% у «Татнефти» и на 61,93% у «Лукойла». Что касается денежных средств, потраченных на инвестиционную деятельность, то сумма «Роснефти» достигла максимума в 1 694 000 млн рублей в 2020 году, что было объяснено развитием нового проекта «Восток Ойл».

В 2023 году «Роснефть» сократила инвестиционные расходы на 8,09%. «Татнефть» увеличила свои расходы на данную категорию (+71,98% за 2021–2023 годы), что обусловлено увеличением капитальных затрат и приобретений за денежные средства. Между тем, «Лукойл» демонстрирует рост на 119,19% в 2023 году, что связано с геологоразведочными работами и ремонтом на нефтеперерабатывающем заводе «ЛУКОЙЛ-Нижегороднефтеоргсинтез» (НОРСИ). Ранее пик инвестиционной активности в виде приобретений за счет денежных средств пришелся на 2019 год (82,006 млн рублей). В частности, в октябре

2019 года компания приобрела 5% долю в концессии Гаша в Объединенных Арабских Эмиратах (ОАЭ) у Национальной нефтяной компании Абу-Даби за 13,800 млн рублей. Кроме того, во втором квартале 2019 года «Лукойл» заключил договор с New Age M12 Holdings Limited о приобретении 25%-ной доли в лицензии Marine XII.

Относительно финансовой деятельности, общее изменение «Роснефти» составило +7989,47%. Основные средства были направлены на погашение долга в 2021–2023, выплата составила 2 410 000 млн рублей (рост на 232,41%). В то время как совокупные выпущенные долговые обязательства составили 873,000 миллионов рублей (уменьшение на 7,33%). Напротив, умеренное снижение в отношении финансовой активности наблюдалось у «Татнефти» (-7,91%). В отличие от «Роснефти», «Татнефть» предоставила более подробную финансовую отчетность. Общий объем выпущенного долга (57 373 млн рублей) компании продемонстрировал значительный рост на +511,13% по

Лукойл

В миллионах рублей	2019	2020	2021	2022	2023
Денежные средства от операционной деятельности	1,151,844	776,574	1,126,614	—	1,824,311
Рост денежных средств от операционной деятельности	+14.42%	-32.58%	+45.07%	—	+61.93%
Чистая прибыль	640,178	15,175	773,442	—	1,154,664
Денежные средства от инвестиционной деятельности	-510,126	-492,769	-438,055	—	-960,179
Рост денежных средств от инвестиционной деятельности	+21.35%	-3.4%	-11.1%	—	+119.19%
Капитальные расходы	-521,668	-496,483	-443,953	—	-860,000
Приобретение за денежные средства	-82,006	-2,403	-12,149	—	—
Денежные средства от финансовой деятельности	-582,344	-514,005	-354,377	—	-741,437
Рост денежных средств от финансовой деятельности	+24.29%	-11.74%	-31.06%	—	+109.22%
Совокупные выпущенные долговые обязательства	264	110,767	188,380	—	—
Выпущенные краткосрочные долговые обязательства	264	1,971	1,019	—	—
Выпущенные долгосрочные долговые обязательства	—	108,796	187,361	—	—
Совокупные погашенные долговые обязательства	-112,811	-172,795	-136,494	—	—
Погашенные краткосрочные долговые обязательства	-6,186	-815	-11,112	—	—
Погашенные долгосрочные долговые обязательства	-106,625	-171,980	-125,382	—	—
Дивиденды, выплаченные по обычн. и привилегир. акциям	-180,747	-407,309	-357,672	—	-523,158
Чистое изменение свободных денежных средств	23,382	-172,200	333,650	—	299,475
Доходность свободного денежного потока	17.43%	8.31%	16.26%	—	20.58%

Рис. 9. Финансовая отчетность ПАО «Лукойл» за период 2019–2023 гг. (отчет о движении денежных средств)

сравнению с 2021 годом и +345,17% относительно 2022. Совокупные погашенные долговые обязательства значительно увеличился в 2023 году (68 504 млн рублей), что на 433,44% больше, чем в 2021. Выплаты дивидендов по обыкновенным и привилегированным акциям увеличились на 118,05% с 2021 по 2023 год. Денежные средства «Лукойла», направленные на финансовую активность, выросли на 109,22%, что в основном было связано с рекордными дивидендами (+46,27% рост по сравнению с 2021).

Объяснение важности и потенциала инвестиционных проектов

«Восток Ойл»

На момент проведения этого исследования строительство «Восток Ойл» продолжается. Проект нацелен на достижение уровня добычи в 2,3 миллиона баррелей в сутки после 2030 года и призван способствовать реали-

зации долгосрочных планов роста «Роснефти» и арктической стратегии развития Москвы. Данный проект имеет существенные налоговые льготы, включающие включаемыми нулевую ставку налога на добычу полезных ископаемых (НДПИ) в течение первых 15 лет реализации, пониженный налог на прибыль, предоставление вычета по НДПИ для текущих активов проекта и др. Более того премиальное качество добываемой нефти позволяет продавать ее дороже нефти Urals, что в перспективе представляет возможность для повышения рентабельности Роснефти.

Приобретение доли в концессии Ghasha

Инвестиции «Лукойла» в концессию Ghasha представляют ряд стратегических преимуществ: диверсификация инвестиционного портфеля, улучшение имиджа компании и демонстрация укрепления стратегического партнерства между Россией и ОАЭ. Помимо этого, ожи-

дается увеличение объемов добычи нефти компанией на 300 тысяч тонн в год.

Подписание соглашения с New Age M12 Holdings Limited о приобретении 25%-ной доли в лицензии Marine XII

Данный проект внес вклад в общую добычу «Лукойла», а также непосредственно повлиял на укрепление дальнейшего сотрудничества компании с республикой Конго. Такие инвестиции открывают «Лукойлу» перспективу быть оператором нефти и газа в республике, что позволило бы компании оптимизировать производственные процессы, снизить издержки и повысить эффективность добычи.

Доходность свободного денежного потока в 2023 году (данные свободном денежном потоке и рыночной капитализации взяты со smart-lab.ru [35], [36], [37]; доходность рассчитана автором):

Формула:

Доходность свободного денежного потока = Свободный денежный поток / Рыночная капитализация

«Роснефть» = $0,2446 * 100\% = 24,46\%$.

«Татнефть» = $0,0623 * 100\% = 6,23\%$.

«Лукойл» = $0,2058 * 100\% = 20,58\%$.

В то время как «Роснефть» и Лукойл показали относительно схожие результаты по доходности свободного денежного потока, «Татнефть» значительно отставала. Данный показатель позволяет оценить эффективность генерирования денежных средств, которые в дальнейшем будут направлены на выплату обязательств и дивидендов. Низкая доходность свободного денежного потока, как правило, оценивается инвесторами негативно, поскольку это означает, что компания имеет ограниченные возможности относительно выполнения указанных обязательств.

Доходность свободного денежного потока в течении 5-ти лет

«Роснефть»

Наименьшее значение доходности свободного денежного потока «Роснефти» за анализируемый период (1,63%) было зафиксировано в 2021 году. В 2023 году наблюдается значительный рост данного показателя до 24,46%. Столь существенные колебания свидетельствуют о высокой волатильности. Так, аналогичный уровень доходности (22,24%) был отмечен в 2020 году, в то время как в 2019 году показатель был примерно в четыре раза ниже (5,14%).

«Татнефть»

Динамика доходности свободного денежного потока демонстрирует снижение в 2022–2023 гг., в то время как в период 2020–2022 гг. наблюдался ее рост. Предположительной причиной снижения в 2023 г. является значи-

тельное увеличение объемов погашенных обязательств (на 204% по сравнению с 2022 г.).

«Лукойл»

Доходность свободного денежного потока «Лукойла» демонстрировала сравнительно небольшие колебания в течение рассматриваемого периода, достигнув пика в 20,58% в 2023 году. Наиболее значительное снижение наблюдалось в 2020 году.

Юридические аспекты относительно несовершеннолетних в РФ

В соответствии с требованиями Гражданского кодекса РФ:

– Дети до 14 лет не могут самостоятельно совершать сделки, и родители и опекуны несут ответственность за их совершение от их имени.

– В возрасте от 14 до 18 лет подросток может совершать сделки, открывать счета (относится и к брокерскому счету, и заключению договора банковского счета) с письменного согласия родителей, опекунов или законных попечителей. Вклады могут быть открыты самостоятельно.

– С 18 лет человек может самостоятельно распоряжаться своими средствами, открывать депозиты, брокерские счета, покупать недвижимость и т.д.

Кроме того, важно признать определенные ограничения, вытекающие из потенциального нежелания брокеров взаимодействовать с несовершеннолетними инвесторами из-за сложных бюрократических процедур. Например, финансовый консультант и эксперт портала «Мои финансы.РФ» Алексей Родин предупредил, что, несмотря на возможность открытия брокерских счетов для детей, часто удобнее открыть брокерский счет для взрослого: «В случае детского счета продать активы, принадлежащие ребенку, будет крайне затруднительно. Придется обращаться за соответствующим разрешением в госорганы и доказывать, например, необходимость срочно продать акции компании, которой грозит банкротство» [8].

Санкции

«Лукойл»

Доход «Лукойла» в значительной степени сосредоточен в странах, которые ввели санкции против России, что создает финансовые риски. Хотя прекращение транзита нефти по трубопроводу «Дружба» через Украину первоначально представляло собой серьезное препятствие, для Словакии, Венгрии и Чешской Республики было предоставлено исключение, действие которого продлено до конца 2024 года. Примечательно, что Украина прекратила поставки нефти только «Лукойлу». Однако другие российские производители нефти, такие как «Роснефть» и «Татнефть» продолжают свои поставки через Украину.

Страны, на которые распространяется исключение, активно ищут альтернативные решения. Например, Чешская Республика планирует полный отказ от импорта российской нефти к июлю 2025 года посредством увеличения поставок по Трансальпийскому нефтепроводу (TAL) после запланированного на следующий год завершения его модернизации, что позволит обеспечить импорт нефти из Италии.

Необходимость импортозамещения

В 2023 году правительство Австралии ввело дополнительные санкции против России, нацеленные на «Роснефть», «Северсталь», «Полус» и др. Кроме того, был введен запрет на экспорт оборудования для майнинга в Россию.

Ранее Совет ЕС запретил новые инвестиции в российский энергетический сектор, а также ввел запрет на экспорт товаров и технологий для нефтепереработки, которые затруднят модернизацию российских нефтеперерабатывающих заводов (НПЗ).

Разработка отечественного оборудования

В 2014 году были введены первые пакеты санкций со стороны США и ЕС, после чего российские нефтяные компании нацелились на снижение своей зависимости от импортного производства.

К примеру, в январе 2020 года «Роснефть» вышла на самообеспечение катализаторами гидроочистки и начала поставки этого вида продукции на рынок. Более 60% катализаторов риформинга бензина, используемых компанией, производятся на Ангарском заводе. Аналогичным образом, «Лукойл» активно сотрудничал с АО «Завод им. Гаджиева». Завод поставил погружные насосы для добычи нефти с целью замены импортного оборудования. Между тем, «Татнефть» реализовала такие проекты, как строительство установки гидроконверсии гудрона и развитие композитного кластера.

Стратегические инвестиции привели к заметному увеличению доли российского нефтегазового оборудования на внутреннем рынке с 43% (до 2014 года) до 65% (2023 год). Такая диверсификация снизила непосредственное влияние санкций. Однако стоит отметить, что НПЗ все еще зависят от импортного оборудования. К примеру, 4 января 2024 сработала система противоаварийной защиты на КК-1 вследствие механического неисправности детали компрессора, замена которой была затруднена из-за международных санкций.

Последствия эмбарго

Введенное ЕС 5 февраля 2023 года эмбарго на импорт российской сырой нефти не привело к немедленному прекращению поставок из-за высокой зависимости от российского сырья Венгрии, Словакии и Чехии, в противовес Германии и Польше, полностью отказавшимся от импорта.

В результате, экспорт российской нефти был переориентирован на азиатские рынки, демонстрируя значительный рост закупок в последние месяцы, хотя и по сниженным ценам. Индия и Китай стали основными покупателями, обеспечив рекордные объемы экспорта. Согласно данным Рейтер, со ссылкой на Министерство промышленности Индии, в 2023 году Индия импортировала 69 млн тонн российской нефти, причём в ноябре объемы поставок выросли на 9,7% по сравнению с октябрём. По данным Главного таможенного управления КНР (GACC), за январь-ноябрь 2023 года объемы поставок российской нефти в Китай увеличились на 22% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года.

«Роснефть»

В финансовом отчете «Роснефти» за 2023 год и заявлении генерального директора подчеркивается роль компании как ведущего поставщика топлива на внутренний рынок России, а также укрепление сотрудничества с азиатскими партнерами. Компания обеспечила стабильные поставки углеводородов как российским, так и зарубежным потребителям, при этом уделяя особое внимание развитию Северного морского пути как ключевого транспортного коридора. Игорь Сечин также отметил работу компании над снижением долговой нагрузки в условиях роста процентных ставок. Объем продаж нефтепродуктов на внутреннем рынке в 2023 году составил 42,4 млн метрических тонн, включая 13,0 млн метрических тонн бензина и 17,2 млн метрических тонн дизельного топлива.

«Татнефть»

Выручка от реализации нефти составила 577 439 млн рублей, что на 8,3% больше по сравнению с аналогичным периодом 2022 года, что было связано с ростом цен реализации сырой нефти за отчетный период. Выручка от реализации продуктов переработки за 12 месяцев 2023 года увеличилась на 12,7% по сравнению с аналогичным периодом 2022 года и составила 892 705 млн рублей, что было связано с увеличением объемов продаж. В частности, поставки сырой нефти в страны Дальнего зарубежья незначительно выросли на 0,1%, тогда как та же категория продуктов переработки упала на 0,5%. Экспорт в страны Ближнего зарубежья продемонстрировал более значительный рост: продажи продуктов переработки выросли на 11,6%. Компания также сообщила об увеличении транспортных расходов, которое в 2023 году составило 35,9%, что было объяснено увеличением объемов поставок нефтепродуктов.

«Лукойл»

Согласно годовому отчету компании, объем переработки европейских НПЗ Группы в 2023 году снизился до

16,5 млн тонн по сравнению с 26,0 млн тонн в 2022 году. Это сокращение было объяснено продажей НПЗ ISAB в Италии и оптимизацией загрузки перерабатывающих активов после исключительно высокой рентабельности переработки в Европе в 2022 году. Переработка нефтяного сырья собственных НПЗ Группы также снизилась — с 70,1 млн тонн в 2022 году до 60,7 млн тонн в 2023 году, в основном из-за продажи ISAB. На решение о продаже повлияли логистические проблемы, возникшие в результате введенных санкций.

Экспорт сырой нефти из России оставался относительно стабильным на уровне 35,3 млн тонн в 2023 году. Доля нефтепродуктов, реализованных на международном рынке, составила 66% по сравнению с 72% в 2022 году. Оптовая реализация за рубежом составила 46,0 млн т, что ниже по сравнению с 2022 годом в связи с продажей завода ISAB.

Дивидендная политика

«Роснефть»

Дивидендная политика компании предусматривает выплату не менее 50% чистой прибыли (МСФО) в виде дивидендов. Цена за акцию = 491.05 руб. (09.12.24 investing.com)

- 2019–33,41 руб.
- 2020–6,94 руб.
- 2021–41,66 руб.
- 2022–38,36 руб.
- 2023–59,78 руб.

ПАО «Роснефть» не выпускает привилегированные акции. Динамика выплат дивидендов за последние пять лет характеризуется колебаниями без выраженной тенденции. В 2020 году наблюдалось значительное сокращение выплат (-79,23%), превысившее аналогичный показатель ПАО «Татнефть» (-65,50% по обыкновенным акциям). Небольшое снижение дивидендов также было зафиксировано в 2022 году (-7,92%).

«Татнефть»

Совет директоров ПАО «Татнефть» определяет дивиденды в размере не менее 50% от чистой прибыли (РСБУ или МСФО, в зависимости от того, какой показатель выше). Цена за акцию = 566,20 руб. (09.12.2024 investing.com)

- 2019 — обычный 64,47 руб.; привилегированный 65,47 руб.

- 2020–22,24 руб.
- 2021–42,64 руб.
- 2022–67,28 руб.
- 2023–87,88 руб.

Примечательно, что выплата дивидендов как по обыкновенным, так и по привилегированным акциям была в основном одинаковой (за исключением 2019 года, учитываемая пятилетний период). Выплаты дивидендов демонстрировали тенденцию к росту с 2021 года после снижения в 2020 году.

«Лукойл»

Дивиденды составляют не менее 100% скорректированного свободного денежного потока за 12 месяцев, за вычетом аналогичного показателя за первые 6 месяцев отчетного года. Цена за акцию = 6973 руб (09.12.24 investing.com)

- 2019–542 руб.
- 2020–259 руб.
- 2021–877 руб.
- 2022–694 руб.
- 2023–945 руб.

Компания, подобно «Роснефть», не выпускает привилегированных акций. Дивидендная политика обеих компаний характеризовалась ростом выплат в анализируемый период, за исключением 2020 и 2022 годов».

Однако в то время как у «Роснефти» и «Татнефти» в 2020 году произошло существенное сокращение дивидендов (79,23% и 65,50% соответственно), дивидендные выплаты «Лукойла» показали наименьшее снижение среди рассмотренных компаний (52,21%). Уменьшение дивидендных выплат «Лукойла» в 2022 году (на 20,87%) было более чем вдвое выше, чем у «Роснефти» (на 7,92%), в то время как «Татнефть» не показала снижения в 2022 году.

