

ISSN 2072-0297

МОЛОДОЙ УЧЁНЫЙ

МЕЖДУНАРОДНЫЙ НАУЧНЫЙ ЖУРНАЛ



4 2025
ЧАСТЬ III

16+

Молодой ученый

Международный научный журнал

№ 4 (555) / 2025

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 изображен *Аскар Алеевич Шейх-Али* (Шейхгали) (1885–1968), инженер, создатель первой в России пишущей машины для татарского письма на основе арабской графики.

Аскар Шейх-али родился в 1885 году в Санкт-Петербурге в дворянской семье генерал-майора Шихалиева Али Давлетовича, уроженца Дагестана. После окончания учебы в Петербургском университете и службы в армии Аскар Алеевич работал в Московском лесотехническом институте. К технике его тянуло с самого детства, образованные родители такому увлечению не препятствовали, хотя отец мечтал, чтобы Аскар стал военным.

Хорошее образование и вложенная родителями любовь к своей истории способствовали тому, что Аскар не забывал о корнях. Он знал татарский язык, умел писать и читать на нем, но зарабатывал все-таки техническими навыками. В Москве, кроме обслуживания лабораторного оборудования, он занимался ремонтом разной техники — от замков до пишущих машин. Идея создать устройство, которое позволяло бы печатать на татарском, очень увлекла механика.

Имя Аскара Шейх-Али, вероятно, так и осталось бы в архивах созданного им производства, если бы не бывший конструктор Казанского завода ЭВМ, директор Музея истории вычислительной техники Маргарита Бадрутдинова. Она случайно нашла среди прочих бумаг обанкротившегося предприятия папку с грифом «секретно». В папке хранилось несколько документов о бывшем дворянине, офицере царской армии Аскаре Шейх-Али, который изобрел пишущую машинку с арабским шрифтом.

В то время в мире не существовало печатных машин для арабской письменности, а в Советском Союзе их вообще не производили. Были только привозные «Ундервуд», «Ремингтон», «Континенталь» и «Мерседес». Придумать каретку с более чем сотней символов очень сложно, да и от ошибок в тексте это бы вряд ли спасло.

Аскар Шейх-Али разработал на базе привозных печатных машин кинематическую схему, которая заставляла каретку перемещаться на один, два, три или четыре интервала в зависимости от ширины буквы. И вместо десятков клавиш с разным написанием появилось лишь четыре дополнительные вроде сегодняшней shift: «начальная», «конечная», «серединная» и «отдельная». Использовать такую машину могли не только татары, но и марийцы, чуваша, мордвина и другие народы.

В 1924 году Аскар Шейх-Али получил патент на свое устройство, в Казани появилась мастерская «Татязмаш», для которой изобретатель приобрел станки и пригласил рабочих.

Из «Ундервудов» и «Мерседесов» создавались машины с арабским шрифтом. Спрос на них был и в республиках Союза, и в Китае, Иране, Ливане и Индии. Но в том же 1924 году правительство решило последовать примеру Турции и «настойчиво рекомендовало» всем национальным республикам ввести латинский шрифт вместо арабского. Аргументы были железными:

арабица способствует консервации религиозных настроений и является реакционной помехой на пути к социализму.

Однако языковую реформу Шейх-Али не поддерживал, поскольку, как и многие представители интеллигенции, считал, что переход на латиницу оторвет народ от литературного наследия и потомки вряд ли смогут прочесть даже эпитафии на надгробных камнях предков. Интернационализация в этом может только навредить, особенно если отказ от арабицы будет полным.

В мае 1927 года 82 человека, среди которых были ученые, врачи, учителя, юристы, писатели, студенты и другие представители образованного класса, подписали письмо Сталину, в котором высказали свои опасения по поводу внедрения яналифа — нового тюркского алфавита. Аскар Шейх-Али подписался под 78-м номером.

Он продолжил работу над своим устройством и смог протолкнуть идею создания фабрики по изготовлению печатных машин «Яналиф» в СССР. В 1929 году сборка опытного образца первой машины была завершена, сейчас он хранится в Казанском Музее истории вычислительной техники. Вскоре изготовили еще несколько экземпляров, которые представили в Москве. Устройство было зарегистрировано в ноябре того же года как «первая в СССР пишущая машина, изготовленная целиком из советских материалов».

Через год мастерская «Татязмаш» была преобразована в фабрику пишущих машин имени Самед Ага Агамалы Оглы — руководителя Азербайджанской ССР, который особенно рьяно выступал за перевод тюркских языков на латиницу. С 1931 года на фабрике пишущие машины выпускались со шрифтами для 44 языков народов СССР, поставлялись в Турцию, Монголию, Китай и другие страны, а весной в кабинет Шейх-Али пришли люди из госбезопасности и арестовали изобретателя за ту самую подпись под «письмом 82-х». Обвинительное заключение ему не предъявили, но он был отправлен в лагеря на пять лет: сначала на строительство Байкало-Амурской магистрали, затем в Карелию.

Весь срок изобретателю отбывать не пришлось. Его освободили из лагеря на полтора года раньше. Но так как возвращаться в Казань бывшему заключенному было запрещено, он переехал в Волжск Марийской АССР, устроился инженером-конструктором на одно из деревообрабатывающих предприятий, где его неоднократно поощряли за хорошую работу.

Несколько раз Аскар Алиевич писал прошения о реабилитации. Он боялся за судьбу своих дочерей и внуков, на которых падала тень изменника Родины. Только в 1959 году дело Шейх-Али было пересмотрено в Верховном суде Татарской Республики. Приговор был отменен за отсутствием состава преступления. Изобретателю на тот момент было 74 года. А в 75 лет он смог вернуться в Казань, где прожил еще девять лет до самой смерти.