Дивидендная доходность

Среди трех выбранных компаний самая высокая дивидендная доходность приходится на «Лукойл» в 2023 году (14%) и «Татнефть» в 2022 году (19,3%). Рост дивидендной доходности «Татнефти» в 2022 году объясняется значительным падением курса акций компании в 2022 году и увеличением самой выплаты дивидендов. Несмотря на неблагоприятную экономическую конъюнктуру, акционеры «Татнефти» получили значительную доходность от дивидендных выплат.

	Роснефть	Татнефть	Лукойл
2023	10.9%	12.4%	14 %
2022	10.5%	19.3%	17 %

Рис. 10. Дивидендная доходность каждой компании в 2022 и 2023 годах [35], [36], [37]



Рис. 11. Изменение курса акций ПАО «Татнефть»

Аналогичным образом, в течение 2022 года котировки акций «Лукойла» демонстрировали тенденцию к снижению. Однако в течение 2023 года цена показала восходящее движение. Высокая дивидендная доходность «Лукойла» в 2023 году объясняется высоким размером дивидендных выплат. Касаемо «Роснефти», за период 2022–2023 соотношение существенно не менялось.

Выводы

«Роснефть», несмотря на государственную поддержку и флагманский проект «Восток Ойл», характеризуется значительной долговой нагрузкой, что, в сочетании с колебаниями цен на нефть и повышением ключевой ставки, делает ее акции крайне рискованными для целевой группы инвесторов. Положительный чистый долг компании и его потенциальное влияние на стабильность дивидендных выплат требуют особой осторожности. Хотя компания демонстрирует высокую эффективность основных операций, которая отражена в показателях валовой и EBIT рентабельности, наблюдается высокий рост операционных расходов (42,03%).

«Татнефть» представляется более выгодным вариантом благодаря продолжительному периоду отрицательного чистого долга и росту дивидендных выплат, включая увеличение в 2022 году. Прозрачность финансовой отчетности, а также своевременное ее раскрытие за 2022 год, является позитивным фактором. Однако резкий рост се-

бестоимости выручки (93,59%) в сочетании со значительным ростом обязательств, требует тщательного анализа финансовых показателей, включая рентабельность по валовой прибыли и чистой прибыли, для оценки дальнейшей инвестиционной привлекательности. Несмотря на успешную адаптацию к новым реалиям, необходимо отслеживать динамику обязательств и уровня чистого долга. Выпуск привилегированных акций компанией также предоставляет дополнительную возможность снижения риска для инвесторов.

Высокая цена акций «Лукойла», несмотря на высокую дивидендную доходность, ограничивает доступность инвестиций для целевой группы и повышает риски. Тем не менее, следует отметить, что компания достигла отрицательного чистого долга в 2023 году (–784 000 млн рублей), а динамика ее текущих активов за период 2020–2023 годов опережала рост краткосрочных обязательств. Сотрудничество «Лукойла» с ОАЭ через инвестиции в концессию Ghasha, начало промышленной эксплуатации которой намечено на 2025 год, укрепляют позиции «Лукойла» на международной арене и предоставляют возможность для объемов добычи нефти компанией на 300 тысяч тонн в год.

Анализ акций компаний «Роснефть», «Татнефть» и «Лукойл» для несовершеннолетних инвесторов с ограниченным доходом и низкой толерантностью к риску в текущем макроэкономическом и геополитическом контексте указывает на высокую степень риска. Хотя все три



Рис. 12. Изменение курса акций ПАО «Лукойл»

компании демонстрируют определенную финансовую стабильность, их взаимосвязь с глобальными рынками и волатильность цен на нефть создают угрозы для консервативных инвесторов. Вложение в акции данных компаний должно рассматриваться в рамках диверсифицированного портфеля, дополненного, например, государствен-

ными облигациями, для минимизации потенциальных потерь. Важно помнить, что для осуществления деятельности на фондовом рынке необходимо письменное согласие родителей или законных представителей. Перед принятием инвестиционных решений рекомендуется проконсультироваться с финансовым специалистом.

Литература:

1. Алифирова, Е. ADNOC приняла инвестрешение по 2 месторождениям концессии Gasha с участием ЛУКОЙЛа / Е. Алифирова. — Текст: электронный // Neftegaz.ru: [сайт]. — URL: <https://neftegaz.ru/news/oilfield/796827-adnoc-prinyala-investreshenie-po-2-mestorozhdeniyam-kontsessii-gasha-s-uchastiem-lukoyla/> (дата обращения: 5.12.2024).
2. Алифирова, Е. Reuters: Нижегородский НПЗ остановил установку каталитического крекинга из-за поломки / Е. Алифирова. — Текст: электронный // Neftegaz.ru: [сайт]. — URL: <https://neftegaz.ru/news/neftechim/866769-reuters-nizhegorodskiy-npz-ostanovil-ustanovku-kataliticheskogo-krekinga-iz-za-polomki/> (дата обращения: 14.12.2024).
3. Анализ руководством компании финансового состояния и результатов деятельности. — Текст: электронный // Татнефть: [сайт]. — URL: <https://www.tatneft.ru/uploads/publications/65f44dc9e56ab839192064.pdf> (дата обращения: 1.12.2024).
4. Арапов, В. На пути к технологическому суверенитету / В. Арапов. — Текст: электронный // Ведомости: [сайт]. — URL: https://www.vedomosti.ru/industry/industrial_policy/articles/2023/09/11/994394-na-puti-k-tehnologicheskomu-suverenitetu (дата обращения: 29.11.2024).
5. Бикташев, А. А. Защита интересов розничного инвестора в США, Китае и России: на примере брокерской деятельности / А. А. Бикташев. — Текст: непосредственный // Вестник РУДН. — 2022. — № 1. — С. 129–148.
6. Богданова, Н. А. Частные инвестиции как элемент финансов физических лиц / Н. А. Богданова. — Текст: непосредственный // — 2015.
7. Дивиденды. — Текст: электронный // Татнефть: [сайт]. — URL: <https://www.tatneft.ru/aktsioneram-i-investoram/dividends> (дата обращения: 8.12.2024).

8. Котченко, К. Как устроены «детские» инвестиции в России: риски и возможности / К. Котченко.— Текст: электронный // РБК Инвестиции: [сайт].— URL: <https://www.rbc.ru/quote/news/article/64f0c50e9a7947ef4f32fe5b?from=soru> (дата обращения: 27.11.2024).
9. Кузнецова, Н. В. Фундаментальный и технический анализ фондового рынка / Н. В. Кузнецова, Л. В. Казанцев.— Текст: непосредственный // Baikal Research Journal.— 2016.— № 5.
10. Лукойл входит в проект по добыче углеводородов в республике конго.— Текст: электронный // Лукойл: [сайт].— URL: <https://lukoil.ru/api/presscenter/exportpressrelease?id=340120> (дата обращения: 16.12.2024).
11. «Лукойл» может восстановить установку каткрекинга на НОРСИ через 1–2 месяца.— Текст: электронный // Интерфакс: [сайт].— URL: <https://www.interfax.ru/business/953119> (дата обращения: 4.12.2024).
12. Лукойл успешно испытал метод бурения на обсадной колонне.— Текст: электронный // Лукойл: [сайт].— URL: <https://lukoil.ru/api/presscenter/exportpressrelease?id=567624> (дата обращения: 4.12.2024)
13. Мельников, В. Глава Конго обсудил с «Лукойлом» участие компании в нефтепроектах страны / В. Мельников.— Текст: электронный // РИА Новости: [сайт].— URL: <https://ria.ru/20240627/kongo-1955748511.html> Минпромторг ждет роста доли российского нефтегазового оборудования до 70%.— Текст: электронный // Интерфакс: [сайт].— URL: <https://www.interfax.ru/russia/954311> (дата обращения: 29.11.2024)
14. Роснефть: Восток Ойл как основной фактор инвестиционной привлекательности.— Текст: электронный // ТБАНК: [сайт].— URL: <https://www.tbank.ru/invest/research/review/rosneft/> (дата обращения: 17.11.2024).
15. Словакия и Венгрия нашли замену выбывшим поставкам ЛУКОЙЛа.— Текст: электронный // РБК: [сайт].— URL: <https://www.rbc.ru/economics/28/08/2024/66cf539d9a794718f17b3113> (дата обращения: 03.12.2024).
16. «Татнефть» развивает композитный кластер.— Текст: электронный // OilGasServiceNavigator: [сайт].— URL: <https://ogsnc.com/news/local/tatneft-is-developing-a-composit/>. (дата обращения: 29.11.2024).
17. Усанова, В. А. Особенности реализации права на занятие предпринимательской деятельностью несовершеннолетними / В. А. Усанова.— Текст: непосредственный // Legal Concept = Правовая парадигма.— 2022.— № 1.— С. 152–158.
18. Швецов, С. А. Информационное письмо об особенностях заключения договора банковского счета с несовершеннолетними в возрасте от четырнадцати до восемнадцати лет / С. А. Швецов.— Текст: электронный // Банк России: [сайт].— URL: https://cbr.ru/StaticHtml/File/59420/20210825_in-06-31_66.pdf (дата обращения: 15.11.2024).
19. Geopolitical shocks and commodity market dynamics: New evidence from the Russia-Ukraine conflict / J. Aizenman, R. Lindahl, D. Stenvall, G. S. Uddin.— Текст: непосредственный // European Journal of Political Economy.— 2024.
20. Bhar, R. GLOBAL OIL PRICES, OIL INDUSTRY AND EQUITY RETURNS: RUSSIAN EXPERIENCE. / R. Bhar, B. Nikolova.— Текст: непосредственный // Scottish Journal of Political Economy.— 2010.— № 2.— С. 169–186.
21. Constantinou, C. Russian Oil Supply via Druzhba Pipeline to Czech Republic Remains Halted / C. Constantinou.— Текст: электронный // Oil Price: [сайт].— URL: <https://oilprice.com/Latest-Energy-News/World-News/Russian-Oil-Supply-via-Druzhba-Pipeline-to-Czech-Republic-Remains-Halted.html> (дата обращения: 10.11.2024).
22. Hoffmann, M. The Pro-Russian Conflict and its Impact on Stock Returns in Russia and the Ukraine. / M. Hoffmann, M. Neuenkirch.— Текст: непосредственный // SSRN Electronic Journal.— 2015.
23. Lopatka, J. Czech Republic on track to end Russian oil supplies from July 2025 / J. Lopatka.— Текст: электронный // Reuters: [сайт].— URL: <https://www.reuters.com/business/energy/czech-republic-track-end-russian-oil-supplies-july-2025-2024-11-22/> (дата обращения: 03.12.2024).
24. ОПЕК+ agreement to reduce production contributes to global oil market rebalancing.— Текст: электронный // U. S. Energy Information Administration: [сайт].— URL: <https://www.eia.gov/todayinenergy/detail.php?id=45236> (дата обращения: 16.12.2024). (дата обращения: 05.11.2024).
25. Regulations on the dividend policy of PJSC «Lukoil».— Текст: электронный // Лукойл: [сайт].— URL: <https://www.lukoil.com/FileSystem/9/445656.pdf> (дата обращения: 16.12.2024).
26. Rosneft dividend policy.— Текст: электронный // Роснефть: [сайт].— URL: https://www.rosneft.com/upload/site2/document_file/P3-01_05P-01UL-001_EN.pdf (дата обращения: 16.12.2024).
27. Safronov, A. A. Assessing the Investment Attractiveness of Shares: The Joint Use of Fundamental and Technical Analysis / A. A. Safronov, A. I. Sazonov.— Текст: непосредственный // Universal Journal of Accounting and Finance.— 2021.— № 5.— С. 908–915.
28. Targeting Russian oil revenues.— Текст: электронный // European Commission: [сайт].— URL: https://commission.europa.eu/topics/eu-solidarity-ukraine/eu-sanctions-against-russia-following-invasion-ukraine/sanctions-energy_en (дата обращения: 25.11.2024).
29. Ukraine: EU agrees fourth package of restrictive measures against Russia.— Текст: электронный // European Commission: [сайт].— URL: https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/en/ip_22_1761 (дата обращения: 25.11.2024).
30. Verma, N. Russian oil shaves India's import costs by about \$2.7 bln / N. Verma.— Текст: электронный // Reuters: [сайт].— URL: <https://www.reuters.com/business/energy/russian-oil-shaves-indias-import-costs-by-about-27-bln-2023-11-08/> (дата обращения: 14.12.2024).

31. 2023年1至11月部分进口商品主要贸易方式量值表 (美元值).— Текст: электронный // General Administration of Customs of the People's Republic of China: [сайт].— URL: <http://www.customs.gov.cn/customs/302249/zfxxgk/2799825/302274/302277/302276/5576314/index.htm> (дата обращения: 03.12.2024).
32. ГК РФ Статья 26. Дееспособность несовершеннолетних в возрасте от четырнадцати до восемнадцати лет.— Текст: электронный // КонсультантПлюс: [сайт].— URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_5142/7b6abd47219e2aa6081ac21b41e9e83d80fb45df/ (дата обращения: 16.12.2024).
33. Татнефть им. В.Д. Шашина ПАО (TATN).— Текст: электронный // Investing.com: [сайт].— URL: https://ru.investing.com/equities/tatneft_rts (дата обращения: 16.12.2024).
34. НК Роснефть ПАО (ROSN).— Текст: электронный // Investing.com: [сайт].— URL: https://ru.investing.com/equities/rosneft_rts (дата обращения: 16.12.2024).
35. ЛУКОЙЛ ПАО (LKOH).— Текст: электронный // Investing.com: [сайт].— URL: https://ru.investing.com/equities/lucoil_rts (дата обращения: 16.12.2024).
36. Лукойл (LKOH): годовая финансовая отчетность МСФО.— Текст: электронный // Smart-lab.ru: [сайт].— URL: <https://smart-lab.ru/q/LKOH/f/y/> (дата обращения: 16.12.2024).
37. Роснефть (ROSN): годовая финансовая отчетность МСФО.— Текст: электронный // Smart-lab.ru: [сайт].— URL: <https://smart-lab.ru/q/ROSN/f/y/> (дата обращения: 16.12.2024).
38. Татнефть (TATN): годовая финансовая отчетность МСФО.— Текст: электронный // Smart-lab.ru: [сайт].— URL: <https://smart-lab.ru/q/TATN/f/y/> (дата обращения: 16.12.2024).

Современные тенденции развития системы мотивации персонала

Романиченко Игорь Владимирович, студент магистратуры

Научный руководитель: Антонова Алёна Александровна, кандидат экономических наук, доцент
Херсонский технический университет (г. Геничск)

В статье автор рассматривает существующие тенденции в развитии системы мотивации персонала, приводя соответствующие примеры.

Ключевые слова: рынок труда, сотрудник, корпоративная культура, современная тенденция развития системы мотивации персонала, Россия.

В условиях быстро меняющегося мира и высокой конкуренции успех компании во многом зависит от её сотрудников. Однако, именно сотрудники становятся тем самым критическим ресурсом, который так необходим компаниям России. По разным оценкам дефицит рабочей силы в России составляет от 2 до 4,8 млн человек [3; 5], что вынуждает руководство компаний всё большее внимание уделять развитию системы мотивации персонала. Рынок труда превратился в рынок соискателя, на котором достаточно легко найти работу, но кадровый голод отрицательно сказывается на деятельности предприятий и в целом тормозит экономический рост в России.

По мнению Даниной Н., главного эксперта компании HeadHunter по рынку труда, негативные демографические тенденции связаны главным образом с «демографической ямой» 1990-х годов. Если на 1 января 2000 года количество 18-летних молодых людей было 2239315 человек, в том числе 1134277 — мужчины, 1105038 — женщины [2], а на 1 января 2024 года — 1518728 человек, в том числе 775950 — мужчин, 742778 — женщин [6]. Данная негативная тенденция, несмотря на присоединение новых исторических территорий, сохраняется. Российская Федерация испытывает острую необходимость в привлечении

человеческих ресурсов на свою территорию. Кроме демографической проблемы, следует выделить и проблему высоких ожиданий у молодежи в возрастной страте от 18 до 25 лет, рост неформальной занятости и гибкость в смене места работы [1]. Все это также не добавляет стабильности на рынке труда.

Исходя из вышеизложенного и в рамках темы исследования рассмотрим современные тенденции развития системы мотивации персонала.

1. Индивидуальный подход к сотрудникам разных возрастных страт. На рынке труда наблюдается увеличение среднего возраста сотрудников. Эффективное управление разновозрастным коллективом требует учёта особенностей каждой возрастной группы, чтобы избежать ухудшения социально-психологического климата и обеспечить успешное взаимодействие между сотрудниками. В данных условиях, следует разработать индивидуальные программы мотивации, которые учитывают особенности каждого работника. Это может быть система бонусов и премий, которая зависит от результатов работы сотрудника, возможность карьерного роста, обучение и развитие, а также другие меры, направленные на удовлетворение потребностей сотрудников.

2. Адаптация системы мотивации для молодых сотрудников. При разработке системы мотивации следует «донастраивать» систему под молодежь: предлагать гибкие формы занятости (там, где это возможно), сокращать сроки премирования, предлагать альтернативные карьерные траектории в рамках организации.