*Информацию собрала ответственный редактор
Екатерина Осянина*

СОДЕРЖАНИЕ

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ

- Богучарова П. С.**
Методы оценки конкурентоспособности предприятия..... 135
- Васильева М. А., Леонов К. А.**
Система управления исполнением поручений и ее актуальность в современном менеджменте..... 138
- Володченко Е. С.**
Дистанционные каналы реализации ключевых компетенций и задействования человеческого потенциала 140
- Гливенко А. Ю.**
Кто нужен детскому центру: маркетолог или грамотный управленец? 142
- Докукин Н. А.**
Рынок труда и некоторые его особенности в условиях цифровизации экономики 144
- Закирова Г. Р.**
Аутсорсинг как перспектива развития охраны труда в организациях 146
- Иванова Н. О.**
Основные индикаторы оценки качества жизни населения на уровне региона..... 148
- Касьянова Н. Т.**
Бизнес-план для изготовления календарей и блокнотов 150
- Кодиров А. А.**
Концептуальные подходы к формированию механизма управления затратами в организациях овощеводства защищенного грунта..... 157
- Леонтьев А. А.**
Миграционные процессы в Ульяновской области в 2023 году..... 159
- Логинов Н. А.**
CRM-система как эффективное средство управления бизнесом 168
- Логинов Н. А.**
Этапы и риски при внедрении CRM-системы... 172
- Лопатин С. В.**
Анализ нормативно-правовых актов управления материально-техническим обеспечением муниципальной собственности 174
- Лубсанов Г. Ж.**
Механизм финансового управления и его роль в разрешении агентских конфликтов 177
- Мурадбеков Б. А.**
Понятие и общая характеристика сельскохозяйственного товаропроизводителя в России 180
- Мурадбеков Б. А.**
Меры поддержки сельскохозяйственных товаропроизводителей 181
- Незнаев М. А.**
Особенности функционирования единой государственной системы предупреждения и ликвидации чрезвычайных ситуаций..... 183
- Некрасова Д. Д.**
Невидимая рука рынка: поведенческие аспекты микроэкономического выбора 187
- Сербиенко М. А.**
Оценка продовольственной безопасности Амурской области 189
- Сысенков Д. А.**
Сущность и роль технологий искусственного интеллекта в управлении предприятиями 192
- Филина А. Ю.**
Социальная защита государственных служащих..... 198
- Фролова О. Ю.**
Интеграция контроллинга затрат и финансовых результатов в сбалансированную систему показателей..... 199
- Черногал А. Д.**
Бухгалтерский, оперативный и регламентированный учет хозяйственных операций. Особенности и различия 202
- Чулкова Д. Д.**
Повышение конкурентоспособности хозяйствующего субъекта..... 204

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ

Методы оценки конкурентоспособности предприятия

Богучарова Полина Сергеевна, студент магистратуры
Научный руководитель: Журова Людмила Ивановна, кандидат экономических наук, доцент
Самарский университет государственного управления «Международный институт рынка»

Конкурентоспособность предприятия — одна из важнейших характеристик его положения на рынке. В статье проведен анализ распространенных методов оценки конкурентоспособности предприятий с выделением их преимуществ и недостатков. Изучены особенности применения данных методов судоходными компаниями в современных условиях. Сделан вывод о том, что правильная оценка конкурентоспособности позволит судоходной компании выявить сильные и слабые стороны, выработать решения по развитию сильных сторон и устранению слабых, обеспечить устойчивые конкурентные преимущества на рынке.

Ключевые слова: конкуренция, конкурентоспособность, методы оценки конкурентоспособности, модель пяти сил конкуренции Портера, SWOT-анализ.

Methods for assessing the competitiveness of an enterprise

Bogucharova Polina Sergeevna, student master's degree
Scientific advisor: Zhurova Lyudmila Ivanovna, candidate of economic sciences, associate professor
Samara State University of Public Administration «International Market Institute»

The competitiveness of an enterprise is one of the most important characteristics of its market position. The article analyzes common methods of assessing the competitiveness of enterprises, highlighting their advantages and disadvantages. The peculiarities of the application of these methods by shipping companies in modern conditions are studied. It is concluded that a proper assessment of competitiveness will allow a shipping company to identify strengths and weaknesses, develop solutions to develop strengths and eliminate weaknesses, and ensure sustainable competitive advantages in the market.

Keywords: competition, competitiveness, methods for assessing competitiveness, Porter's five forces of competition model, SWOT analysis.

В современных условиях развития рыночной экономики особое место в управлении деятельностью предприятия отводится повышению конкурентоспособности. Конкурентоспособность предприятия является интегральной характеристикой его эффективного функционирования и финансового благополучия. Для разработки мероприятий по повышению конкурентоспособности предприятия требуется выбор и использование методов оценки конкурентоспособности предприятия, которые позволяют выявить конкурентные преимущества и конкурентную позицию предприятия на рынке, а также рекомендовать мероприятия по расширению рынка, удержанию покупателей и привлечению новых клиентов. Все вышесказанное обусловило актуальность темы настоящего исследования.

В теории стратегического управления конкурентоспособность в основном рассматривается с двух сторон:

1) конкурентоспособность товара (продукции). Под данным определением понимается сочетание потребительских свойств товара, обеспечивающих ему успех на рынке по сравнению с аналогичной продукцией других компаний. Конкурентоспособность товара определяется следующими основными факторами: ценой, качеством, уровнем послепродажного обслуживания, эффективностью рекламы, сроками и технологией производства, объемом продаж;

2) конкурентоспособность предприятия — это уровень его компетенции относительно других компаний-конкурентов в накоплении и использовании человеческого потенциала, а также технологии, ресурсов, менеджмента и т. п.

К основным факторам, определяющим конкурентоспособность предприятия, относят: стратегию предприятия, наличие материальных, трудовых и финансовых ресурсов, инновационный потенциал, долю рынка, эффективность менеджмента [1].

Важно отметить, что конкурентоспособность продукции обязательно должна учитываться в целях оценки конкурентоспособности предприятия, поскольку она является одной из базовых ключевых компетенций, без обладания которой невозможно обеспечение конкурентоспособности.

Оценка уровня конкурентоспособности предприятия необходима для определения успешных действий по повышению эффективности хозяйственной деятельности и конкурентоспособности продукции, работ, услуг и предприятия в целом [2].

Наиболее известные современные методы оценки конкурентоспособности предприятия можно разделить на две группы:

- расчетные (метод рейтинговой оценки, оценка на основе расчета доли рынка, метод оценки на основе теории эффективной конкуренции, метод оценки на основе потребительной стоимости);
- теоретические (матрица БКГ, матрица конкуренции по М. Портеру, SWOT-анализ) [3].

Рассмотрим самые распространенные методы оценки конкурентоспособности.

Матрица БКГ появилась благодаря разработкам экспертов Бостонской консалтинговой группы в конце 1960-х годов, которой руководил Брюс Хендерсон. Чаще всего данный метод используют для оценки конкурентоспособности товара и для оценки жизненного цикла продукции, но также можно использовать для анализа конкурентоспособности бизнес-единиц предприятия. Для оценки применяются показатели темпов роста рынка и рыночной доли [4].

Одним из главных преимуществ модели БКГ является возможность наглядного представления стратегических проблем организации и простота использования.

К недостаткам можно отнести сложность сбора объективных данных о темпах роста рынка и относительной рыночной доли, а также то, что оценка выставляется на сегодняшний день и невозможно спрогнозировать дальнейшее положение товаров и бизнес-единиц [5].

Следующий метод оценки конкурентоспособности предприятия — модель пяти конкурентных сил Портера, которая была предложена Майклом Портером в 1979 г.

Данный метод предполагает проведение анализа в разрезе пяти факторов, оказывающих влияние на предприятие:

- покупатели (клиенты);
- поставщики;
- действующие конкуренты;
- новые конкуренты;
- товары-заменители.

Модель Портера помогает не только определить слабые и сильные стороны фирмы, но и конкурентную стратегию

компаний. Она объясняет, почему разные отрасли способны поддерживать разные уровни прибыльности. Понимание этого анализа позволяет компаниям корректировать свои бизнес-стратегии, чтобы лучше использовать свои ресурсы для получения более высоких доходов [6].

В качестве недостатка модели Портера выступает факт невозможности применения результатов анализа в краткосрочном периоде [7].

При оценке конкурентоспособности предприятия изучают среду, в которой оно функционирует, а наиболее распространенным методом для этого является SWOT-анализ. Данный метод известен благодаря своей способности полностью оценить сильные и слабые стороны предприятия, выявить возможности и угрозы, при этом обладая простотой и функциональностью. SWOT-анализ является универсальным методом оценки конкурентоспособности предприятия, так как может быть использован любыми организациями, независимо от их размера в отрасли. В целом, проведение SWOT-анализа сводится к заполнению матрицы, изображенной на рисунке 1, так называемой «матрицы SWOT-анализа».

Основное преимущество SWOT-анализа заключается в его наглядности, универсальности и простоте, а также в широком спектре применения. Однако этот анализ недостаточен для анализа целесообразности выхода компании на международный рынок и должен быть дополнен другими аналитическими инструментами [6].

На основании вышеизложенного следует отметить, что на сегодняшний день существует большое количество различных методов оценки конкурентоспособности предприятия, которые обладают своими достоинствами и недостатками. Но, несмотря на это, каждое предприятие должно применять те методы, которые наиболее точно подходят под его специфику, запросы и текущую ситуацию.

Опираясь на представленные методы оценки конкурентоспособности предприятия, можно провести SWOT-анализ применительно к судоходным компаниям РФ.

Для оценки влияния факторов внутренней и внешней среды на состояние судоходных компаний РФ проведен SWOT-анализ, результаты которого представлены на рисунке 2.

Проанализировав данный рисунок, можно отметить противоречивое состояние внутренней среды, а именно: российские судоходные компании имеют многолетний опыт в области разработки новых технологий, включают значительный кадровый потенциал, располагают необходимыми средствами производства. Но в то же время, высокая степень износа основных фондов, преобладание устаревших технологических нормативов, превалирование сотрудников старших возрастов несёт риск сокращения материальной базы и потери ключевых кадров.

Рассматривая возможности внешней среды, следует отметить гарантированное получение заказов от государства, наличие федеральных целевых программ, повышение общего спроса на продукцию отрасли. Из угроз и ограни-

	Возможности (O) O1 O2 O3	Угрозы (T) T1 T2 T3
Сильные стороны (S) S1 S2 S3 ...	SO	ST
Слабые стороны (W) W1 W2 W3 ...	WO	WT

Рис. 1. Общий вид матрицы SWOT-анализа [8]

	Плюсы	Минусы
Внутренняя среда	<p><u>Сильные стороны</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - наличие многолетнего опыта разработки новых технологий на судоходную отрасль; - наличие сформированной научной базы; - наличие высококвалифицированного кадрового состава; - наличие необходимых основных средств 	<p><u>Слабые стороны</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - высокий уровень износа основных фондов; - устаревшие технологические нормативы; - демографический фактор - состав кадров
Внешняя среда	<p><u>Возможности</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - гарантированное получение заказов от государства; - наличие федеральных целевых программ по развитию отрасли; - повышение спроса на продукцию отрасли 	<p><u>Угрозы</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - слабое технологическое состояние предприятий смежных отраслей; - нехватка финансирования; - нестабильная политическая ситуация

Рис. 2. SWOT-анализ судоходных компаний РФ

чений внешней среды необходимо выделить слабое технологическое состояние предприятий из смежных отраслей, нехватку финансирования, нестабильную политическую ситуацию, в особенности введение санкций, все это приводит к низкой конкурентоспособности предприятий.

Таким образом, результаты анализа позволили выявить противоречивость текущего уровня развития судоходных компаний РФ. Для того, чтобы повысить качество услуг, судоходным компаниям необходимо проводить глубокую модернизацию технологического уклада отрасли. Благоприятно повлияет на повышение конкурентоспособности то, что в настоящее время судоходные компании

РФ широко используют инструментарий стратегического менеджмента: формулируют миссию компании, разрабатывают стратегии и планы развития на долгосрочную перспективу, выполняют SWOT-анализ деятельности и т. д.

В заключении следует отметить, что многообразие существующих методов оценки конкурентоспособности позволяет предприятиям выбрать самый эффективный метод оценки, который поможет спланировать дальнейшую деятельность, обосновать выбор адекватной рыночным тенденциями и внутреннему потенциалу стратегию, обеспечить долгосрочные конкурентные преимущества.

Литература:

1. Семейко Е. В. Конкурентоспособность предприятия и особенности ее определения в современных условиях // Форум молодых ученых. 2019. № 1–3 (29).
2. Чебурахина Д. И., Субботина Т. Н. Анализ методов оценки конкурентоспособности предприятия // Экономика и бизнес: теория и практика. 2022. № 5–3.

3. Грибанова М. С. Понятие конкурентоспособности предприятия и пути ее достижения / М. С. Грибанова, Т. В. Хромцова // Вектор экономики. — 2016. — № 5(5). — С. 48.
4. Перовская М. Е. Методы оценки конкурентоспособности предприятия и способы ее совершенствования / М. Е. Перовская // Экономический форум: сборник статей VII Международной научно-практической конференции, Пенза, 25 июня 2023 года. — Пенза: Наука и Просвещение (ИП Гуляев Г. Ю.), 2023. — С. 98–100.
5. Гайфуллина М. М., Щербаков А. М. Методы оценки конкурентоспособности компании // Международный журнал гуманитарных и естественных наук. 2019. № 5–4.
6. Уколова Э. В. О методах анализа целесообразности выхода компаний на международные рынки в условиях нестабильности мировой экономики / Э. В. Уколова // Евразийский союз ученых. — 2020. — № 5–2(74). — С. 12–16.
7. Локтионов Н. Е. Методология и инструментарий оценки внутренней и внешней среды компании: преимущества и недостатки / Н. Е. Локтионов // Вестник науки. — 2023. — Т. 2, № 8(65). — С. 20–26.
8. Щербакова О. Р. Современные методы оценки конкурентоспособности предприятия / О. Р. Щербакова // Символ науки: международный научный журнал. — 2020. — № 10. — С. 50–55.