3. Разработка новых подходов к мотивации специалистов рабочих профессий. Российский рынок труда испытывает острую необходимость в заполнении вакансий представителями рабочих профессий. Рост заработной платы в этом секторе стремительно растет, но проблема не исчезает. Ряд работодателей принимают решение привлекать сотрудников вахтовым способом из более отдаленных регионов, предлагать жилищные сертификаты. Также одной из форм поддержки сотрудников при переезде может стать предоставление финансовой помощи. Это могут быть средства на оплату транспортных расходов, аренду жилья, обустройство на новом месте и другие нужды, связанные с переездом.

4. Внедрение системы «profit-sharing», которая предусматривает распределение прибыли между каждым членом коллектива. При таком подходе расчёт премиальных выплат идет из прибыли организации. Данный подход широко распространен в США, в частности по экспертным оценкам своим сотрудникам такую систему предлагают до 1/3 всех американских фирм [6]. На территории России этот инструмент практически не задействован, хотя имеет весомые преимущества и позволяет достичь следующих целей:

- нацеливает участников на достижение общего результата, способствуя тем самым формированию единого корпоративного духа;

- повышает лояльность сотрудников к компании и вселяет уверенность в получение достойного и стабильного поощрения в случае хорошей работы компании, что способствует снижению текучести кадров.

- даёт возможность работодателям и собственникам гибко выбирать, сколько вкладывать в мотивационный и инвестиционный планы развития.

5. Развитие корпоративной культуры как всё более важного фактора мотивации сотрудников. Компании, с сильной корпоративной культурой, привлекают лучших и способны удержать талантливых работников. Они создают условия, в которых сотрудники могут проявить свои способности и достичь успеха. Корпоративная культура включает в себя как ценности, нормы поведения, традиции, так и обычаи, которые уже закрепились в компании.

6. Фокус на здоровье и благополучии сотрудников. Данный аспект включает в создание условий, в которых сотрудники могут сохранить своё здоровье и достичь благополучия. Это может включать в себя как предоставление медицинской страховки, так и организацию спортивных мероприятий, проведение тренингов по различным направлениям, например, управлению стрессом и т.д.

7. Обучение и развитие. Компании, которые инвестируют в обучение и развитие своих сотрудников, создают условия, в которых они могут повысить свою квалификацию и достичь успеха в определенной области. Развитие включает в себя не только обучение, но и изменение личности в целом, улучшение её качеств и способностей. В настоящее время на рынке представлено огромное количество образовательных продуктов, которые доступны в том числе и в онлайн формате.

Таким образом, современные тенденции развития системы мотивации персонала направлены в первую очередь на повышение эффективности работы сотрудников и создание условий, профессионального роста. Компании, которые учитывают эти тенденции, получают конкурентное преимущество и достигают успеха в долгосрочной перспективе.

Литература:

1. Забелина, О. В. Проблемы молодежного сегмента российского рынка труда и новые акценты политики поддержки занятости молодежи / О. В. Забелина, А. М. Асалиев, Е. С. Дружинина // Экономика труда. — 2021. — Т. 8, № 9. — С. 985–1002. — DOI 10.18334/et.8.9.113473 — URL: <https://1economic.ru/lib/113473>
2. Оценка численности постоянного населения России по одногодичным возрастным группам на 1 января 2000 года — URL: <https://dmo.econ.msu.ru/demografia/Demographie/Population/effec-00.htm>
3. РАН: дефицит кадров в России в 2023 году составил 4,8 млн человек. — URL: <https://www.kommersant.ru/doc/6425588>
4. Система «профит-шеринг — URL: https://popecon.ru/otrivki/990-sistema-profit-shering.html?utm_referrer=https%3A%2F%2Fyandex.ru%2F
5. Трудовые ресурсы становятся главным фактором роста экономики РФ — URL: <https://rg.ru/2024/06/27/ocheredne-stoit.html>
6. Численность населения Российской Федерации по полу и возрасту — URL: <https://rosstat.gov.ru/compendium/document/13284>.

Анализ и управление финансовыми результатами деятельности стоматологической клиники

Сливка Алена Владимировна, студент магистратуры

Научный руководитель: Максимович Людмила Всеволодовна, доцент

Поволжский институт управления имени П. А. Столыпина — филиал Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации (г. Саратов)

В современных условиях управление частной стоматологической клиникой довольно сложная задача — сам процесс характеризуется многоаспектностью и многозадачностью, в связи с чем необходим сбалансированный подход к решению стратегических и оперативно-тактических задач. Так, по данным Forbes в 2022 году закрылось на 14% больше компаний, чем открылось [1].

Особенности ведения бизнеса в стоматологической практике:

- многообразие стоматологических услуг (профилактика, лечение, диагностика, реабилитация и др.);
- высокий уровень конкуренции при среднем уровне барьеров входа в отрасль;
- спрос является нестабильным на разные виды стоматологических услуг и зависит от большого количества факторов;
- тесное сотрудничество со страховыми компаниями влияет на финансовые результаты деятельности;
- доходы поступают в организацию как по безналичному расчету, так и через кассу;
- расходы организации в части материалов достаточно многочисленны и структурированы, в силу многочисленности контрагентов, поэтому без выделения затрат по центрам финансовой ответственности картина по издержкам клиники складывается не вполне релевантная;
- начисления и факт оказанных услуг не всегда совпадают по времени, что приводит к кассовым разрывам и возникновению дебиторской задолженности, которая требует тщательного анализа.

Одним из условий эффективности бизнеса является наличие прибыли как основного источника устойчивого развития организации [2;67]. Поэтому, руководству стоматологической клиники следует учитывать влияние разнообразных факторов на величину финансового результата деятельности организации.

К внешним факторам относятся уровень конкуренции, технологии и инноваций, доход покупателя, налогообложение, экономическая и политическая ситуация и др.

К внутренним факторам относятся объём производства, качество продукции (качество стоматологических услуг), степень лояльности клиентов, ассортиментная политика, себестоимость, объём сбыта и др.

Как показывает практика, наибольшее влияние на финансовые результаты деятельности организации, оказывающей стоматологические услуги оказывают следующие факторы:

- объём стоматологических услуг, оказанных клиентам;
- себестоимость стоматологической услуги;
- стоимость стоматологической услуги;

- ассортимент стоматологических услуг;
- налоговая нагрузка;
- расходы на логистику и рекламу.

Факторы могут оказывать как положительное, так и отрицательное влияние на совокупный показатель (выручку, прибыль). Так, например, при снижении выручки от основной деятельности прибыль от продаж клиники будет уменьшаться, а при увеличении — будет расти. Снижение себестоимости стоматологических услуг при том же уровне выручки в клинике будет способствовать положительной динамике прибыли от продаж.

Уменьшение коммерческих и управленческих расходов стоматологической клиники также будет также положительно влиять на прибыль от продаж. В тоже время совокупное увеличение расходов (себестоимости, коммерческих и управленческих расходов), при одновременном росте выручки, может привести к уменьшению прибыли от продаж стоматологической клиники.

Для того, чтобы эффективно управлять финансовыми результатами, необходимо разработать программу диагностики данного процесса для выявления «узких мест» и «ведущих звеньев» в работе стоматологической клиники. Рассмотрим основные этапы предлагаемой программы диагностики процесса управления финансовыми результатами в стоматологии.

Первый этап — детальная аналитика текущих процессов стоматологической клиники на основе учетно-аналитической информации. Управлять бизнес-процессами намного эффективнее, если провести картирование, которое позволит их структурировать и даст их визуализацию с помощью карты создания ценности (например, диаграмма цепочки добавленной ценности (VAD)).

Второй этап — анализ индикаторов эффективности бизнеса. Анализ метрик (параметров) удобно проводить, используя подход на основе сбалансированной системы показателей Р. Каплана и Д. Нортон. Согласно постулатам данной концепции управления, ключевыми индикаторами эффективности деятельности стоматологической клиники могут быть:

В области финансов: величина постоянных затрат; величина переменных затрат; объём продаж; величина денежного потока; точка безубыточности (порог рентабельности); доля прибыли центров ответственности в общем объёме прибыли; сумма налоговых платежей; прибыль на одного сотрудника; рентабельность продаж.

В области маркетинга: приток и отток пациентов клиники; средний срок удержания клиента; процент выручки новых клиентов в общем объёме выручки; конверсия мар-

кетинговых инструментов; средний чек; удовлетворенность клиентов качеством стоматологических услуг и обслуживанием; индекс лояльности клиентов; показатель клиентских усилий; индекс здоровья клиентов.

В области персонала: производительность труда; удовлетворенность сотрудников своей работой; затраты на повышение квалификации медицинского персонала; заработная плата ведущих специалистов; норма выработки в час; средний чек; уровень лояльности персонала.

В области бизнес-процессов: длительность цикла завершения процесса; величина добавленной ценности; материалоемкость; фондоотдача; фондовооруженность; оборачиваемость активов; затратноотдача; количество жалоб; затраты на исправление (брак); число операций (процедур), произведенных одним сотрудником.

Третий этап — финансовое планирование и бюджетирование деятельности стоматологической клиники в целом и по центрам финансовой ответственности. Следует иметь в виду, что финансовое планирование и бюджетирование играют ключевую роль в управлении финансовыми результатами стоматологической клиники. Планы и бюджеты помогают эффективно распределять

ресурсы и контролировать затраты. Правильное распределение ответственности позволяет увеличить выручку и прибыль стоматологической клиники. Участники процессов должны четко понимать, какая информация является зоной ответственности руководителей отделов, которые обязаны не только выполнять функции своего отдела, но и нести ответственность за соблюдение законодательства РФ и полноту, достоверность и правильность оформления документов [3;54].

Четвертый этап — контроль и регулирование осуществляется на основе план-фактного анализа. Как правило, на этапе регулирования производится оптимизация процессов по одному или нескольким метрикам (параметрам). При этом следует соблюдать баланс интересов стейкхолдеров, чтобы вносимые в процессы изменения принесли ощутимую пользу большинству заинтересованных сторон.

В заключении отметим, что эффективное управление финансовыми результатами деятельности стоматологической клиники происходит благодаря грамотному планированию и бюджетированию, оптимальному портфелю стоматологических услуг и гибкой ассортиментной политике, высокому качеству и сервису стоматологических услуг.

Литература:

1. Лебедева, К. Как выстроить учет финансов в стоматологической клинике: объясняет опытный предприниматель / К. Лебедева. — Текст: электронный // Adesk. Сервис финансовой аналитики для бизнеса: [сайт]. — URL: <https://adesk.ru/blog/kak-vystroit-uchet-finansov-v-stomatologicheskoi-klinike-obiasniaet-opytnyi-predprinimatel/> (дата обращения: 11.10.2024).
2. Максимович, Л. В. Оценка взаимосвязей бухгалтерского и налогового учета финансовых результатов / Л. В. Максимович, М. Б. Романченко. — Текст: непосредственный // Социально-экономические инновации в условиях цифровой трансформации материалы II всероссийской научно-практической конференции. — Саратов: Издательство: Общество с ограниченной ответственностью «Институт исследований и развития профессиональных компетенций» (Саратов), 2020. — С. 57–64.
3. Максимович, Л. В. Учетно-аналитическое обеспечение управления дебиторской и кредиторской задолженностью организации / Л. В. Максимович. — Текст: непосредственный // Современные инновации социально-экономических систем. — Саратов: Издательство: Общество с ограниченной ответственностью «Амирит» (Саратов), 2022. — С. 51–57.

Анализ поступлений земельного налога в бюджет Пензенской области в 2024 году

Сюзюмова Дарья Сергеевна, студент

Научный руководитель: Сазонова Ирина Владимировна, кандидат экономических наук, доцент
Пензенский государственный университет

В статье приведен анализ поступлений в бюджет Пензенской области земельного налога за период январь-октябрь 2024 года и его доли в доходах бюджета от использования земельных ресурсов. Проведено сравнение с аналогичным периодом 2023 года. Указаны сроки уплаты налога и размер задолженности по земельному налогу юридических и физических лиц на территории Пензенской области.

Ключевые слова: земельные ресурсы, земельный налог, бюджет Пензенской области, кадастровая стоимость.

Земельные ресурсы являются одним из доходных источников бюджетов бюджетной системы РФ. Формами платы за использование земли являются земельный налог (до введения в действие налога на недвижимость) и арендная плата. Основной доход (более 90%) поступает

от земельных участков, государственная собственность на которые не разграничена.

В соответствии с пунктом 1 статьи 390 Налогового кодекса Российской Федерации налоговой базой для расчета земельного налога является кадастровая стоимость

участка [1]. Государственная кадастровая оценка земельных участков во всех субъектах Российской Федерации была проведена в 2022 году.

Кадастровую оценку, то есть определение кадастровой стоимости объектов недвижимости, проводит бюджетное учреждение, которое создается в субъекте Российской Федерации на основании части 2 статьи 6 Федерального закона от 03.07.2016 № 237-ФЗ «О государственной кадастровой оценке» [2]. В Пензенской области таким учреждением является ГБУ Пензенской области «Государственная кадастровая оценка» (ИНН 5836681009).

Сведения о кадастровой стоимости можно узнать, получив выписку из Единого государственного реестра недвижимости (ЕГРН) о кадастровой стоимости объекта недвижимости.

На основании информации о показателях исполнения консолидированного бюджета Пензенской области и бюджета Пензенской области, размещенной на официальном сайте Министерства финансов Пензенской области, можно проанализировать долю земельного налога в общем объеме доходов бюджета Пензенской области от использования природных ресурсов, поступивших за период январь-октябрь 2024 года, а также провести сравнение с поступлениями за аналогичный период 2023 года [3].

Срок уплаты земельного налога за 2024 год юридическими лицами — до 28 февраля 2025 года. Авансовые платежи перечисляют до 28 апреля, 28 июля и 28 октября текущего года. Для физических лиц — до 2 декабря 2024 года.

Поступления в 2024 году доходов от использования земельных ресурсов характеризуется следующими показателями, приведенными в Таблице 1.

Как видно из приведенной таблицы, доля земельного налога в консолидированном бюджете Пензенской области составляет 44,2% или 1043,1 млн руб., что на 15,3% больше аналогичного периода 2023 года. Поступления земельного налога от физических лиц составили 186,6 млн руб. и от юридических лиц — 856,5, что на 15,3% больше аналогичного периода 2023 года.

Увеличение поступления земельного налога связано с увеличением кадастровой стоимости земельных участков на территории Пензенской области, вступившей в силу с 2023 года, а также отменой с 2024 года моратория

в отношении уплаты земельного налога юридическими лицами в части применения в качестве налогооблагаемой базы наименьшей кадастровой стоимости в случае, если она увеличилась при ее актуализации.

Действие моратория в отношении физических лиц в 2024 году еще действует, так как они в 2024 году уплачивают земельный налог за 2023 год. В отношении физических лиц действие моратория прекратится в 2025 году, что позволит получить дополнительные доходы бюджета Пензенской области.

По состоянию на 01.11.2024 задолженность по земельному налогу юридических лиц по Пензенской области составляет 21,03 млн руб. По сравнению с 01.11.2023 обеспечено снижение задолженности на 16,7 млн руб. или на 44,3%.

По земельному налогу от физических лиц задолженность по состоянию на 01.11.2024 составляет 49,9 млн руб., что меньше на 4,6 млн руб. по сравнению с аналогичным периодом 2023 года.

Налоговым кодексом Российской Федерации предусмотрена повышенная ставка земельного налога 1,5% (вместо 0,3%) в отношении неиспользуемых собственниками земельных участков сельскохозяйственного назначения, а также земельных участков населенных пунктов для сельскохозяйственного использования.

Для того, чтобы у налогового органа была подтверждающая информация об использовании не по целевому назначению или неиспользовании земельного участка, установлена обязанность органов Россельхознадзора, а с 01.01.2024 и органов местного самоуправления представлять данную информацию в налоговый орган.

Всего по материалам проверок органов Россельхознадзора и органов местного самоуправления за 2023 год по земельным участкам сельскохозяйственного назначения налоговыми органами доначислено 9,2 млн руб.

По состоянию на 01.11.2024 собственниками земельных участков сельскохозяйственного назначения, неиспользуемых в сельскохозяйственном производстве, произведена оплата по доначисленным суммам земельного налога в размере 5,5 млн руб.

Уплата земельного налога на территории Пензенской области в 2024 году представляет собой важную составляющую налоговой системы региона, обеспечивающую финансирование местных бюджетов и развитие инфраструк-

Таблица 1. Поступления доходов в консолидированный бюджет Пензенской области в виде арендной платы за земельные участки, средств от продажи права на заключение договоров аренды земельных участков, продажи земельных участков и земельного налога

Показатель	01.11.2023		01.11.2024	
	млн руб.	доля, %	млн руб.	доля, %
Доходы от использования земельных ресурсов	2 268,7	100	2 360,9	100
в том числе:				
доходы, получаемые в виде арендной платы и продажи права на заключение договоров аренды земельных участков	880,3	38,8	938,7	39,7
доходы от продажи земельных участков	483,8	21,3	379,1	16,1
земельный налог	904,6	39,9	1 043,1	44,2

туры. С учетом изменений в законодательстве, явившихся результатом реформ и повышения требований к нало-

говой прозрачности, процесс администрирования налога становится более актуальным.