Система управления исполнением поручений и ее актуальность в современном менеджменте

Васильева Милена Александровна, студент;

Леонов Кирилл Алексеевич, студент

Государственный университет морского и речного флота имени адмирала С. О. Макарова (г. Санкт-Петербург)

Разработка и внедрение системы управления исполнением поручений становится неотъемлемой частью управления, способствуя минимизации организационных рисков, снижению административных затрат и улучшению взаимодействия между подразделениями. В условиях цифровизации система особенно актуальна, поскольку позволяет адаптировать процессы к быстро меняющимся условиям внешней и внутренней среды.

Ключевые слова: система управления исполнением поручений, инновационная система, контроль поручений, прозрачность управления, эффективность, цифровизация.

The order execution management system and its relevance in modern management

The development and implementation of an order execution management system is becoming an integral part of management, helping to minimize organizational risks, reduce administrative costs, and improve interaction between departments. In the context of digitalization, this approach is especially relevant because it allows you to adapt processes to rapidly changing conditions of the external and internal environment.

Keywords: order execution management system, innovative system, order control, transparency of management, efficiency, digitalization.

Органы государственной власти и организации сталкиваются с вызовами эффективного управления поручениями. Это вызвано тем, что необходимо не только отслеживать выполнение задач, но и снижать риски неисполнения поручений, вызванные человеческим фактором и организационными сложностями. Здесь, по нашему мнению, на помощь приходит система управления исполнением поручений (далее — СУИП). Уникальность СУИП в том, что ранее она не становилась объектом глубоких исследований, что делает представленную систему инновационной.

Актуальность разработки и постановки в органах государственной власти и организациях СУИП обуславливается еще и важностью выполнения требований ключевых нормативно-правовых актов. В частности, Указ Прези-

дента Российской Федерации от 28.04.2011 № 352 «О мерах по совершенствованию организации исполнения поручений и указаний Президента Российской Федерации» подчеркивает важность качественного и своевременного выполнения поручений. Аналогичные положения содержатся и в региональных государственных документах, таких как Регламент Правительства Санкт-Петербурга, утвержденный постановлением Правительства Санкт-Петербурга от 16.12.2003 № 100. Данные нормативные правовые акты требуют четкой организации работы исполнителей, соблюдение ими сроков и высокого качества исполнения поручений.

Эффективное управление исполнением поручений строится на следующих ключевых основах:

- Распределение задач между исполнителями. Четкое понимание того, кто за что отвечает, таким образом, уменьшается вероятность ошибок.

- Установление четких сроков выполнения поручений.

- Контроль за соблюдением сроков. Осуществление контроля минимизирует риски задержек исполнения поручений либо их невыполнение.

- Оптимизация информационного обмена. Быстрая и точная передача информации между подразделениями повышает эффективность взаимодействия.

- Обеспечение прозрачности и доступности информации. Участники процесса имеют четкое представление о статусе задач.

- Минимизация ошибок. Система позволяет избежать дублирования или некорректного выполнения поручений.

СУИП обоснованно состоит из следующих основных элементов:

1. Субъекты — исполнители и ответственные лица, которые работают с поручениями.

2. Каналы передачи — маршруты и способы, методы обмена информацией.

3. Объекты — поручения и связанные с ними документы, перемещающиеся по каналам.

Разработка и внедрение СУИП требуют внимательной адаптации к особенностям конкретной организации, что включает несколько важных этапов.

Первым этапом является анализ нормативно-правовой базы, который позволяет учесть все ограничения, сроки и зоны ответственности, установленные действующими нормативными правовыми актами.

На втором этапе необходимо определить маршруты передачи поручений, распределяя их по функциональным и отраслевым признакам. Не менее важна оптимизация взаимодействия между подразделениями: исследование внутренних процессов помогает выявить слабые места и устранить их.

Завершающим этапом является создание регламентов, в рамках которых разрабатываются четкие инструкции и правила работы, основанные на проведенном ранее анализе.

Одним из важных направлений модернизации СУИП является переход в электронную форму. Это позволит автоматизировать рутинные задачи, сокращать сроки выполнения поручений и минимизировать человеческий фактор. Электронная форма обеспечит:

- Быструю передачу информации.
- Автоматические напоминания о сроках.
- Централизованное управление и контроль.

Этапы внедрения СУИП, по нашему мнению, в электронной форме включают:

1. Анализ текущих процессов. Это необходимо для определения требований к системе.

2. Тестирование системы. Проверка ее работы в пилотных подразделениях позволяет выявить и устранить недочеты.

3. Обучение сотрудников. Введение системы сопровождается разработкой регламентов и обучением персонала.

4. Полномасштабный запуск. Этот этап включает техническую поддержку и мониторинг эффективности.

СУИП в электронной форме является важным шагом к повышению прозрачности управления, снижению затрат и увеличению его эффективности. Внедрение такой системы зависит от задач и компетенций конкретных органов государственной власти и организаций, в которых она будет устанавливаться для улучшения качества управления.

Таким образом СУИП — это не просто инструмент для выполнения поручений, а важный элемент управления в органах государственной власти и организациях. Ее внедрение позволяет перейти на новый уровень организационной эффективности, минимизировать риски в управлении и повысить ответственность соответствующих должностных лиц и исполнителей.

Информация в данной статье не является исчерпывающей и будет дополняться.

Литература:

1. Указ Президента РФ от 28.03.2011 № 352 «О мерах по совершенствованию организации исполнения поручений и указаний Президента Российской Федерации» (вместе с «Порядком исполнения поручений и указаний Президента Российской Федерации»). Официальный сайт «Консультант Плюс». URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_112153/942772dce30cfa36b671bcf19ca928e4d698a928/.
2. Постановление Правительства Санкт-Петербурга от 16.12.2003 № 100 «Об утверждении Регламента Правительства Санкт-Петербурга». Официальный сайт «Гарант». URL: <https://base.garant.ru/7922594/>.
3. Закон Ямало-Ненецкого автономного округа от 06.04.2006 № 13-3А «О правотворчестве — там о единстве правотворчества». Официальный сайт «Гарант». URL: <https://base.garant.ru/27905228/>.
4. Указ Главы Республики Саха (Якутия) от 30 декабря 2018 г. № 312 О Единой системе электронного документооборота. Официальный сайт «Гарант». URL: <https://base.garant.ru/48185230/>.
5. Распоряжение администрации Губернатора Астраханской области от 19.03.2020 N 10-ПА «О методических рекомендациях по организации контроля за исполнением служебных документов (поручений)». Официальный сайт «Консультант Плюс». URL: <https://www.consultant.ru/regbase/cgi/online.cgi?req=doc&base=RLAW322&n=89427#XIKK4aUYzooREdx1>
6. ГОСТ Р 58771–2019 «Менеджмент риска». Официальный сайт «Гарант». URL: <https://base.garant.ru/73747568/>.