Литература:

1. Налоговый кодекс Российской Федерации.— Текст: электронный // Консультант Плюс: [сайт].— URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_28165/3a39bada43a87eca91aeaa131d57a7e040110e3/ (дата обращения: 16.12.2024).
2. Федеральный закон от 03.07.2016 № 237-ФЗ «О государственной кадастровой оценке». — Текст: электронный // Консультант Плюс: [сайт].— URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_200504/ (дата обращения: 16.12.2024).
3. Анализ исполнения консолидированного бюджета Пензенской области по видам доходов за январь-октябрь 2024 года.— Текст: электронный // Министерство финансов Пензенской области: [сайт].— URL: https://finance.pnzreg.ru/docs/pokazateli-ispolneniya/kratkiyanaliz/?ELEMENT_ID=4685 (дата обращения: 16.12.2024).

Система мер социальной защиты государственных служащих

Ульянов Сергей Евгеньевич, студент магистратуры
Московский финансово-юридический университет МФЮА

В современных условиях система социальной защиты государственных служащих, в частности сотрудников Росреестра по Владимирской области, представляет собой сложный механизм правовых гарантий и социальных мер. Правовой фундамент этой системы основан на конституционных принципах, международных стандартах и российском законодательстве, которые обеспечивают защиту прав и свобод государственных служащих.

Несмотря на существующие гарантии, реальная ситуация в профессиональной среде Росреестра складывается весьма неоднозначно. Большинство сотрудников испытывают противоречивые чувства относительно своей социальной защищенности. Ключевым дестабилизирующим фактором является низкий уровень денежного довольствия, который не соответствует высоким профессиональным рискам и эмоциональным нагрузкам [3].

Заработная плата сотрудников Росреестра рассматривается как основной инструмент материальной поддержки и стимулирования служебной деятельности. Однако существующий уровень компенсации не мотивирует специалистов качественно выполнять свои должностные обязанности. Более того, невысокое денежное обеспечение создает предпосылки для потенциальных коррупционных рисков и снижает престиж государственной службы.

Текущая ситуация требует комплексного подхода к реформированию системы социальной защиты государственных служащих, включая пересмотр механизмов материального стимулирования, создание дополнительных гарантий безопасности и разработку эффективных мер морального и материального поощрения сотрудников Росреестра.

Система социальной защиты государственных служащих Росреестра по Владимирской области представ-

ляет собой сложный механизм, который учитывает множество факторов при принятии решений о прекращении служебных отношений. Процесс увольнения сотрудников основывается на комплексной оценке их профессиональных и личных характеристик, включая возраст, состояние здоровья, трудоспособность и выслугу лет.

Законодательство предусматривает особый подход к государственным служащим, гарантируя им социальную поддержку при увольнении. Принципиальным моментом является возможность выбора наиболее выгодной формулировки увольнения, которая обеспечивает максимальный объем компенсаций и гарантий. При завершении службы сотрудники получают полный расчет по заработной плате, компенсацию за неиспользованные отпускные дни и ряд дополнительных выплат. Размер материальной поддержки напрямую зависит от продолжительности службы — чем дольше сотрудник проработал в системе, тем значительнее будет его финансовое обеспечение.

В период с 2021 по 2023 год в Росреестре по Владимирской области была проведена комплексная оценка эффективности мер социальной защиты государственных служащих. Результаты исследования демонстрируют многогранность системы поддержки сотрудников [2].

Ежемесячные премии за добросовестное выполнение служебных обязанностей выплачивались в полном объеме, за исключением случаев дисциплинарных взысканий. Поощрительные выплаты за особые достижения в службе были предоставлены 105 служащим, что составляет 35% от общего числа государственных служащих.

Особое внимание уделяется решению жилищных вопросов. Государство предоставляет сотрудникам две основные формы поддержки: государственные жилищные

сертификаты и единовременные социальные выплаты. Для получения этих льгот необходимо соответствовать определенным критериям, среди которых — непрерывный стаж службы не менее десяти лет и признание сотрудника нуждающимся в улучшении жилищных условий.

Важно отметить, что система социальной защиты государственных служащих Росреестра постоянно развивается, стремясь создать максимально комфортные условия для профессионалов, посвятивших себя государственной службе.

В системе социальной защиты государственных служащих Росреестра по Владимирской области существенное место занимают дополнительные меры поддержки, направленные на обеспечение комфортных условий профессиональной деятельности и отдыха сотрудников.

Важным аспектом социальных гарантий является продолжительность отпуска, который составляет не менее 30 дней. Сотрудникам предоставляется компенсация проезда к месту отдыха и обратно в пределах Российской Федерации не только для самого служащего, но и для членов его семьи. Кроме того, существует возможность санаторно-курортного лечения в ведомственных санаториях и домах отдыха.

Однако статистика показывает определенные сложности в реализации этих льгот. Так, только около 63% сотрудников, имеющих право на компенсацию проезда, смогли ею воспользоваться. Основная причина — затруднения с предоставлением полного пакета необходимых документов [1].

Система социальной защиты распространяется и на детей государственных служащих. Им обеспечивается приоритетное зачисление в общеобразовательные и дошкольные учреждения по месту жительства, а также предоставляются путевки в летние оздоровительные лагеря. Для молодых сотрудников и их детей существует уникальная возможность получения первого высшего образования на бесплатной основе через ведомственные учебные заведения.

Эти меры социальной поддержки направлены на создание комфортных условий для государственных служащих, повышение престижа службы и решение социальных вопросов сотрудников Росреестра.

Важным аспектом социальной защиты является страхование и медицинское обслуживание. Сто процентов сотрудников обеспечены обязательным государственным страхованием жизни и здоровья, а также бесплатным медицинским обслуживанием в ведомственных учреждениях.

Жилищный вопрос решается через единовременные социальные выплаты. В 2021 году такой возможностью воспользовались 2 человека высшего начальствующего состава, в 2022 году — 3 человека (1 из высшего и 2 из старшего состава). По состоянию на май 2023 года заявлений не поступало. Ежемесячную компенсацию за наем жилья получают 15 человек среднего начальствующего состава, что составляет 7,5% от общего числа служащих [2].

При увольнении на пенсию сотрудники получают единовременное денежное пособие до 7 окладов в зависимости от выслуги лет. Данной гарантией воспользовались 100% уволенных пенсионеров за анализируемый период [4].

Дополнительные меры поддержки включают обеспечение форменным обмундированием, ежегодную материальную помощь в размере одного оклада при уходе в отпуск. Однако стоит отметить, что за исследуемый период никто не воспользовался компенсацией расходов на проезд к избранному месту жительства и перевозки личного имущества.

В целом, система социальной защиты государственных служащих Росреестра по Владимирской области демонстрирует комплексный подход к поддержке сотрудников, хотя и имеет некоторые неиспользованные резервы.

В современных условиях формирования правового и социально-ориентированного государства особую значимость приобретает система социальной защиты государственных служащих, в частности сотрудников Росреестра по Владимирской области. Служба в этом ведомстве характеризуется высокой психофизической нагрузкой, стрессогенностью и сопряженностью с риском для здоровья и жизни.

Государство разработало комплекс мер социальной защиты, призванных улучшить условия службы и повысить привлекательность работы в системе. Однако проведенный анализ выявил существенные проблемы в реализации этих гарантий.

Основная сложность заключается в том, что социальные гарантии не стали эффективным инструментом кадровой политики. Неполное обеспечение государственными гарантиями приводит к серьезным проблемам в работе учреждения: неуккомплектованности штата, перегрузке сотрудников, снижению качества выполнения служебных обязанностей и росту количества служебных проступков.

Наиболее проблемными областями социальной защиты являются жилищные компенсации, единовременные выплаты и компенсация проезда. Размер компенсации за наем жилья настолько мал, что большинство служащих не видят смысла в её оформлении. Единовременные выплаты молодым сотрудникам часто производятся из-за формальных препятствий, а компенсация проезда к месту отдыха осложнена необходимостью сбора множества документов.

Существенные трудности возникают и при получении санаторно-курортного лечения. Ограниченное количество мест в ведомственных санаториях и сложность оформления документов становятся серьезным препятствием для сотрудников.

Особого внимания заслуживает проблема страхования жизни и здоровья. Были зафиксированы случаи, когда сотрудники, собрав полный пакет документов, не получали положенных выплат, а руководство не оказывало должной поддержки.

Парадоксально, но государственные гарантии, которые на уровне деклараций должны привлекать молодых специалистов и повышать престиж службы, фактически не выполняют эту функцию. Кадровая служба недостаточно информирует сотрудников о их правах, а существующие механизмы социальной защиты далеки от совершенства.

Решение этих проблем требует комплексного подхода: пересмотра размеров компенсаций, упрощения процедур оформления документов, повышения информированности сотрудников и более внимательного отношения руководства к социальным гарантиям государственных служащих.

Литература:

1. Акатнова, М. И. Актуальные вопросы правового регулирования труда и социального обеспечения государственных служащих. Научно-практическое пособие / М. И. Акатнова. — Москва: Проспект, 2023. — 798 с.
2. Аникин, В. Н. Ресурсное обеспечение стратегического управления в Российской Федерации: учебное пособие / В. Н. Аникин, Р. А. Бондаренко; Академия управления МВД России. — Москва: Академия управления МВД России, 2022. — 94 с.
3. Знаменский, Д. Ю. Анализ практик оценки эффективности государственных служащих в Российской Федерации / Д. Ю. Знаменский // Гуманитарные науки — Вестник Финансового университета — 2020. — № 4. — С. 299–304.
4. Иванов, В. П. Реформирование государственной службы: Вопросы и перспективы / В. П. Иванов // Журнал российского права. — 2023. — № 5. — С. 15–23.

Проблемы социальных льгот и привилегий государственных служащих Росреестра

Ульянов Сергей Евгеньевич, студент магистратуры
Московский финансово-юридический университет МФЮА

Формирование в Российской Федерации правового и социально-ориентированного государства предполагает создание условий не только для беспрепятственного осуществления прав и личных свобод граждан, но и обеспечения их всесторонней правовой и социальной защиты. В том числе, и необходимостью обеспечения правовой и социальной защиты государственных служащих уголовно-исполнительной системы.

Служба в Росреестре по Владимирской области отличается высокой психофизической нагрузкой, стрессогенностью, работой со специальным контингентом, сопряженностью с риском для здоровья и жизни, данные примеры говорят о высокой опасности данной профессии.

Актуальность повышения эффективности деятельности по обеспечению мерами социальной защиты государственных служащих в Росреестра по Владимирской области обосновывается тем, что неполное обеспечение мерами социальной защиты государственных служащих в данном учреждении Росреестра по Владимирской области приводит к неполному комплектованию штата учреждения, тем самым сотрудникам приходится осуществлять переработку, что в дальнейшем приводит к ухудшению оперативной обстановки внутри учреждения (пониженная внимательность, неспособность выполнения поставленных задач) [1].

Деятельность по обеспечению мерами социальной защиты государственных служащих в Росреестра по Владимирской области нельзя назвать эффективной, меры социальной защиты не являются инструментом кадровой

политики, так как по итогам проведенного опроса меры социальной защиты не являются основополагающим фактором при выборе государственной службы в уголовно-исполнительной системе.

При этом на государственном уровне декларируется, что меры социальной защиты должны являться одним из способов по привлечению молодых и амбициозных сотрудников, а также способом повышения мотивации для работы уже постоянных сотрудников и в дальнейшем меры социальной защиты призваны содействовать повышению репутации и престижа государственной службы в Росреестре [2].

О проблемах в деятельности по обеспечению мерами социальной защиты государственных служащих Росреестра по Владимирской области, свидетельствует факт того, что сотрудник Росреестра по Владимирской области при реализации мер социальной защиты, связанной со страхованием жизни и здоровья в анализируемый период — 2023 год столкнулся с проблемой заполнения необходимых документов для предоставления выплаты. С учетом того, что сотрудник в полной мере смог собрать весь перечень документов, то выплата не была произведена.

Анализ соотношения социальных выплат к общим затратам на оплату труда представлен в табл. 1 и на рисунке 1.

По данным таблицы и рисунка можно отметить увеличение фонда оплаты труда на 6132,2 тыс. руб. и снижение социальных выплат на 1180,8 тыс. руб. Доля стимулирующих выплат в ФОТ снизилась и составляет 23,7%.

Таблица 1. Анализ соотношения социальных выплат к общим затратам на оплату труда

Показатель	2021 г.	2022 г.	2023 г.	Изменение 2021–2019 гг.	
				абсолют.	относит., %
Фонд оплаты труда, тыс. руб.	190989,6	192586,7	197121,8	6132,2	3,2
Социальные выплаты, тыс. руб.	47877,4	43523,3	46696,6	-1180,8	-2,5
Доля социальных выплат в Фонде оплаты труда, %	25,1	22,6	23,7	-1,4	-5,5
Средняя заработная плата на одного работника, тыс. руб.	250,5	251,2	270,4	19,9	7,9
Социальные выплаты на одного работника, тыс. руб.	62,8	56,8	64,1	1,3	2,0
Доля стимулирующих выплат в заработной плате одного работника, %	25,1	22,6	23,7	-1,4	-5,5



Рис. 1. Доля социальных выплат в общем фонде оплаты труда

По рисунку можно отметить незначительное увеличение заработной платы за 3 года и снижение социальных выплат.

Проведем анализ социальных выплат на одного работника за 2021–2023 годы, который представлен в таблице 2.

По данным таблицы можно отметить увеличение единовременных поощрений, связанных за особые условия службы на 367,22% и субсидии на покупку недвижимости по итогам работы на 60,97%, а также снижение премий за выслугу лет на 26,28%. Всего сумму социальных выплат на одного работника составила в 2021 году 62,77 тыс. руб., в 2022 году 56,74 тыс. руб., в 2023 году — 64,02 тыс. руб. Это говорит об очень низком росте социальных выплат.

Основную долю в структуре социальных выплат составляют доплаты за выслугу лет (43,35%) и Субсидия на покупку недвижимости (40,62%). Можно также отметить очень низкий процент доли в структуре социальных выплат у такого показателя, как надбавка за выполнение

важных и срочных заданий, которая составляет 1% или 0,83 тыс. руб. за 2023 год.

Проведем оценку эффективности социальных льгот и привилегий государственных служащих Росреестра и представим результаты в таблице 3.

По таблице 3 проводится оценка эффективности показателей во времени и по формуле 1 определяется интегральный показатель.

Общий интегральный показатель равен:

$$J_m = 1 * (-1) * 1 = -1 \tag{1}$$

Согласно методике, полученный результат говорит о неэффективности системы социальных льгот и привилегий в организации.

Далее сопоставим динамику заработной платы, инфляции и индекса реальной заработной платы. Результаты исследования представлены в таблице 4.

Анализ таблицы 4 позволяет говорить о том, что номинальная заработная плата в 2023 году выросла на 7,88%. Индекс реальной заработной платы показывает, что ре-

Таблица 2. Анализ социальных выплат за 2021–2023 годы на 1 работника

Показатель	2021 г.	2022 г.	2023 г.	Изменение,% на 1 работника 2023/2021	Структура выплат 2023 г.,%
Стимулирующие выплаты всего, тыс. руб.	62,77	56,74	64,02	2,00	100,00
Доплата за выслугу лет, тыс. руб.	37,65	31,61	27,76	-26,28	43,35
Единовременные поощрения за особые условия службы, тыс. руб.	0,22	0,07	1,05	367,22	1,64
Доплаты к пенсии, тыс. руб.	0,00	0,03	0,23	-	0,35
Компенсация путевки на отдых, тыс. руб.	0,31	0,27	0,36	17,76	0,56
Субсидия на покупку недвижимости, тыс. руб.	16,16	17,03	26,01	60,97	40,63
Возмещение затрат на транспорт и переезд, тыс. руб.	7,44	6,73	7,59	2,01	11,86
Финансовая помощь, тыс. руб.	0,20	0,18	0,20	0,26	0,32
Надбавка за выполнение важных и срочных заданий, тыс. руб.	0,78	0,81	0,83	5,44	1,29

Таблица 3. Оценка эффективности социальных льгот и привилегий государственных служащих Росреестра

Показатель	2021 г.	2022 г.	2023 г.	Значение в оценке
Рентабельность социальных льгот и привилегий,%	47,55	68,26	68,41	1
Доля расходов на оплату труда,%	79,57	79,21	80,41	-1
Коэффициент соотношения темпов роста социальных льгот и привилегий и средней заработной платы	0,91	1,13	1,13	1

Таблица 4. Индекс реальной заработной платы

Показатель	2021 г.	2022 г.	2023 г.	Изменение 2023/2021,%
Номинальная среднегодовая заработная плата, тыс. руб.	250,31	251,09	270,03	7,88
Инфляция,%	3,05	4,91	8,39	157,08
Индекс потребительских цен,%	102,71	105,35	109,24	6,37
Индекс номинальной заработной платы,%	100,73	100,31	107,54	6,77
Индекс реальной заработной платы,%	98,08	95,26	98,45	0,37

альный уровень оплаты труда, сравненный с изменением цен, не достигал значений уровня заработной платы прошлого года. Отсюда можно сделать вывод, что, несмотря на номинальное увеличение заработной платы, покупательная способность сотрудников падает.

Проблемы имеются также в качестве медицинского обеспечения сотрудников полиции, в дополнительном медицинском страховании, жилищные проблемы.

Исследуя получения такой социальной формы защиты, как приобретение жилищной площади показывает — что основной формой для получения жилища или для строительства жилого помещения будет предоставляться сотрудникам Росреестра по Владимирской области, у которых стаж службы в органах внутренних дел составляет не менее 10 лет с момента поступления на службу в календарном исчислении, в том числе и на улучшение жилищных условий которых требуют улучшения.