7. Методические рекомендации по внедрению электронного документооборота в целях обеспечения популяризации использования электронного документооборота среди граждан и организаций Российской Федерации. Официальный сайт «Гарант». URL: <https://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/410300691/>.
8. Принятие и исполнение государственных решений: учеб. пособие / Л. И. Смирнова, Е. В. Смолокуров, М. Х. Османов [и др.]. — СПб.: Изд-во ГУМРФ им. адм. С. О. Макарова, 2024. — 124 с.

Дистанционные каналы реализации ключевых компетенций и задействования человеческого потенциала

Володченко Екатерина Сергеевна, аспирант
Адыгейский государственный университет (г. Майкоп)

В статье дается представление о том, что такое человеческий капитал, человеческий потенциал. Исследуются опыт дистанционной работы, как формы реализации ключевых компетенций и задействования человеческого потенциала.

Ключевые слова: человеческий капитал, человеческий потенциал, ключевые компетенции, дистанционная работа.

Remote channels for the implementation of key competencies and the use of human potential

Volodchenko Ekaterina Sergeevna, graduate student
Adyghe State University (Maykop)

The article gives an idea of what human capital and human potential are. The experience of remote work as a form of realization of key competencies and the use of human potential is being investigated.

Keywords: human capital, human potential, key competencies, remote work.

С 2020 г. по настоящее время российская и мировая экономика подвержена трансформации и влиянию политических и иных социальных факторов. Экономике на протяжении нескольких лет пришлось столкнуться с последствиями: коронавируса, логистических сбоев, энергокризисов, санкционных ограничений. Все это привело к целому ряду системных проблем внутренней экономики страны. Текущие условия требуют от российской экономики масштабное наращивание производственных сил, укрепление инфраструктурной сети, освоение и внедрение передовых технологий, новых современных мощностей и даже целых отраслей.

Сложные политико-экономические реалии также влияют на предъявляемые требования к человеческому капиталу, вынуждают общество формировать такие ключевые компетенции, которые способны обеспечить практическую реализацию трудовой и профессиональной деятельности.

Человеческий капитал играет одну из первостепенных ролей в устойчивом, динамичном развитии и использовании потенциала как компании, так и в целом всей страны.

Т. Шульц интерпретирует под «человеческим капиталом» все человеческие ресурсы и способности, которые являются или врожденными, или приобретенными [7,

с. 7]. Приобретенные человеком ресурсы и способности могут развиваться. То есть они являются более широким термином, нежели чем человеческие ресурсы. Человеческий капитал формируется у индивидуума со временем, а человеческие ресурсы уже изначально вложены в человека [4].

Г. Беккер определил человеческий капитал как запас знаний работника, необходимый для трудовой деятельности и обуславливающий формирование прироста дохода [6].

В широком смысле «человеческий капитал» — это интенсивный производительным фактором развития экономики, семьи и общества, который включает в себя сформированные трудовые ресурсы, полученные знания, выступает инструментом интеллектуального и управленческого труда, обеспечивает эффективное и рациональное функционирование всех производительных факторов экономики.

Человеческий капитал является определенной формой проявления человеческого потенциала и представляет собой совокупность физических и духовных возможностей граждан, которые могут быть задействованы для достижения общественных и индивидуальных целей, в том числе для расширения возможностей самореализации человека.

С целью эффективного задействования человеческого капитала страны, формирования моделей региональных ключевых компетенций и выполнения стоящих перед экономикой задач и достижения целей происходит расширение границ использования человеческого потенциала, за счет внедрения и задействования новых бизнес-моделей, использования дистанционных каналов работы. Это позволяет регионам повысить конкурентоспособность региона за счет использования компетенций и вовлечения человеческого потенциала всех субъектов Российской Федерации.

Под дистанционной (удаленной) работой понимается выполнение определенной трудовым договором трудовой функции вне места нахождения работодателя, его филиала, представительства, иного обособленного структурного подразделения (включая расположенные в другой местности), вне стационарного рабочего места, территории или объекта, прямо или косвенно находящихся под контролем работодателя, при условии использования для выполнения данной трудовой функции и для осуществления взаимодействия между работодателем и работником по вопросам, связанным с ее выполнением, информационно-телекоммуникационных сетей, в том числе сети «Интернет», и сетей связи общего пользования [3].

Необходимость поддержания непрерывности бизнес-процессов в период пандемии COVID-19, раскрыла возможность внедрения удаленной работы во многие сферы экономики. До пандемии, частный и государственный сектор обладали ограниченным опытом дистанционной работы. Дистанционная работа получила широкое использование даже у организаций, которые не были должным образом подготовлены к таким рычагам ни организационно, ни технически. Длительный период пандемии адаптировал как работников, так и работодателей к новому формату реализации человеческого потенциала. Организации и учреждения внедрили цифровизацию бизнес-процессов и научились эффективно работать в новых условиях. Работники и работодатели оценили и освоили преимущества удаленной работы.

К основным преимуществам для компаний можно отнести:

- инвестиции в ИТ-инфраструктуру;
- внедрение новых инструментов и решений для повышения эффективности работы;
- перенос части деятельности компании в онлайн;
- повышение гибкости организационной структуры;
- диверсификацию продуктов и услуг;
- увеличение расходов на исследования и разработки;
- задействование высококвалифицированного персонала;
- сотрудничество с внешними организациями в области инноваций.

К основным преимуществам для сотрудников можно отнести:

- развитие цифровых навыков с помощью организованного компанией обучения;

- создание новых рабочих мест с поддержкой удаленной работы;
- возможность совмещать профессиональную работу с домашними обязанностями;
- прочие преимущества такие как: гибкость времени и пространства; повышенная автономность работы; экономия времени и средств; меньше отвлекающих факторов; меньше стресса; больше времени для семейных и социальных обязанностей. [5, с. 29].

Так же можно выделить следующие недостатки удаленной работы:

- технические проблемы, связанные с отсутствием необходимой ИТ-инфраструктурой и оборудованием
- недостаточное финансирование ИТ;
- организационные трудности, связанные с: реализацией доступа к документам компании в электронном виде; отсутствием соответствующих норм безопасности; внутренней коммуникацией;
- социальные трудности, обусловленные: отсутствием цифровых навыков; низкой мотивацией; поддержанием должной эффективности сотрудников; нежеланием и неспособностью сотрудников и руководства осваивать новые формы работы;
- бытовые трудности, такие как: отвлекающие факторы домашней обстановки; стирание границ между рабочим и нерабочим временем; возникновение чувств изоляции, одиночества; проблемы с управлением временем и другие.