Так, единовременная социальная выплата будет предоставляться по решению руководителя федерального

органа исполнительной власти в сфере Росреестра по Владимирской области, руководителя иного федерального органа исполнительной власти, в котором проходит службу сотрудник, при условии, что данный сотрудник:

— не является нанимателем жилого помещения по договору социального найма или членом семьи нанимателя жилого помещения по договору социального найма либо собственником жилого помещения или членом семьи собственника жилого помещения;

— является нанимателем жилого помещения по договору социального найма или членом семьи нанимателя жилого помещения по договору социального найма либо собственником жилого помещения или членом семьи собственника жилого помещения и обеспечен общей площадью жилого помещения на одного члена семьи менее 15 квадратных метров;

— проживает в помещении, не отвечающем установленным для жилых помещений требованиям, независимо от размеров занимаемого жилого помещения;

— является нанимателем жилого помещения по договору социального найма или членом семьи нанимателя жилого помещения по договору социального найма либо собственником жилого помещения или членом семьи собственника жилого помещения, если в составе семьи имеется больной, страдающий тяжелой формой хронического заболевания, при которой совместное проживание с ним в одной квартире невозможно, и не имеет иного жилого помещения, занимаемого по договору социаль-

ного найма либо принадлежащего на праве собственности.

Таким образом, перечисленные проблемы объясняют обстоятельства как правового, так и социально — экономического характера. В связи с этим приоритетной задачей в настоящее время является совершенствование социальной защищенности сотрудников Росреестра по Владимирской области как составной части социальной защиты населения в Российской Федерации.

Литература:

1. Мижитдоржиева, С.Д. Социальная защищённость государственных служащих / С.Д. Мижитдоржиева // Скиф. — 2021. — № 11(51). — С. 107–116.
2. Никифоров, А. А. Государственная социальная защита населения в Российской Федерации: финансово-экономический аспект: монография / А. А. Никифоров, В. Д. Никифорова, Л. В. Ачба; Министерство науки и высшего образования Российской Федерации. — Санкт-Петербург: Скифия-принт, 2023. — 96 с

Управление рисками на примере организации АО «ЭнергосбыТ Плюс»

Утегенова Айнагуль Канатбаевна, студент магистратуры
Оренбургский государственный университет

Энергосбыт — деятельность по продаже электрической и тепловой энергии потребителям (в значении «сбыт (продажа) энергии»). Термином «энергосбыт» также обозначают энергосбытовые организации, осуществляющие в качестве основного вида деятельности продажу произведённой или приобретённой электрической энергии. [1, с. 2]

Идеология энергосбытовой организации — повышение качества обслуживания потребителей за счёт конкуренции в энергосбытовом секторе электроэнергетического бизнеса. По сути, энергосбытовая организация является представителем интересов потребителя в электроэнергетике (агентом) и снимает с предприятий нагрузку по взаимодействию с другими энергетическими компаниями (поставщиками и сетевыми организациями) и инфраструктурными организациями (АТС, СО ЕЭС, Совет рынка).

Разработка и внедрение СМК не простая задача для большинства предприятий. СМК должна в полной мере отображать особенности конкретного предприятия, обеспечивать минимизацию расходов на управление. [3, с. 31] А также следовать ряду принципов системы менеджмента качества:

- ориентация на потребителя;
- лидерство;
- взаимодействие людей;
- процессный подход;
- улучшение;
- принятие решений, основанных на свидетельствах;
- менеджмент взаимоотношений. [2, с. 30]

Организация АО «ЭнергосбыТ Плюс» разработала программы, влияющие на снижение рисков:

- метод «Тайного покупателя»;
- видеомониторинг;
- голосовая аналитика;
- обучение и проверка знаний сотрудников компании;
- анкетирование клиентов;
- проведение аудитов.

Метод «Тайного покупателя» [1, с. 2]

АО «ЭнергосбыТ Плюс» подвержено влиянию различных видов рисков. Предприятию характерны следующие виды рисков:

- несвоевременная оплата;
- полное отсутствие оплаты задолженностей потребленных ресурсов;
- отсутствие передачи показаний ИПУ клиентами;
- отсутствие доступа к ПУ;
- отсутствие актуальных телефонных номеров в отчетных формах;
- некорректная разноска оплат (сумм, периодов).

На рисунке 1 представлены виды рисков в организации
На рисунке 2 представлен план мероприятий по ликвидации рисков в АО «Энергосбыт»

По результатам анализа управления рисками энергетических компаний было подтверждено, что такому процессу, как управление рисками важно уделять внимание.

Организация АО «ЭнергосбыТ Плюс» разработала программы, влияющие на снижение рисков.

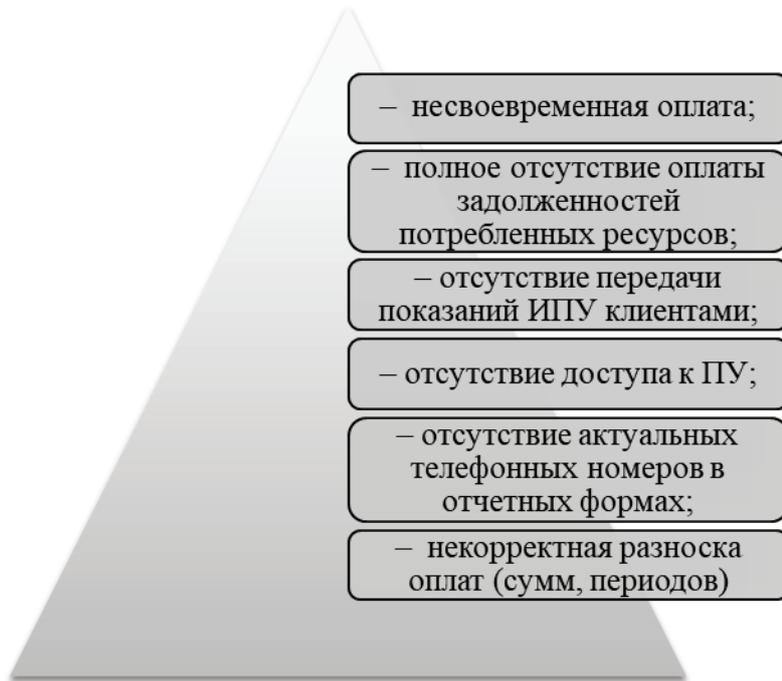


Рис. 1. Виды рисков АО «ЭнергосбыТ Плюс»



Рис. 2. Мероприятия по ликвидации рисков

Стратегия АО «ЭнергосбыТ Плюс» заключается в обеспечении надежного и качественного снабжения потребителей электрической и тепловой энергией, повышении эффективности работы компании, активном развитии современных технологий и сервисов для улучшения качества жизни людей. Компания стремится к постоянному совершенствованию своих услуг, улучшению взаимодействия с клиентами и партнерами, а также к активному

участию в социально–экономическом развитии регионов своего присутствия.

Для повышения результативности эффективного энерго-снабжения потребителей, оптимизации затрат на производство и передачи энергии, развития современных технологий учета и контроля потребления ресурсов, работы с дебиторской задолженностью, а также повышение уровня удовлетворенности клиентов качеством предоставляемых услуг.

Литература:

1. Официальный сайт АО «ЭнергосбыТ Плюс» — Режим доступа: О компании ЭнергосбыТ Плюс (esplus.ru) — 16.12.2023.
2. ГОСТ Р ИСО 9001–2015 Системы менеджмента качества. Требования — Введ. 2015–11–01. М.: Стандартиформ 2022. — 52 с.
3. ГОСТ Р ИСО 9001–2015. Системы менеджмента качества. Требования. — Введ. 2015–09–28. М.: Стандартиформ 2022. — 32 с.
4. ГОСТ Р ИСО 45001–2020. Системы менеджмента безопасности труда и охраны здоровья. Требования и руководство по применению. — Введ. 2020–12–12. М.: Стандартиформ, 2023.
5. ГОСТ Р ИСО 14001–2016. Системы экологического менеджмента. Требования и руководство по применению. — Введ. 2017–03–01. М.: Стандартиформ, 2021. — 39 с.

Система подготовки государственных служащих в современных условиях

Хабибуллин Ринар Рафаэлевич, студент магистратуры

Уральский институт Государственной противопожарной службы МЧС России (г. Екатеринбург)

В статье рассматривается система подготовки государственных служащих в современных условиях. Анализируются особенности профессиональной подготовки, роль непрерывного образования и важность повышения компетентности государственных служащих. Уделяется внимание системе переподготовки и повышения квалификации, а также роли образовательных учреждений в профессиональном развитии государственных служащих.

Ключевые слова: профессиональная подготовка государственных служащих, конкурсный отбор, аттестация, повышение квалификации.

The system of training civil servants in modern conditions

The article examines the system of training civil servants in modern conditions. The features of professional training, the role of continuing education and the importance of improving the competence of civil servants are analyzed. Attention is paid to the system of retraining and advanced training, as well as the role of educational institutions in the professional development of civil servants.

Keywords: professional training of civil servants, competitive selection, certification, professional development.

Государственное управление играет ключевую роль в реализации стратегических целей страны. В наше время система государственного управления адаптируется к новым условиям, связанным с трансформацией мировой экономики и политики, геополитическим напряжением, нехваткой эффективного управления и низким уровнем доверия между гражданами и властью. [8, с. 7].

Человеческий фактор играет ключевую роль в государственном управлении. Государственные служащие обеспечивают национальную безопасность и реализацию целей государства. Для эффективной работы необходима качественная подготовка и повышение квалификации служащих. В России проводится реформа системы управления, развивается нормативно-правовая база и оптимизируется деятельность служащих. Приоритетом является развитие личной эффективности и профессионализма госслужащих.

В статье 62 Федерального закона № 79 [1] подчеркивается важность профессионального развития государственных гражданских служащих для поддержания

и повышения их квалификации. Дополнительное профессиональное образование включает профессиональную переподготовку, повышение квалификации и другие мероприятия по развитию сотрудников. Закон предусматривает необходимость систематического профессионального развития государственных служащих и определяет образовательный сертификат как один из мотивирующих инструментов для освоения дополнительных профессиональных программ (статья 62 ФЗ № 79) [10, с. 128–134].

Организация профессионального развития государственных гражданских служащих регулируется Указом Президента РФ от 21.02.2019 № 68. [2] Согласно этому документу, служащие должны повышать свою квалификацию на протяжении всей своей карьеры.

Система мотивации, указанная в указе, мотивирует госслужащих получать дополнительное образование и участвовать в профессиональном развитии. Исследования показывают необходимость доработки системы дополнительного образования в России.

Например, в диссертации И. П. Бушуевой отмечается, что существующая в России система дополнительного образования государственных гражданских служащих пока не отличается стройностью, эффективностью и последовательностью, а устаревшие методы организации такого образования не позволяют полностью реализовать её потенциал [5, с. 110].

Исследования П. А. Меркулова акцентируют внимание на том, что современное профессиональное образование государственных гражданских служащих носит общий характер и недостаточно учитывает специфику их профессиональной деятельности. Автор подчёркивает важность этого аспекта и считает его ключевым для формирования системы развития профессионализма государственных служащих.

П. А. Меркулов полагает, что долгосрочное и узкоспециализированное развитие каждого отдельного потенциального государственного служащего способствует его дальнейшему росту и профессиональному развитию [7, с. 107–112].

Однако узкая специализация в образовании снижает способность государственного служащего участвовать в решении общих задач государственного органа и эффективно применять знания, навыки и компетенции, полученные в ходе дополнительного профессионального образования, в смежных областях.

Группа учёных Н. Ф. Алтухова, Е. В. Васильева и М. В. Мирзоян провели опрос среди 365 государственных служащих разных должностей и выяснили, что более 90% из них нуждаются в обновлении профессиональных знаний. Однако, как отмечают исследователи, 17,4% опрошенных никогда не повышали квалификацию или не проходили профессиональную переподготовку [3, с. 17–27].

Согласно докладу Правительства Российской Федерации Федеральному собранию о реализации государственной политики в сфере образования, в 2021 году около семи миллионов человек прошли обучение по дополнительным программам профессионального развития. Среди них работники различных предприятий (54,6%),

работники образовательных учреждений (31,05%), а количество государственных служащих, прошедших обучение по программам дополнительного профессионального образования, составило всего 2,74% [6].

В своих исследованиях Г. А. Борщевский и Н. Н. Калмыков пришли к выводу, что современная система профессионального образования государственных служащих требует модернизации не только организационно-правовых основ, но и механизмов мотивации служащих к профессиональному и компетентному развитию.

Существующая система мотивации к дополнительному профессиональному образованию не гарантирует, что госслужащий будет включён в кадровый резерв и получит повышение [4, с. 550–569].

Гибкость и инициативность госслужащих, их стремление к профессионализму и саморазвитию важны для успешной карьеры. Повышение квалификации должно включать освоение новых практик, развитие творческого подхода и поиск нестандартных решений.

Министерство труда РФ разрабатывает методики повышения квалификации госслужащих. Отсутствие единых подходов, научно обоснованных концепций и эффективных методов обучения снижает качество обучающих мероприятий. [9, с. 41–47].

Проблемы в области повышения кадрового потенциала и общего уровня профессионального дополнительного образования государственных служащих должны решаться, прежде всего, через обучение сотрудников кадровых служб, которые часто используют устаревшие технологии и управленческие подходы.

Необходимо повышать квалификацию кадровых служб через обучение, межведомственный обмен опытом, стажировки, тренинги, семинары, различные конкурсы и другие мероприятия, которые позволят улучшить работу кадровых служб в области применения современных технологий для дополнительного профессионального обучения государственных служащих.

Литература:

1. Федеральный закон от 27 июля 2004 г. N79-ФЗ «О государственной гражданской службе Российской Федерации» // Собрание законодательства Российской Федерации от 2 августа 2004 г. N31 ст. 3215.
2. Указ Президента РФ от 21 февраля 2019 г. N68 «О профессиональном развитии государственных гражданских служащих Российской Федерации» // Собрание законодательства Российской Федерации от 25 февраля 2019 г. N8 ст. 765.
3. Алтухова Н. Ф., Васильева Е. В., Мирзоян М. В. Компетентностный подход в управлении кадрами государственной службы на основе онтологий // Бизнес-информатика. 2018. № 1 (43).
4. Борщевский Г. А., Калмыков Н. Н. Современные приоритеты профессионального развития государственных гражданских служащих // *Ars Administrandi* (Искусство управления). 2017. Том 9, № 4.
5. Бушуева, И. П. Управление профессиональным развитием государственных гражданских служащих: региональный аспект: Дисс... канд. соц. наук / И. П. Бушуева — Нижний Новгород, 2015. — 185 с.
6. Доклад Правительства Российской Федерации Федеральному Собранию Российской Федерации о реализации государственной политики в сфере образования. Режим доступа: <http://static.government.ru/> (дата обращения: 14.07.2022).
7. Меркулов, П. А. Профессиональное развитие как элемент государственной политики повышения эффективности государственной гражданской службы // Вестник экспертного совета. — 2017. — № 1 (8). — С. 107112.

8. Россия и мир: 2022. Экономика и внешняя политика. Ежегодный прогноз / Рук. проекта — А. А. Дынкин, В. Г. Барановский. — М.: ИМЭМО РАН, 2021.
9. Свирина Л. Н. Направления совершенствования уровня подготовки профессиональных кадров для государственной службы // Вопросы науки и образования. 2018. — № 15 (27). — С. 41–47.
10. Топильская А. Н., Трифонов Ю. Н. Система профессионального развития государственных гражданских служащих: новеллы законодательства и дальнейшие перспективы // Современное общество и власть (Электронный журнал). 2018. № 2 (16). С. 128–134.

Анализ потребительского кредитования и его влияния на личные финансы

Хренова Виктория Алексеевна, студент

Уральский институт управления — филиал Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации (г. Екатеринбург)

В данной статье рассмотрен анализ потребительского кредитования и его влияние на личные финансы. Обсуждаются основные виды потребительского кредитования, а также их преимущества и риски, связанные с высоким уровнем долговой нагрузки и возможностью перекредитования. Особое внимание уделяется тому, как потребительское кредитование может как улучшить, так и ухудшить финансовое положение заемщиков. В заключение представлены рекомендации по разумному использованию кредитов и управлению личными финансами, что позволит избежать негативных последствий и повысить финансовую стабильность.

Ключевые слова: потребительское кредитование, потребительский кредит, кредитная история, финансовое состояние, правильное использование кредитов, финансовое положение заемщиков, кредит, финансы.

Актуальность. В условиях экономической нестабильности и изменения потребительских привычек, все больше людей обращаются к кредитам для удовлетворения своих потребностей. Понимание механизмов потребительского кредитования, его преимуществ и рисков становится критически важным для формирования здоровых финансовых привычек.

Кроме того, в последние годы наблюдается увеличение числа финансовых продуктов и услуг, что создает как возможности, так и угрозы для потребителей. Анализ влияния кредитования на личные финансы позволяет выявить ключевые факторы, способствующие финансовой грамотности и устойчивости населения.

Кредит — это операция банка по предоставлению заемщику средств на условиях платности, возвратности, срочности и гарантированности.

Потребительский кредит — банковский залог, который предоставляется населению для оплаты их потребительских нужд, чаще всего для покупки предметов личного потребления или для отсрочки платежа.