Преимущества и недостатки дистанционной работы могут различаться в зависимости от типа работы, организации, конкретного сотрудника, отношения руководителя, а также от конкретных обстоятельств и используемых моделей дистанционной работы.

С 2005 года количество сотрудников, работающих из дома, выросло на 159 %. Из-за COVID-19 количество вакансий с предложением дистанционной работы увеличилось на 135 %. В настоящее время востребованность дистанционного формата работы растет и со стороны работодателя, и со стороны соискателя работы. За счет дистанционного формата работу работодатель задействует высококвалифицированные кадры, обладающие необходимым набором компетенций для достижения стоящих перед работодателем целей и задач. Согласно данным рекрутинговых порталов возросло число вакансий для ИТ-специалистов в России, графических, UX-, 3D-дизайнеров, HTML-верстальщиков, специалистов сферы диджитал-маркетинга (SMM-менеджеры, email-маркетологи, SEO-специалисты, контент-менеджеры, трафик-менеджеры, таргетологи).

Таким образом, на современном этапе реализации ключевых компетенций и задействования человеческого потенциала страны, результатом практического использования дистанционных каналов в период пандемии, является: прогрессия объемов удаленной занятости населения; развитие форм дистанционной работы; укрепление правового обеспечения удаленной занятости; расширения сфер применения дистанционных каналов [2].

Литература:

1. Авдеев Е. В. Сущность и особенности формирования человеческого капитала // International Agricultural Journal. 2020. Том 63. — с. 159–169.
2. Гумова И. М. Дистанционная работа как тренд времени: результаты массового опыта// МИР (Модернизация. Инновации. Развитие. 2020. Т.11 № 2. — с. 128.
3. Трудовой кодекс Российской Федерации» от 30.12.2001 N 197-ФЗ (ред. от 13.06.2023, с изм. от 15.06.2023) ст. 312.1.
4. Тумаров, Т. Ф. Тенденции развития человеческого капитала, ресурсов и потенциала в России// Human Progress. 2023. Том 9, Вып. 1. С. 15.
5. Цонева А. И. Опыт дистанционной работы персонала и его роль в разработке стратегии организации/ Евразийский Союз Ученых. Серия: экономические и юридические науки № 2(105), 2023, с. 26–30.
6. Becker, G. S. Chelovecheskoe povedenie: ehkonomicheskij podhod. Izbrannye trudy poehkonomiches-koj teorii/sost., nauch. red., poslesl. R.I., Kapelyushnikov; predisl. M. I., Levin. [Human behavior: an economic approach. Selected works on economic theory]. Moscow: SU HSE.2003.
7. Schultz, T. W. Investment in Human Capital // The American Economic Review. 1961. Vol. 51. P.: 1–17.

Кто нужен детскому центру: маркетолог или грамотный управленец?

Гливенко Анна Юрьевна, студент магистратуры

Научный руководитель: Гнатышина Екатерина Викторовна, доктор педагогических наук, доцент
Южно-Уральский государственный гуманитарно-педагогический университет (г. Челябинск)

В статье рассматривается выбор между наймом маркетолога и грамотного управленца для детского центра, что является актуальной задачей для многих образовательных учреждений. Обе роли играют ключевую роль в успехе детского центра, однако их приоритет может варьироваться в зависимости от текущих потребностей организации. Статья анализирует основные функции и ответственность каждого из специалистов, выявляя, как маркетолог способствует привлечению новых учеников и формированию положительного имиджа центра, тогда как грамотный управленец обеспечивает организацию учебного процесса и финансовую стабильность. Заключение статьи подчеркивает важность интеграции обеих ролей для достижения общей цели: успешного функционирования и развития образовательного учреждения. Таким образом, выбор между маркетологом и управленцем не является окончательным, а служит отражением различных аспектов одной и той же задачи по созданию качественного образовательного опыта для детей.

Ключевые слова: детский центр, маркетолог, управленец, образовательные учреждения, управление.

Выбор между маркетологом или грамотного управленца для детского центра — задача, стоящая перед многими руководителями образовательных учреждений. Каждая из этих ролей критически важна для успеха бизнеса, но в зависимости от текущих потребностей центра может возникнуть вопрос: «Кто именно нужен больше в данный момент?».

Маркетинговые мероприятия представляют собой ответ на объективный спрос. Собранные данные и выявленные тенденции в данной области используются организациями для оптимизации своих процессов, максимизации экономического эффекта и создания синергии в деятельности [1].

В современных условиях маркетинг услуг играет ключевую роль в успехе компаний, предоставляющих различные услуги. По мнению Т. Н. Пуховского [2], существует несколько основных целей, которые маркетинг услуг должен преследовать для достижения эффективных результатов.

Во-первых, важной целью является получение прибыли от услуги и ее стабильный рост. Это подразумевает необходимость разработки и внедрения стратегий, на-

правленных на увеличение доходов компании. Прибыль не только обеспечивает финансовую устойчивость бизнеса, но и создает возможности для дальнейшего инвестирования в его развитие.

Во-вторых, удовлетворенность покупателей занимает центральное место в маркетинговой стратегии. Понимание потребностей клиентов и их ожиданий позволяет компании не только поддерживать текущие клиентские отношения, но и привлекать новых пользователей. Довольные клиенты становятся постоянными покупателями, что создает благоприятные условия для устойчивого роста бизнеса.

Кроме того, маркетинг услуг должен стремиться к увеличению ценности предоставляемой услуги. Это включает в себя постоянное совершенствование предложения, адаптацию под изменяющиеся потребности клиентов и внедрение инновационных решений, которые делают услугу более привлекательной и уникальной.

Наконец, одним из приоритетных направлений является улучшение качества обслуживания. Это не только

влияет на удовлетворенность клиентов, но и на заинтересованность и производительность труда сотрудников. Вовлеченные и мотивированные работники, обеспечивая высокий уровень обслуживания, могут значительно повысить лояльность клиентов и способствовать формированию положительного имиджа компании.

Таким образом, стратегический подход к маркетингу услуг, основанный на этих основных целях, позволяет компаниям не только улучшать свои финансовые показатели, но и строить устойчивые, долгосрочные отношения с клиентами, что является залогом успешного функционирования в конкурентной среде.

В современном мире маркетинг характеризуется тем, что он нацелен не только на удовлетворение потребностей и предоставление услуг, но также на создание ценности для потребителей через материальные блага и эмоциональные выгоды. Это определение является основой для организации маркетинга, подчеркивая его главную цель.

Маркетинговые цели заключаются в достижении объемов продаж, обеспечивая финансовую стабильность и полезность деятельности компании. Эффективная работа организации зависит от постоянного и сбалансированного спроса на рынке потребительских товаров, что открывает возможности для достижения поставленных целей. В этом контексте важными аспектами являются ценнообразование, коммуникация и стратегии продаж.

Маркетолог в детском центре отвечает за продвижение услуг, привлечение новых учеников и создание положительного имиджа учреждения. Его основные задачи заключаются в следующем:

1. Разработка маркетинговой стратегии:

- Создание и внедрение эффективных рекламных кампаний для целевой аудитории, включая родителей и детей.

- Исследование рынка, анализ конкурентов и выявление уникальных предложений и особенностей центра.

2. Работа с цифровыми каналами:

- Продвижение через социальные сети, создание контент-плана, таргетированная реклама и аналитика результатов.

- Ведение блога и сайта, повышение их видимости и привлекательности.

3. Формирование имиджа:

- Создание и продвижение ценностей и миссии центра, привлечение внимания к его достижениям.

- Организация мероприятий для повышения узнаваемости и формирования сообществ.

Маркетолог нужен, если центр испытывает трудности с привлечением новых студентов или хочет укрепить свои позиции на рынке. Данная роль может стать катализатором роста и прогресса, особенно в условиях конкуренции.

Грамотный управленец в детском центре обеспечивает организацию учебного процесса и оперативное управление всеми аспектами работы учреждения. Его задачи включают в себя:

1. Организация работы центра:

- Эффективное управление учебными программами, педагогическим составом и расписанием занятий.

- Обеспечение соблюдения стандартов качества образования и безопасности детей.

2. Финансовое управление:

- Контроль бюджета, планирование доходов и расходов, управление финансами.

- Разработка стратегий для оптимизации затрат и увеличения доходов.

3. Взаимодействие с персоналом:

- Подбор, обучение и развитие педагогов и сотрудников.

- Создание команды единомышленников, работающей на достижение общих целей и ценностей центра.

Грамотный управленец нужен, когда детский центр нуждается в структурировании процессов, оптимизации административной работы и улучшении качества услуг. Эта роль важна для обеспечения долгосрочной стабильности и устойчивого развития учреждения.

Определение, кто в данный момент важнее — маркетолог или грамотный управленец — зависит от текущих проблем и целей детского центра:

- Если центр успешно выполняет свои образовательные функции, но сталкивается с трудностями в привлечении новых студентов или недостаточно активен на рынке, — в этом случае лучше всего нанять маркетолога.

- Если же существует необходимость в улучшении операционного управления, финансовой организации и создании эффективных образовательных процессов, то грамотный управленец станет ключевым звеном в успехе детского центра.

В заключение, становится очевидным, что эффективное функционирование детского центра требует неразрывного взаимодействия между грамотным управленцем и маркетологом. На современном этапе развития образовательных учреждений важность комплексного подхода к управлению и маркетингу сложно переоценить. Каждый из специалистов выполняет уникальные и критически важные функции. Управленец несет ответственность за организацию учебного процесса и контроль качества обучения, подбор и обучение персонала, а также ведет документацию и решает хозяйственные вопросы. Его работа обеспечивает стабильность и высокие стандарты образования, что является основой для успеха центра.

С другой стороны, маркетолог фокусируется на привлечении новых учеников, продвижении услуг и формировании положительного имиджа учреждения среди целевой аудитории. Он использует современные маркетинговые технологии, чтобы увеличить заинтересованность родителей и создать доверие к работе центра, что в свою очередь, повышает уровень удовлетворенности клиентов.

Таким образом, интеграция усилий управленца и маркетолога создает синергетический эффект. Каждый из них поддерживает другого в достижении общей цели. Работая в тесной связке, они не только способствуют привлечению новых учеников, но и повышают уровень удовлетворен-

ности родительских ожиданий, что создает надежный фундамент для будущего роста и устойчивого развития детского центра.

В идеале, детский центр должен стремиться к тому, чтобы обе эти роли дополняли друг друга, обеспечивая

эффективное управление всеми аспектами работы учреждения. Это подход поможет создать высококачественное образовательное пространство, удовлетворяющее потребности детей и их родителей, и сделает центр успешным и востребованным на образовательном рынке.

Литература:

1. Пичурин И. И. Основы маркетинга. Теория и практика / И. И. Пичурин. — М.: Юнити, 2018. — 48 с.)
2. Пуховский Т. Н. Маркетинг услуг в управлении предприятием // Молодой ученый. 2015. № 4. С. 413–415.
3. Базавлущая, Л. М. Образовательный менеджмент: Учеб. пос. Л. М. Базавлущая. — Челябинск: Библиотека А. Миллера, 2020. — 84 с.
4. Завалько, Н. А. Специфические особенности образовательных услуг в аспекте маркетинговых отношений. Креативная экономика. — 2011. — № 6 (54). — с. 80–84. —
5. Кузьмина, Е. Е. Маркетинг образовательных услуг: учебное пособие для магистров / Е. Е. Кузьмина. // — М.: Издательство Юрайт, 2012. — 330 с.
6. Соболева, Т. В. Интернет маркетинг образовательных услуг / Т. В. Соболева // Экономика и бизнес. — 2022. — № 7. — с. 147–155.
7. Армстронг Г. Основы маркетинга / Г. Армстронг. — М.: Вильямс И. Д., 2019. — 752 с.
8. Романович В. К. Компетентностная модель руководителя предприятия: связь функций и компетенций, Торговое дело: коммерция, маркетинг, менеджмент. Теория и практика: монография / В. К. Романович, Е. Л. Маслова, Scientific Cooperation Center «Interactive plus» 5 Content is licensed under the Creative Commons Attribution 4.0 license (CC-BY 4.0) П. П. Шабаров; под науч. ред. д.э.н. проф. Д. И. Валигурского. — М.: Дашков и К, 2017. — Том 3. — с. 218.
9. Воронкова О. В. Маркетинг услуг: учебное пособие. Тамбов: Изд-во ФГБОУ ВПО «ТГТУ», 2011. С. 13–17.
10. Слонимская М. А. Маркетинг услуг: учебное пособие. Витебск: УО «ВГТУ», 2014. С.
11. Русскова Д. О., Писарева Е. В. Роль маркетинга в сфере услуг // Universum: Экономика и юриспруденция: электрон. научн. журн. 2018. № 6(51). URL: <http://7universum.com/ru/economy/archive/item/5970>
12. «Недетский» маркетинг детских товаров // Деловое обозрение. 20.01.2025 [Электронный ресурс] URL: <https://uldelo.ru/user/node/view?id=5048>

Рынок труда и некоторые его особенности в условиях цифровизации экономики

Докукин Никита Артемович, студент

Научный руководитель: Пашковская Маргарита Васильевна, кандидат экономических наук, доцент
Московский финансово-промышленный университет «Синергия»

В данной статье рассматриваются некоторые тенденции и проблемы рынка труда в условиях цифровизации экономики, поскольку механизм функционирования рынка труда и его структура претерпевают значительные изменения под влиянием процессов глобализации и цифровой трансформации.