Обобщив научные исследования отечественных экономистов, мной были сгруппированы следующие виды потребительского кредита:

— По способам предоставления: наличными деньгами; в безналичной форме [2].

— По обеспечению: обеспеченные (залогом, страхованием, поручительством, гарантиями); необеспеченные.

— По срокам кредитования: краткосрочные (до 1 года); среднесрочные (от 1 года до 5 лет); долгосрочные (свыше 5 лет)

— По целям использования: целевой; нецелевой [3].

Главные преимущества [4]:

— Потребительские нецелевые займы позволяют совершать крупные покупки или оплачивать дорогостоящие услуги, которые нельзя отложить.

— Даже небольшие займы, которые вы погашаете досрочно, положительно влияют на вашу кредитную историю.

— Иногда взять нецелевой заём выгоднее, чем копить.

Но у потребительского кредитования есть и минусы [4]:

— Если вы внезапно лишились дохода, вам будет трудно вносить платежи. Просрочки, особенно длительные и неоднократные, отрицательно сказываются на кредитной истории.

— Даже если покупка, на которую вы брали деньги, сломалась, а поездка отменилась, вам всё равно придётся погасить задолженность.

— Чтобы получить в качестве нецелевого займа крупную сумму на выгодных условиях, придётся соответствовать жёстким требованиям, доказать свою финансовую состоятельность и надёжность.

— Иногда люди увлекаются нецелевым кредитованием и перестают адекватно оценивать свои возможности. Это приводит к ненужным тратам, высокой долговой нагрузке и неспособности планировать свой бюджет.

Правильное использование кредитов способствует накоплению активов и улучшению финансового состояния. Однако неправильное управление долгами может привести к серьезным последствиям и ухудшению финансового положения.

Рекомендации как минимизировать риски заемщикам [5]:

- Оценить свою финансовую ситуацию перед тем, как брать кредит;
- Сравнить условия различных кредиторов и выбрать наиболее выгодные предложения;
- Создать бюджет, чтобы контролировать расходы и планировать выплаты;

— Регулярно проверять свою кредитную историю, чтобы быть в курсе своего финансового состояния.

Заключение

Анализ потребительского кредитования показывает, что, несмотря на возможные риски, правильное использование кредитов может значительно улучшить финансовое положение заемщиков. Умение управлять долгами и осознание своих финансовых возможностей — ключевые факторы, способствующие успешному применению потребительского кредитования [6].

Литература:

1. Шалаева А. А. Потребительский кредит — 2017 — Международный научный журнал «Инновационная наука» № 09 / [Электронный ресурс] — URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/potrebitelskiy-kredit> (дата обращения 10.12.2024)
2. Кудинова М. Г., Гетманец Е. В., Медведев А. Н. Особенности управления финансовыми рисками в коммерческом банке (на примере АО «Альфа-Банк») // В сборнике: Общество. Экономика. Культура: актуальные проблемы, практика решения. Сборник научных статей IX Международной научно-практической конференции. В 2-х частях. 2019. С. 72–77. (дата обращения 10.12.2024)
3. Банковская азбука. Потребительский кредит (заем) — [Электронный ресурс] — URL: http://www.cbr.ru/IRception/alphabet_03.pdf (дата обращения 10.12.2024)
4. Альфа-Банк. Что такое потребительский кредит — [Электронный ресурс] — URL: <https://alfabank.ru/help/articles/credit/potrebitelskiy-kredit-eto/> (дата обращения 10.12.2024)
5. Потребительское кредитование в России: проблемы и перспективы [Электронный ресурс] / М. М. Гурьянов. — Текст: непосредственный // Молодой ученый. — 2020. — № 5 (295). — С. 104–106. — [Электронный ресурс] — URL: <https://moluch.ru/archive/295/66934/>. (дата обращения 10.12.2024)
6. Арисова М. Б., Павелкин В. Д., Сульдина В. В., Ахмедов А. А. Современные проблемы и перспективы развития потребительского кредитования в Российской Федерации // Международный научно-практический интернет-журнал «ПРО-Экономика» Номер 1, 2020 (январь). [Электронный ресурс] — URL: <https://proeconomics.ru/catalog/2020/1/arisova.pdf> (дата обращения 10.12.2024)

Анализ и оценка стратегии развития предприятия «Нейропроджект»: пример устойчивого роста и инноваций в здравоохранении

Чернышова Мария Юрьевна, студент магистратуры
Московский финансово-юридический университет МФЮА

В статье представлен анализ стратегии развития компании «Нейропроджект», ориентированной на высокотехнологичные инновации в здравоохранении. Рассматриваются ключевые аспекты сотрудничества с ведущими международными производителями медицинского оборудования и внедрения передовых технологий. Особое внимание уделено диверсификации продуктового портфеля и экологической устойчивости предприятия. Выявлены механизмы, способствующие укреплению рыночных позиций и обеспечению конкурентных преимуществ. Оценка стратегии демонстрирует успешное использование организационно-экономических механизмов для долгосрочного роста и устойчивости.

Ключевые слова: стратегия развития, инновации, медицинское оборудование, нейрохирургия, устойчивое развитие, конкурентные преимущества, эколого-экономическое развитие.

Analysis and evaluation strategies development enterprises «Neuroproject»: an example of sustainable growth and innovation in healthcare

The article analyzes the development strategy of «Neuroproject» company focused on high-tech innovations in healthcare. The key aspects of cooperation with leading international manufacturers of medical equipment and implementation of advanced technologies

are considered. Special attention is paid to diversification of the product portfolio and environmental sustainability of the enterprise. Mechanisms contributing to the strengthening of market positions and ensuring competitive advantages are identified. The strategy assessment demonstrates the successful use of organizational and economic mechanisms for long-term growth and sustainability.

Keywords: development strategy, innovations, medical equipment, neurosurgery, sustainable development, competitive advantages, ecological and economic development.

Анализ и оценка стратегии развития предприятия требуют глубокого понимания текущей рыночной позиции организации, её возможностей и ресурсов, а также совокупности влияющих внешних факторов. В данном контексте анализ стратегии развития предприятия требует всестороннего исследования организационно-экономических механизмов, обеспечивающих устойчивое функционирование компании, и применения современных инструментов стратегического планирования, направленных на достижение долгосрочных целей и конкурентных преимуществ. Важное значение имеют элементы организационно-экономического механизма, включающие систему обеспечения, функциональные и целевые системы, что позволяет сформировать интегрированную структуру управления, поддерживающую высокую эффективность функционирования предприятия и адаптацию к изменяющимся рыночным условиям. Это обеспечивает гибкость и адаптивность организации в условиях динамической внешней среды, что крайне важно для выживания и успеха на высококонкурентных рынках.

Компания «Нейропроджект» представляет собой пример успешной реализации стратегии, ориентированной на высокотехнологичные инновации в здравоохранении. Являясь лидером в области нейрохирургии, онкологии и реанимации, «Нейропроджект» использует стратегию тесного сотрудничества с ведущими международными производителями медицинского оборудования, что позволяет адаптировать передовые технологии для российского рынка и стран СНГ. Такой подход обеспечивает компании конкурентные преимущества в условиях глобальной конкуренции, позволяя использовать самые современные и инновационные решения, адаптированные к локальным условиям. Организационно-экономический механизм компании основан на партнёрстве с крупнейшими мировыми производителями, такими как Integra LifeSciences Corp., Boston Scientific, Natus Medical и другими, что даёт возможность интеграции новейших разработок в области медицинской техники и расходных материалов, укрепляя позиции компании на рынке и способствуя её устойчивому росту. Эти партнёрства позволяют компании не только удерживать свои позиции, но и активно развивать новые направления, отвечающие на потребности современного здравоохранения.

Структурный анализ продуктового портфеля компании демонстрирует целенаправленную стратегию, ориентированную на предоставление комплексных решений для различных областей медицины, включая нейрохирургию, онкологию и реанимацию. Важно отметить, что диверсификация продуктового портфеля является ключевым аспектом стратегии компании, которая направлена на мини-

мизацию рисков и увеличение устойчивости к изменениям рыночной конъюнктуры. Ключевые продукты, такие как мобильный интраоперационный КТ (AIRO, Mobius), нейронавигационные станции (Curve, Kick, Buzz, Brainlab), а также силовое оборудование (Primado 2, NSK), представляют собой уникальные предложения на рынке, соответствующие потребностям современного здравоохранения. Эти решения обеспечивают значительное повышение конкурентоспособности за счёт диверсификации портфеля, в котором акцент сделан на широкий спектр услуг и продуктов, интегрированных в медицинскую практику. Таким образом, компания демонстрирует способность отвечать на самые сложные вызовы рынка, предлагая как специализированные продукты, так и комплексные системы, что позволяет ей обеспечивать высокий уровень удовлетворённости потребителей и увеличивать свою долю на рынке.

Инновации играют центральную роль в стратегии компании «Нейропроджект», что особенно заметно в разработке и внедрении передовых технологий. Продукты, такие как системы микроэлектродного анализа (MicroGuide, NeuroNav, Alpha Omega) и радиочастотный генератор для деструкции нервной ткани (G4, Boston Scientific), демонстрируют высокую степень технологической интеграции и новаторства. Это способствует укреплению лидирующих позиций компании на рынке высокотехнологичного оборудования и обеспечивает устойчивый рост. Постоянное внимание к исследованиям и разработкам, а также ориентация на интеграцию новейших технологий позволяют компании занимать лидирующие позиции на рынке, который характеризуется высокой конкуренцией и быстрыми темпами изменений. Стратегические партнёрства с международными производителями не только расширяют технологические возможности компании, но и способствуют повышению её инновационного потенциала, что критически важно для долгосрочного успеха. Кроме того, наличие доступа к лучшим мировым технологиям позволяет компании проводить собственные исследования и разработки, что также является важным элементом стратегии устойчивого роста.

При оценке стратегии развития предприятия необходимо учитывать организационно-экономические механизмы, направленные на обеспечение устойчивого эколого-экономического развития. В управлении эколого-экономическим развитием важную роль играет защита природных ресурсов и обеспечение соответствия международным экологическим стандартам. Устойчивое развитие, в том числе экологическая составляющая, становится все более важным аспектом деятельности любой компании, особенно в секторе здравоохранения, где высокие экологические стандарты являются ключевым фак-

тором. В данном контексте компания «Нейропроджект» стремится использовать технологии, минимизирующие негативное воздействие на окружающую среду, что способствует укреплению её репутации на рынке. Например, применение систем управляемой гипотермии (TrueCool, Em-Med) и мониторинга внутричерепного давления (Camino, Natus) демонстрирует приверженность компании высокому качеству лечения и снижению негативных последствий для пациентов, что также укрепляет её конкурентные позиции. Более того, ориентация на использование экологически безопасных технологий становится важным фактором, который определяет стратегические приоритеты компании и способствует формированию позитивного имиджа среди партнёров и клиентов.

Стратегия развития «Нейропроджект» включает усиление рыночных позиций посредством внедрения комплексных решений, таких как системы стабилизации черепа и ретракции тканей мозга (Mayfield, OmniTract, Integra LifeSciences), а также эндоскопические стойки для нейроэндоскопии, артроскопии, лапароскопии и гинекологии. Эти продукты позволяют компании охватывать широкий спектр потребностей медицинских учреждений, что является важным аспектом её стратегии роста и повышения конкурентоспособности. Ориентация на предоставление комплексных решений повышает ценность компании для клиентов и способствует установлению долгосрочных партнерских отношений с медицинскими учреждениями. Кроме того, компания активно развивает сервисное

направление, обеспечивая поддержку и обучение медицинских специалистов, что позволяет укрепить лояльность клиентов и повысить доверие к бренду. Это создаёт прочную основу для долгосрочных и взаимовыгодных отношений, что особенно важно в условиях высокой конкуренции и динамичных изменений на рынке медицинских услуг.

Таким образом, анализ стратегии развития компании «Нейропроджект» демонстрирует, что успешное функционирование достигается благодаря интеграции эффективных организационно-экономических механизмов, сотрудничеству с мировыми лидерами в медицинской отрасли, диверсификации продуктового портфеля и активному внедрению инноваций. Важной составляющей стратегии является внимание к эколого-экономическим аспектам, что способствует повышению конкурентоспособности компании и её устойчивому развитию на рынке медицинской техники и услуг. Использование современных технологий и инновационных решений, а также стратегическая ориентация на комплексное удовлетворение потребностей клиентов, позволяет компании занимать ведущие позиции в отрасли и обеспечивать устойчивый рост даже в условиях высокой неопределенности. В результате, компания «Нейропроджект» остаётся конкурентоспособной, гибкой и способной эффективно адаптироваться к изменяющимся условиям внешней среды, что является ключом к её долгосрочному успеху и процветанию на рынке высокотехнологичных медицинских решений.

Литература:

1. Агеев, И. В. Стратегическое управление развитием предприятий в условиях глобализации // Менеджмент и инновации. 2023. № 4. С. 25–32.
2. Кузнецова, Л. А. Инновационные подходы к развитию медицинских предприятий: на примере высокотехнологичных производств // Экономика здравоохранения. 2023. № 3. С. 56–61.
3. Петров, М. С., Иванова, Н. В. Оценка устойчивого развития предприятий в здравоохранении: экономические и экологические аспекты // Вестник экономики и управления. 2022. № 2. С. 45–50.
4. Сидоров, А. А. Современные методы оценки конкурентных преимуществ предприятий медицинской отрасли // Экономический анализ: теория и практика. 2024. № 5. С. 78–83.
5. Федорова, О. П. Диверсификация продуктового портфеля как фактор повышения конкурентоспособности предприятия // Управление инновациями. 2024. № 6. С. 32–37.
6. Зайцев, Р. И. Экологическая устойчивость и её значение в стратегии развития предприятий здравоохранения // Эколого-экономические исследования. 2022. № 1. С. 15–20.
7. Лебедев, Д. Н. Международное сотрудничество в области инновационного развития медицинских технологий // Международный журнал здравоохранения. 2023. № 7. С. 90–96.

Стратегическое развитие предприятий в сфере торговли медицинским оборудованием: инновационные подходы, партнерские стратегии и обеспечение устойчивости

Чернышова Мария Юрьевна, студент магистратуры
Московский финансово-юридический университет МФЮА

В статье рассматриваются особенности стратегического развития предприятий, занимающихся торговлей медицинским оборудованием. Основное внимание уделено инновационным подходам, партнерским стратегиям и обеспе-

чению устойчивости в условиях высокой технологической интенсивности рынка. Анализируются ключевые аспекты, такие как управление цепочками поставок, нормативное регулирование и формирование ценностного предложения для клиентов. Отдельное внимание уделено роли международного сотрудничества и выходу на новые рынки. Комплексный подход к стратегическому развитию позволяет предприятиям эффективно адаптироваться к изменениям внешней среды и обеспечивать долгосрочную устойчивость.

Ключевые слова: стратегическое развитие, медицинское оборудование, инновации, партнерские отношения, цепочки поставок, нормативные требования, международное сотрудничество.

Strategic development of enterprises in the field of trade medical equipment: innovative approaches, partnership strategies and ensuring sustainability

The article deals with the peculiarities of strategic development of enterprises engaged in medical equipment trade. The focus is on innovation approaches, partnership strategies and sustainability in a technology-intensive market. Key aspects such as supply chain management, regulation and building a value proposition for customers are analyzed. Special attention is paid to the role of international cooperation and entry into new markets. An integrated approach to strategic development allows enterprises to effectively adapt to changes in the external environment and ensure long-term sustainability.

Keywords: strategic development, medical equipment, innovations, partnerships, supply chains, regulatory requirements, international cooperation.

Разработка и реализация стратегии предприятия в сфере торговли медицинским оборудованием сопряжены с целым рядом специфических особенностей, обусловленных технологической сложностью продукции, строгими нормативными требованиями, а также уникальной структурой спроса и высокой степенью конкуренции на рынке. В настоящей статье рассматриваются ключевые аспекты стратегического развития предприятий в данной отрасли, включая вопросы инновационной деятельности, партнерства с поставщиками и обеспечения соответствия требованиям регулирующих органов. Особое внимание уделено созданию конкурентных преимуществ, формированию ценностного предложения и адаптации стратегии к изменениям внешней среды, что необходимо для обеспечения устойчивости и долгосрочного успеха.

Инновационная деятельность является центральным аспектом стратегического развития предприятий в сфере торговли медицинским оборудованием. Данный рынок характеризуется высоким уровнем технологической интенсивности, что требует постоянного внедрения инноваций для сохранения конкурентоспособности. Медицинское оборудование — это высокотехнологичная продукция, требующая не только глубокого понимания её технических характеристик, но и способности адаптировать инновационные решения к конкретным потребностям рынка. Предприятиям, занимающимся торговлей медицинским оборудованием, крайне важно устанавливать и поддерживать тесное сотрудничество с ведущими мировыми производителями, чтобы предложить клиентам наиболее передовые разработки. Партнерство с такими производителями позволяет предприятиям стать не просто поставщиками, но проводниками инноваций на локальном рынке, что значительно усиливает их конкурентные позиции.

Инновационное развитие должно основываться на тщательном анализе текущих и прогнозируемых потребностей медицинского сектора. Здравоохранение характеризуется быстрой сменой технологий и высокой степенью неопределенности, что требует от компаний постоянного мониторинга инновационных достижений и способности оперативно внедрять их в свою продуктовую линейку. Компании, занимающиеся торговлей медицинским оборудованием, должны активно инвестировать в исследования и разработки, а также в обучение своих сотрудников, что позволит сохранять высокую степень готовности к изменяющимся требованиям отрасли. Способность быстро реагировать на изменения и адаптировать свою продуктовую линейку к новым технологиям и требованиям становится важнейшим фактором долгосрочной устойчивости компании.

Для успешной конкуренции на рынке медицинского оборудования крайне важно учитывать требования нормативного регулирования, касающиеся сертификации продукции, безопасности и эффективности оборудования. Компании, работающие в данной отрасли, должны строго соблюдать стандарты и оперативно реагировать на изменения в законодательной базе. Соответствие высоким стандартам качества и безопасности играет критическую роль в поддержании доверия со стороны клиентов и регулирующих органов, а также способствует укреплению репутации компании как надежного и ответственного партнера. Более того, предприятия должны не только следовать текущим нормативным требованиям, но и проактивно готовиться к будущим изменениям в регуляторной среде, что позволяет не только обеспечить гибкость, но и влиять на формирование отраслевых стандартов через взаимодействие с профессиональными ассоциациями и регулирующими органами.

Партнёрство и развитие цепочек поставок также играют важную роль в стратегии предприятий, занимающихся торговлей медицинским оборудованием. Эффективное управление цепочками поставок обеспечивает своевременную доставку продукции, минимизирует риски задержек и повышает удовлетворенность клиентов. Компании, которые выстраивают устойчивые отношения с поставщиками и логистическими партнёрами, получают значительное конкурентное преимущество за счет возможности гибко реагировать на изменения спроса и внешние вызовы. В условиях глобализации цепочек поставок особую важность приобретает высокий уровень коммуникации и координации с партнёрами, что позволяет поддерживать оперативность и гибкость поставок, особенно в условиях изменчивой и нестабильной внешней среды.

Партнёрские отношения с ключевыми поставщиками позволяют не только улучшить качество продукции и обеспечить её бесперебойное поступление, но и оптимизировать логистические процессы, что способствует снижению операционных затрат и увеличению операционной эффективности. Совместные программы с поставщиками, такие как участие в разработке новых продуктов или улучшение логистических операций, могут существенно повысить конкурентоспособность компании. В условиях высокой изменчивости рынка гибкость в управлении цепочками поставок позволяет компании быстро адаптироваться к колебаниям спроса, снижая операционные риски и повышая уровень удовлетворенности клиентов.

Ключевым элементом стратегии является формирование ценностного предложения для клиентов, которое должно базироваться на качестве продукции и дополнительных услугах. Торговля медицинским оборудованием связана с высокими затратами со стороны клиентов, что делает предоставление дополнительных услуг, таких как обучение персонала, техническая поддержка, сервисное обслуживание и консультации по выбору оптимальных решений, важным аспектом формирования лояльности клиентов. Долгосрочные отношения с клиентами и высокий уровень удовлетворенности — основа для устойчивого роста компании, так как удовлетворенные клиенты не только совершают повторные покупки, но и рекомендуют компанию другим. Формирование ценностного предложения должно учитывать не только текущие потребности клиентов, но и прогнозируемые изменения их предпочтений и запросов. В этом отношении компании необходимо активно взаимодействовать с клиентами, проводя исследования их потребностей и используя полученные данные для разработки новых продуктов и услуг.

Цифровизация процессов становится важным аспектом повышения ценности предложения. Внедрение таких технологий, как системы дистанционного мониторинга состояния оборудования, платформы для онлайн-консультаций и обучения, позволяет улучшить качество обслуживания и предложить клиентам более персонали-

зированные решения. Использование аналитики данных для изучения потребностей клиентов способствует более точной адаптации продукции к их запросам и позволяет компании выделяться на фоне конкурентов, предлагая уникальные и ориентированные на потребителя услуги. Персонализация услуг становится особенно важной в условиях, когда клиенты ожидают не просто покупки оборудования, но и полноценного сопровождения на всех этапах его эксплуатации.

Особенности рынка медицинского оборудования требуют от компаний разработки индивидуализированных маркетинговых стратегий, направленных на взаимодействие с различными сегментами целевой аудитории, такими как государственные и частные медицинские учреждения, специализированные клиники и исследовательские центры. Каждому из этих сегментов необходимо предлагать адаптированные решения, учитывающие их уникальные потребности и особенности принятия решений. В условиях цифровизации важную роль начинают играть современные маркетинговые инструменты, такие как контент-маркетинг, социальные сети и онлайн-платформы для взаимодействия с клиентами. Это позволяет расширить охват целевой аудитории, повысить осведомленность о продукции и установить более тесные взаимоотношения с клиентами, что особенно важно для укрепления репутации компании на рынке.

Участие в специализированных выставках, конференциях и семинарах также остается важным элементом продвижения продукции. Эти мероприятия позволяют компаниям продемонстрировать свои новейшие разработки, наладить прямое взаимодействие с клиентами и получить обратную связь, которая может быть использована для дальнейшего улучшения продукции и услуг. Личное общение с представителями медицинских учреждений способствует укреплению доверия и позволяет заключать долгосрочные контракты, что является важным условием для устойчивого роста компании.

Международное сотрудничество и выход на новые рынки являются важными направлениями стратегического развития предприятий, занимающихся торговлей медицинским оборудованием. Экспансия на международные рынки требует адаптации стратегии к специфическим условиям различных стран и регионов, включая анализ нормативно-правовой базы, особенностей спроса и уровня конкуренции. Локализация продукции и маркетинговых стратегий с учетом культурных и экономических особенностей региона позволяет компании более эффективно удовлетворять потребности клиентов и укреплять свои позиции на новых рынках. Международное сотрудничество с производителями и поставщиками также способствует обмену знаниями и лучшими практиками, что является важным источником инновационного развития и повышения конкурентоспособности компании.

Таким образом, особенности развития стратегии предприятия в сфере торговли медицинским оборудованием включают необходимость постоянного инновационного

развития, соблюдение строгих нормативных требований, эффективное управление цепочками поставок, формирование ценностного предложения и адаптацию стратегии к изменениям внешней среды. Успешная реализация данной стратегии требует комплексного подхода, направленного на установление прочных партнерских отношений с производителями и клиентами, развитие международ-

ного сотрудничества и внедрение современных цифровых технологий. В условиях высокой конкуренции и быстрого технологического развития именно комплексный и гибкий подход к стратегическому планированию позволяет предприятиям не только сохранять лидерство, но и эффективно развиваться в долгосрочной перспективе, обеспечивая устойчивость и финансовую стабильность.

Литература:

1. Агеев, И. В. Стратегическое управление развитием предприятий в условиях глобализации // Менеджмент и инновации. 2023. № 4. С. 25–32.
2. Кузнецова, Л. А. Инновационные подходы к развитию медицинских предприятий: на примере высокотехнологичных производств // Экономика здравоохранения. 2023. № 3. С. 56–61.
3. Петров, М. С., Иванова, Н. В. Оценка устойчивого развития предприятий в здравоохранении: экономические и экологические аспекты // Вестник экономики и управления. 2024. № 2. С. 45–50.
4. Сидоров, А. А. Современные методы оценки конкурентных преимуществ предприятий медицинской отрасли // Экономический анализ: теория и практика. 2024. № 5. С. 78–83.
5. Федорова, О. П. Диверсификация продуктового портфеля как фактор повышения конкурентоспособности предприятия // Управление инновациями. 2022. № 6. С. 32–37.
6. Зайцев, Р. И. Экологическая устойчивость и её значение в стратегии развития предприятий здравоохранения // Эколого-экономические исследования. 2021. № 1. С. 15–20.
7. Лебедев, Д. Н. Международное сотрудничество в области инновационного развития медицинских технологий // Международный журнал здравоохранения. 2022. № 7. С. 90–96.

Поддержка малого и среднего предпринимательства в условиях экономической нестабильности: региональные аспекты и государственная роль

Чичканов Роман Антонович, студент магистратуры

Научный руководитель: Родина Елена Евгеньевна, кандидат экономических наук, доцент, зав. кафедрой
Московский финансово-юридический университет МФЮА

Настоящая статья посвящена изучению регионального вопроса, связанного с поддержкой МСП, в том числе воздействию, оказываемому экономическим спадом и геополитической ситуацией, механизмам государственной помощи, ориентированным на развитие данной сферы. На фоне сильнейшей неустойчивости экономической системы именно помощь, предоставляемая объектам малого и среднего предпринимательства (МСП), является значимым инструментом, который позволит гарантировать стабильное экономическое и социально-экономическое развитие любого предприятия. На первый план ставятся практические меры, включая налоговые льготы, субсидии, обновление административных процедур, приемы стимулирования кредитования. Внимание уделяется опыту, накопленному регионами, которые приспособили свои стратегии к местным особым условиям. Сделан вывод о наличии потребности в применении системного подхода, куда входит контактирование государственных органов, представителей предпринимательской среды и общественных структур, чтобы обеспечить комфортное пространство для развития бизнеса. В статье представлены рекомендации, которые будут ориентированы на совершенствование государственной политики в контексте особенностей регионов и усиление позиции МСП в качестве фундамента устойчивого экономического развития в непростой обстановке.

Ключевые слова: экономические интересы, малое и среднее предпринимательство, государство, субъекты, финансовая поддержка, развитие бизнеса, региональные программы.

Малое и среднее предпринимательство (далее — МСП) сегодня играет важную роль для существования отечественной финансово-экономической системы, являясь значимым компонентом структуры российской экономики, именно благодаря ему совершенствуются ры-

ночные механизмы, расширяется конкурентная среда и диверсифицируется национальное хозяйство.

В качестве основной предпосылки увеличения количества малых фирм сейчас выступает легкость регистрации данных организаций. Для открытия такого

предприятия предусматриваются небольшие затраты, необязательным является приобретение сложной и дорогой техники, достаточно небольшого штата сотрудников. Обычно малые и средние компании сосредоточены в тех сегментах экономики, которые напрямую касаются выпуска товаров народного потребления, предоставления самых разных услуг. В результате они создают фундамент развития бытовой, сервисной и потребительской инфраструктуры.

В соответствии с положениями, входящими в Федеральный закон № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в РФ», под субъектами малого бизнеса подразумеваются юридические лица, индивидуальные предприниматели, фермерские хозяйства и кооперативы, которые подходят под несколько параметров. К последним относится количество работников, размер годового дохода и доля участия иных структур в уставном капитале. Чтобы компания приобрела статус субъекта ма-

лого бизнеса, требуется пройти процедуру регистрации в соответствующей базе — Едином реестре субъектов малого и среднего предпринимательства [1].

Согласно положениям закона, субъектами малого бизнеса имеют право стать и физические лица, которые оформлены в качестве индивидуальных предпринимателей, когда они работают, не создавая юридическое лицо. При этом в поправках к Закону № 209-ФЗ уточняется специфика работы кооперативов, фермерских хозяйств и иных малых организаций, благодаря чему закон уделяет внимание отличительным аспектам разных видов предпринимательства. Соответственно, малый бизнес интегрирован в важнейшие на сегодня процессы: импортозамещение, обеспечение занятости граждан, активация инновационной деятельности.

В целях отнесения к субъектам малого и среднего предпринимательства должны выполняться следующие условия, представленные в таблице 1 [2].

Таблица 1. Основные критерии отнесения предприятий к малому и среднему бизнесу

Критерии	Малый бизнес	Средний бизнес
Численность работников на предприятии	До 100 человек	От 101 до 250 человек включительно
Объем выручки от реализации товаров или услуг без учета НДС	800 млн руб.	2 млрд руб.
Суммарная доля внешнего участия в уставном капитале	Не должна превышать 25%	Не должна превышать 25%

Таблица наглядно демонстрирует ключевые критерии, разделяющие предприятия на категории малого и среднего бизнеса в соответствии с российским законодательством. Основными параметрами классификации выступают численность работников, объем выручки без учета НДС и максимальная доля внешнего участия в уставном капитале предприятия. Малое предпринимательство охватывает компании с численностью до 100 сотрудников и доходом до 800 млн рублей, тогда как для среднего бизнеса предусмотрено участие до 250 сотрудников и доход до 2 млрд рублей. Такой подход позволяет четко разграничивать категории бизнеса и разрабатывать адекватные механизмы поддержки для каждой из них.

Нужно сказать, что область деятельности малого и среднего предпринимательства распространяется на торговлю, общественное питание, сельское хозяйство, промышленность и строительство, при этом на первый план ставится торговля и посредническая деятельность (свыше 70%). Производственную деятельность ведет только 10% компаний, примерно столько же оказывают услуги транспортного, строительного и бытового характера, осуществляют переработку аграрной продукции. Меньше всего компаний присутствует в областях информационных, медицинских и услуг риелторов. В качестве потребителей производимых товаров и оказываемых услуг МСП представлены местные жители, предприятия, государственные структуры и торгово-посреднические фирмы. В то же

время МСП сегодня имеет особое значение, поскольку обеспечивает рынок самой разной продукцией, закрывая нужды больших компаний, оказывая специальные услуги. Примечательно, что увеличение присутствие МСП в отечественной экономике является основным вектором развития. В соответствии со статистической информацией, в 2020 году данная сфера столкнулась с негативным влиянием пандемии, поскольку завершили свою деятельность примерно 2 млн компаний, всего их стало меньше на 4,2% (осталось 5,6 млн). К самым пострадавшим сегментам относится продажа одежды и обуви (–38% продаж), гостиничный и ресторанный бизнес (–37%), продукция для животных (–33%). Итоги 2024 года в данной сфере касательно присутствия МСП в российской экономике дадут возможность дать объективную оценку эффективности оказываемой государственной помощи, которая предоставляется особенно активно с 2020 года [3].

Подчеркнем, что малые и средние компании сегодня вынуждены преодолевать отсутствие определенности, из-за чего их деятельность затрудняется, а развитие — замедляется. Ситуация складывается подобным образом из-за влияния многих обстоятельств, в том числе изменений потребительского спроса, конъюнктуры рынка труда, инфляционных ожиданий, неустойчивости валютного курса. Данные обстоятельства приводят к серьезным угрозам для работы МСП, из-за чего ухудшается стратегическое и финансовое планирование, сокращается объем

доходов, падают финансовые результаты и разрушается конкурентоспособность. В результате развивается зависимость МСП от сторонних обстоятельств, появляются риски для экономической безопасности [4].

На фоне такого рода вызовов помощь, оказываемая государством, является значимым инструментом, который дает возможность сократить риски и обеспечить устойчивость всего сегмента МСП. В такого рода мерах относится помощь консультационного, информационного, имущественного и образовательного характера. При этом финансовая помощь является основополагающим аспектом стабилизации работы МСП, поскольку она обеспечивает компании ресурсами, требуемыми при поддержании предпринимательства.

Сегодня к государственной финансовой помощи в данной сфере относится множество разных механизмов. К числу последних относятся субсидии, льготное кредитование, гарантии, налоговые льготы. В своей совокупности они ориентированы на сокращение объема издержек предпринимателей, активацию их деятельности, формирование комфортной обстановки для вложений средств и инновационного развития. В результате компании будут более стабильными на фоне непростой экономической ситуации, смогут подстраиваться под новые условия рынка [4].

На рисунке 1 отражена динамика средств, выделяемых в рамках поддержки субъектов МСП в России [5, 6].

На практике 2020 год в контексте государственной финансовой помощи в адрес МСП отличается нацеленностью на сокращение отрицательных последствий, к которым привела пандемия коронавирусной инфекции, в экономике и предпринимательстве. Хотя произошло уменьшение бюджетных ассигнований в 2021 году (на 6,8%) на фоне постпандемийной реабилитации, в 2022 году поддержка увеличилась на 48,2%, чего ранее не происходило. Данный результат вызван интенсивным развитием геополитической напряженности, появлением санкционного давления. Тогда требовалось приспособить компании к новой экономической ситуации, справиться с ограничениями, активировать импортозамещения, способствовать развитию инновационных и технологических

векторов, чтобы укрепить конкурентоспособность экономики страны. С приходом 2023 года государственная финансовая поддержка осталась актуальной, поэтому компании смогли достичь серьезных успехов.

На рисунке 2 отражена динамика средств, выделяемых в рамках поддержки субъектов МСП по видам государственной финансовой поддержки в России [5, 6].

Таким образом, государственная финансовая помощь МСП имеет принципиальное значение для развития предпринимательства и формирования рабочих мест, что крайне важно при экономической неустойчивости. С ее помощью можно нивелировать отрицательные последствия, создать некоторые гарантии стабильного развития, дать возможность компаниям приспособиться к новой реальности. Сделанные выводы способны стать основой методики оценивания системы финансовой помощи с использованием эконометрического моделирования. Они помогут определить основные аспекты современного развития МСП и воздействия, оказываемого экономической и политической неустойчивостью на их деятельность [7].

Сегодня предоставляемая государственная финансовая помощь МСП достаточно жестко зависит от норм закона. В качестве главного нормативного документа в данной сфере выступает Федеральный закон «О развитии малого и среднего предпринимательства в РФ» № 209-ФЗ. В соответствии с его положениями, помощь МСП могут предоставлять органы государственной власти и местного самоуправления, при этом они должны быть ориентированы на осуществление федеральных и муниципальных программ, где отражены точные меры и сроки в рамках развития предпринимательства [1].

Основная цель, которая достигается с помощью государственной помощи бизнесу, сводится к созданию конкурентного пространства, укреплению конкурентоспособности малых фирм, масштабированию присутствия производимой ими продукции и услуг в валовом внутреннем продукте (ВВП), увеличение объема налоговых платежей. Согласно ст. 17 закона № 209-ФЗ, к финансовой помощи в данном случае относятся субсидии, бюджетные инвестиции и государственные гарантии. Также в ст. 16 указанного закона перечисляются формы и меры под-

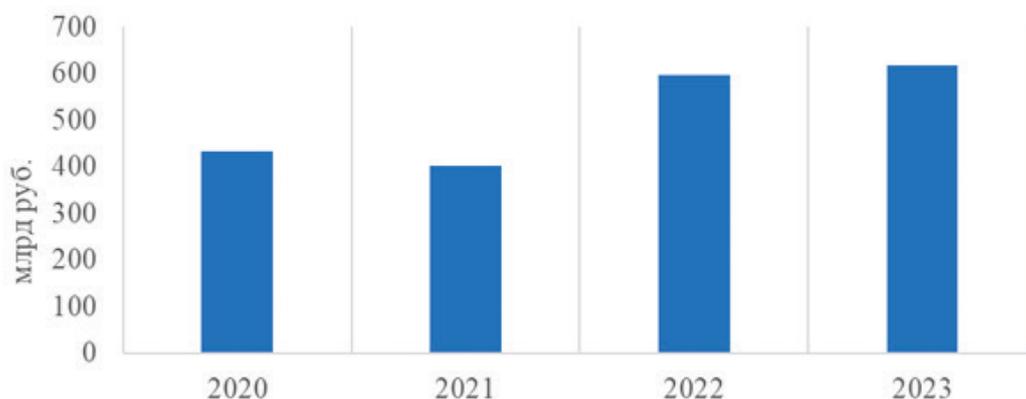


Рис. 1. Динамика средств, выделяемых в рамках поддержки субъектов МСП в России

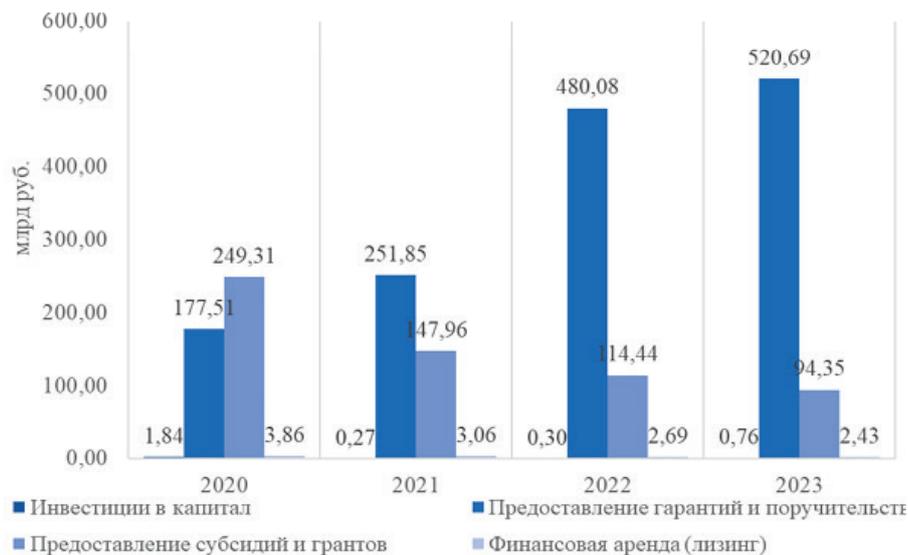


Рис. 2. Динамика средств, выделяемых в рамках поддержки субъектов МСП по видам государственной финансовой поддержки в России

держки, включая обновление системы налогообложения и бухгалтерского учета, разного рода льготы [1].

При этом для долгосрочной реализации предусмотрена Стратегия развития сектора МСП до 2030 года. В данном документе приводится система мер, которые ориентированы на создание центра поддержки малого бизнеса, активацию конкурентной борьбы, улучшение качества продукции и услуг, стимулирование инноваций, расширение экспорта и предоставление доступа к финансовым ресурсам. Большое значение в данном случае имеет необходимость улучшения государственного регулирования и инфраструктуры для развития малых фирм. Особо подчеркивается важность качественной подготовки кадров с помощью образовательных программ и привлечение молодых людей в бизнес.

Для реализации государственной финансовой помощи предусматривается использование прямых или косвенных методов. К первым относятся субсидии, льготное кредитование и государственные гарантии. В свою очередь, косвенные меры сложны, поскольку представлены инструментами финансового стимулирования, позволяющими сформировать комфортную обстановку для развития предпринимательства и при непростых обстоятельствах. Но определенное влияние оказывает актуальная экономическая и геополитическая обстановка, поэтому нужно тщательно изучать результативность используемых методов.

Соответственно помощь МСП на фоне экономической неустойчивости имеет принципиальное значение для стабильности региональных экономик и их возможности подстраиваться под влияние сторонних угроз. Функции, возлагаемые при этом на государство, сводятся к созданию и внедрению программ, которые ориентированы

на сокращение рисков для предпринимателей, открытие рабочих мест, развитие местных производств и укрепление конкурентоспособности региональных компаний. В рамках региона государственная поддержка должна соответствовать местным особенностям экономической системы, развитию инфраструктуры и специфическим потребностям компании в разных сферах. К наиболее часто используемым на практике мерам относится льготное кредитование, субсидии, налоговые льготы, гранты и помощь при выходе компаний на новые рынки.

Обычно в региональных программах отражено предоставление предпринимателям услуг консультационного и образовательного характера, открытие центров помощи предпринимателям, выстраивание отношений с институтами финансирования. Большое значение при этом имеет стимулирование инновационных решений и использования цифровых технологий. В результате компании смогут оставаться конкурентоспособными и при непростых экономических обстоятельствах. Отдельно подчеркивается в данном контексте поддержка экспортного потенциала таких предприятий и развитие отраслевых кластеров, которые позволяют добиться синергетического эффекта в рамках экономического развития регионов. Но на результативность данных мер напрямую влияет качество координации федеральной и региональной политики, обеспеченность субъектов ресурсами и стремление предпринимателей сотрудничать с органами власти разных уровней.

В рамках создания программ поддержки МСП местным органам власти требуется уделять внимание экономическим особенностям и основным сегментам экономики, качеству инфраструктуры для предпринимательства, нуждам, которые беспокоят компании с точки

зрения финансирования и повышения квалификации кадров, демографическому аспекту и занятости граждан. Требуется всесторонне изучить то финансово-экономическое состояние, в котором сейчас пребывает регион, инновационные возможности компаний, объем доступных имущественных и земельных ресурсов, угрозы социаль-

но-экономического характера, в том числе санкционное давление и динамику рынка. Для результативности реализуемых программ особенно важна взаимодополняемость федеральных и местных инициатив, обеспеченность предпринимателей проверенной и понятной информацией по данному вопросу.

Литература:

1. Федеральный закон «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» от 24.07.2007 N209-ФЗ (последняя редакция) // СПС Консультант плюс — URL: <https://www.consultant.ru/> (дата обращения: 16.12.2024)
2. Щемелев С. Н., Усенко Л. Н., Шумаева Л. И. Критерии оценки отнесения предприятий к малому бизнесу // Научные труды Вольного экономического общества России. — 2021. — Т. 229. — № 3. — С. 121–146.
3. Прохоров А. И. Понятие и сущность малого и среднего бизнеса // Педагогика, психология и экономика: вызовы современности и тенденции развития. — 2024. — С. 95.
4. Захарова К. А., Иванова Н. В. Региональные особенности государственной финансовой поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства // МИР (Модернизация. Инновации. Развитие). 2023. Т. 14. № 4. С. 680–697
5. Бабурина Н. А., Захарова К. А. Роль государственной финансовой поддержки в развитии субъектов малого и среднего предпринимательства в России в условиях экономической турбулентности // Экономическая безопасность страны, регионов, организаций различных видов деятельности: материалы V Всероссийского форума в Тюмени по экономической безопасности. — Тюмень, 2024. — 2024.
6. Статистика единого реестра субъектов малого и среднего предпринимательства — получателей поддержки в части объема оказанной поддержки (в разрезе форм и видов поддержек) // Федеральная налоговая служба. — URL: <https://rmsp.pp.nalog.ru/> (дата обращения: 16.12.2024)
7. Евстегнеева, А. Ю. Государственная финансовая поддержка российского малого и среднего предпринимательства / А. Ю. Евстегнеева // Вестник евразийской науки. — 2023. — Т. 15. — № 3.

Исследование возможностей сокращения издержек организаций за счет внедрения процессов аналитики больших данных

Шведов Илья Андреевич, студент магистратуры
Российский университет дружбы народов имени Патриса Лумумбы (г. Москва)

В статье рассматриваются возможности применения аналитики больших данных для сокращения издержек организаций. Приводятся примеры успешного внедрения технологий, анализируются ключевые направления оптимизации затрат и выявляются основные барьеры на пути использования больших данных. Выводы подтверждают значительный потенциал аналитики больших данных в повышении эффективности бизнес-процессов и снижении затрат, что делает их внедрение приоритетной задачей для современных организаций.

Ключевые слова: большие данные, аналитика, сокращение издержек, оптимизация затрат, бизнес-процессы.

Современные организации сталкиваются с необходимостью постоянного сокращения издержек для поддержания своей конкурентоспособности на рынке. Одним из эффективных инструментов для достижения этой цели становится аналитика больших данных. Использование больших данных позволяет не только повысить прозрачность процессов, но и оптимизировать их за счет выявления скрытых закономерностей и принятия более обоснованных управленческих решений [1, с. 109].

В последние годы в России и за рубежом наблюдается активное внедрение аналитики больших данных в различные

отрасли экономики. Особенно заметны успехи в ритейле, логистике и финансовом секторе, где применение технологий аналитики позволяет компаниям достигать значительных конкурентных преимуществ. Тем не менее, многие организации до сих пор сталкиваются с проблемами внедрения, такими как нехватка ресурсов и компетенций [10, с. 45].

Цель данной статьи — изучить возможности сокращения издержек организаций за счет внедрения аналитики больших данных. Основное внимание уделяется ключевым направлениям оптимизации затрат и практическим примерам внедрения.

Оптимизация операционных процессов

Аналитика больших данных позволяет улучшить управление цепочками поставок, минимизируя издержки на логистику и складирование. Например, использование прогнозных моделей помогает более точно планировать объемы закупок и распределения продукции [2, с. 78]. Это особенно важно для компаний с сезонными колебаниями спроса, где ошибки в прогнозировании приводят к значительным потерям.

Дополнительно аналитика больших данных позволяет минимизировать простои оборудования, благодаря внедрению систем предиктивного обслуживания. Такие технологии используют данные о работе машин и механизмов для предотвращения сбоев, что существенно снижает расходы на ремонт и замену оборудования [5, с. 112].

Управление персоналом

С помощью больших данных можно анализировать производительность сотрудников и текучесть кадров, разрабатывать программы удержания персонала и повышать эффективность рабочего времени. Так, компании, использующие аналитические платформы, добиваются снижения затрат на подбор персонала и обучение новых сотрудников [3, с. 93].

Кроме того, аналитика больших данных помогает оптимизировать процесс найма, сокращая время и стоимость подбора квалифицированных специалистов. Например, алгоритмы машинного обучения могут анализировать тысячи резюме и выбирать наиболее подходящих кандидатов, что ускоряет процесс рекрутинга [6, с. 57].

Маркетинг и продажи

Внедрение аналитики больших данных позволяет существенно сократить расходы на маркетинговые кампании. Анализ клиентских данных дает возможность сегментировать аудиторию и создавать персонализированные предложения. Это приводит к повышению конверсии и снижению затрат на привлечение клиентов [4, с. 201].

Дополнительно аналитические платформы помогают оценивать эффективность различных каналов продвижения, что позволяет перераспределять бюджеты на основе реальной отдачи от инвестиций. Например, использование данных из социальных сетей и платформ электронной коммерции способствует точному прогнозированию поведения потребителей [7, с. 150].

Проблемы и барьеры внедрения

Несмотря на очевидные преимущества, внедрение аналитики больших данных сопряжено с рядом проблем:

1. Высокие стартовые затраты. Разработка инфраструктуры для обработки больших данных требует значи-

тельных инвестиций, что особенно актуально для малого и среднего бизнеса [5, с. 118].

2. Недостаток квалифицированных специалистов. На рынке ощущается нехватка профессионалов в области анализа данных, что замедляет процесс внедрения [6, с. 61].

3. Вопросы безопасности и конфиденциальности. Обработка больших объемов данных связана с риском утечек и требует надежных систем защиты информации [7, с. 155].

Кроме того, в России внедрение больших данных осложняется недостаточной правовой базой и ограниченным доступом к современным технологиям. Компании часто сталкиваются с проблемами интеграции аналитических инструментов в уже существующие системы, что увеличивает сроки и стоимость проектов [10, с. 50].

Примеры успешного внедрения

Компания «X5 Retail Group» активно использует большие данные для оптимизации логистики и управления ассортиментом. Благодаря аналитическим инструментам, компания сократила затраты на хранение товаров на 15% и увеличила точность прогнозирования спроса [8, с. 72].

Другим примером является Сбербанк, который применяет аналитические модели для оптимизации процессов кредитования и оценки рисков. Использование больших данных позволило снизить уровень просрочек по кредитам на 12%, а также сократить операционные затраты на 8% [10, с. 55].

Amazon применяет технологии больших данных для управления цепочками поставок, что позволяет минимизировать издержки на доставку и повысить удовлетворенность клиентов. Использование предиктивной аналитики позволило компании сократить издержки на складские операции на 20% [9, с. 64].

Еще одним примером является Walmart, который использует аналитику больших данных для управления ценовой политикой. Благодаря анализу данных о продажах и потребительских предпочтениях, компания смогла увеличить прибыльность своих магазинов на 7% [6, с. 70].

Аналитика больших данных открывает широкие возможности для сокращения издержек организаций. Основные направления, такие как оптимизация цепочек поставок, управление персоналом и маркетинг, демонстрируют значительный потенциал для повышения эффективности бизнес-процессов. Тем не менее, для успешного внедрения необходимо преодолеть барьеры, связанные с высокой стоимостью технологий, нехваткой специалистов и вопросами безопасности данных.

Для достижения максимального эффекта важно разрабатывать стратегию внедрения аналитики, учитывать специфику отрасли и инвестировать в обучение персонала. В условиях растущей конкуренции использование больших данных становится не просто возможностью, но и необходимостью для успешного развития организаций.

Практическая ценность статьи заключается в предоставлении организациям ориентиров для внедрения аналитики больших данных, что позволит им не только сократить издержки, но и повысить свою конкурентоспособность.

Литература:

1. Дэвенпорт Т. Аналитика в эпоху больших данных. М.: Альпина Паблишер, 2014.
2. Чен Х., Чжан С., Уэст Д. Введение в аналитику больших данных // Journal of Big Data, 2012.
3. Брайсон Д. Управление персоналом с помощью аналитики. Лондон: HR Press, 2018.
4. Котлер Ф., Келлер К. Маркетинг менеджмент. М.: Вильямс, 2016.
5. Смит Д. Инфраструктура для больших данных: вызовы и решения. Нью-Йорк: DataTech, 2020.
6. Джонсон Д., Уайт Э., Паркс Л. Обучение специалистов в области больших данных. Бостон: Education Press, 2019.
7. Андерсон Э. Безопасность данных в эпоху больших данных. Сан-Франциско: CyberPress, 2021.
8. Петров И. Оптимизация логистики на основе больших данных. Вестник экономики, 2022.
9. Браун К. Предиктивная аналитика в цепочках поставок. International Logistics Journal, 2021.
10. Иванов В. Большие данные в управлении: российская практика. Москва: Экономика, 2020.

Молодой ученый

Международный научный журнал

№ 51 (550) / 2024

Выпускающий редактор Г. А. Письменная
Ответственные редакторы Е. И. Осянина, О. А. Шульга, З. А. Огурцова
Художник Е. А. Шишков
Подготовка оригинал-макета П. Я. Бурьянов, М. В. Голубцов, О. В. Майер

За достоверность сведений, изложенных в статьях, ответственность несут авторы.
Мнение редакции может не совпадать с мнением авторов материалов.
При перепечатке ссылка на журнал обязательна.
Материалы публикуются в авторской редакции.

Журнал размещается и индексируется на портале eLIBRARY.RU, на момент выхода номера в свет журнал не входит в РИНЦ.

Свидетельство о регистрации СМИ ПИ № ФС77-38059 от 11 ноября 2009 г., выдано Федеральной службой по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций (Роскомнадзор).

ISSN-L 2072-0297

ISSN 2077-8295 (Online)

Учредитель и издатель: ООО «Издательство Молодой ученый». 420029, Республика Татарстан, г. Казань, ул. Академика Кирпичникова, д. 25.

Номер подписан в печать 01.01.2025. Дата выхода в свет: 08.01.2025.

Формат 60×90/8. Тираж 500 экз. Цена свободная.

Почтовый адрес редакции: 420140, Республика Татарстан, г. Казань, ул. Юлиуса Фучика, д. 94А, а/я 121.

Фактический адрес редакции: 420029, Республика Татарстан, г. Казань, ул. Академика Кирпичникова, д. 25.

E-mail: info@moluch.ru; <https://moluch.ru/>

Отпечатано в типографии издательства «Молодой ученый», 420029, Республика Татарстан, г. Казань, ул. Академика Кирпичникова, д. 25.