Ключевые слова: рынок труда, занятость, безработица, государственное регулирование, цифровая экономика.

Как известно, рынок труда представляет собой совокупность экономических отношений, связанных с предложением и спросом на рабочую силу, которые обеспечивают непрерывный процесс воспроизводства рабочей силы и ее эффективного использования.

Важнейшей особенностью современного рынка труда является цифровая трансформация, что оказывает значительное влияние на структуру рынка и механизм функционирования.

Ключевым направлением цифровой трансформации современного рынка труда является внедрение искусственного интеллекта, роботизации и автоматизации

производственных процессов, что ведет к изменению величины и профессиональной структуры спроса. В отчете Всемирного экономического форума «Будущее рабочих мест 2023» отмечается, что в целом технологический прогресс будет способствовать росту рабочих мест. [1, с.5–6]

И хотя в некоторых отраслях спрос на рабочую силу будет снижаться, эта тенденция компенсируется значительным ростом востребованности рабочей силы с новыми профессиональными качествами в отраслях, связанных с новыми технологиями. Этот список возглавляют специалисты по искусственному интеллекту и машинному, а также по устойчивому развитию. За ними идут

бизнес-аналитики и аналитики информационной безопасности. [1]

Аналогичные выводы следуют и из прогноза Министерства экономического развития: к 2030 году в России ожидается снижение потребности в работниках в таких секторах экономики как сельское хозяйство, финансовые и страховые услуги, а также в сфере недвижимости и торговли. Общее сокращение объема спроса на труд в указанных отраслях составит около 720 тысяч человек. [2]

В контексте происходящих на рынке труда изменений под влиянием цифровой трансформации формируются новые требования к профессиональным навыкам. С одной стороны, рынок труда предъявляет новые требования к квалификации работников. Набирают популярность профессии в области информационных технологий, биотехнологий, экологии и других инновационных отраслей, а также в области смежных профессий, например, в биоинформатике, графическом дизайне, контент маркетинге и др. [1].

С другой стороны, ожидается, что базовые навыки и компетенции сохраняют свое значение лишь для ограниченного числа отраслей, а наиболее востребованными уже сейчас становятся так называемые «мягкие компетенции», в первую очередь аналитическое и творческое мышление. [1, с. 38]

Развитие гибких форм занятости стало еще одной из важных тенденций трансформации рынка труда под влиянием цифровой экономики и последствий коронакризиса. На фоне обострения глобальных и региональных экономических противоречий и развития новых технологий и средств связи широкое распространение гиг-экономики (сдельной экономики) превратило фриланс и удаленную работу в новую реальность рынка труда. В связи с этим во многих западных странах в соответствии методикой Совета экспертов МОТ по нестандартным формам занятости от 2015 г. был введен учет нетипичных форм занятости: временная занятость; занятость на условиях неполного рабочего дня; временная работа через агентство; самостоятельная занятость [3, с. 5–10].

По данным исследования, проведенного платформой для подбора кадров, число фрилансеров в России увеличилось на 40 % с 2020 года. В 2022 году около 20 % работающих россиян занимались фрилансом. Согласно опросам, проведенным среди работающих россиян, более 60 % респондентов предпочли бы иметь возможность работать по гибкому графику [4]. Это связано с желанием сочетать работу с личной жизнью и другими обязательствами. В условиях экономической нестабильности все больше россиян выбирают частичную занятость. В 2023 г доля работников в режиме неполной занятости составила 13,8 % от сплоченной численности работников организаций [5, с. 422].

С одной стороны, перевод сотрудников на неполную ставку — это широко используемая адаптивная стратегия российских компаний, направленная на оптимизацию затрат и избежание массовых увольнений. С другой, действие экономических санкций, инфляция, удорожание рабочей силы в условиях ее дефицита также заставляют работодателей сокращать штат и переходить к более

гибким формам занятости. Это позволяет компаниям оптимизировать затраты и привлекать специалистов на временной или проектной основе [6].

В этом контексте смещение фокуса критериев при найме профессионалов на прикладные факторы, наличие готовых, работающих проектов в портфолио кандидата, релевантных текущим потребностям компании способствует все большему распространению аутсорсинга. С переходом к цифровой экономике процесс масштабирования аутсорсинга приняло взрывной характер и охватывает все больше сфер бизнеса [7].

В то же время необходимо отметить, что на данном этапе развития российской экономики процессы развития гибких форм занятости несколько замедлились в связи с так называемой «индустриализацией занятости» в ближайшие годы. Эта тенденция вызвана необходимостью реализации политики импортозамещения в условиях западных экономических санкций, что обусловило увеличение потребности в специалистах по управлению и обслуживанию автоматизированных систем в производственных процессах. Однако индустриализация занятости, с одной стороны, требует сохранения стандартных форм занятости, а, с другой, предполагает стандартизацию трудовых отношений.

Поскольку государство играет важную роль в регулировании рынка труда, важно отметить изменение направленности мер его воздействия на рынок труда в результате цифровой трансформации. [8]

Основные меры такого регулирования включают:

1. Совершенствование законодательства о труде, ориентированное на обеспечение прав работников и регулирование трудовых отношений в связи появлением новых тенденций на рынке труда:

- дифференциация и децентрализация правового регулирования, которые учитывают специфические аспекты отношений, возникающих из цифрового взаимодействия между работниками и работодателями;
- законодательная фиксация уникальных характеристик регулирования труда в условиях нетрадиционной занятости, напр., для сотрудников интернет-платформ;
- введение норм, упрощающих процесс обмена информацией между работником и работодателем, также является важной задачей. Это включает в себя электронный документооборот и применение электронных подписей;
- разработка специализированных цифровых платформ, что позволит постепенно отказаться от параллельного ведения электронного и традиционного бумажного документооборота

2. Социальные пособия: программы, направленные на помощь безработным с учетом возрастающей численности технологической безработицы:

- расширение видов и форм поддержки. Напр., внедрение гибкой системы начисления и выплаты пособий для наемных работников и лиц без работы, различные варианты краткосрочной занятости, создание комфортных условий для удаленной работы [9]

3. Разработка образовательных программ и программ по профессиональному обучению и переподготовке, направленных на стимулирование трудовой мобильности и повышение квалификации работников [9].

Литература:

1. Будущее глобального рынка труда. Доклад World Economic Forum, май 2023. — URL: https://www3.weforum.org/docs/WEF_Future_of_Jobs_2023.pdfhttps://rusneb.ru/catalog/000200_000018_RU_NLR_bibl_472172/
2. Кеффер Л. Минэкономики перечислило, в каких отраслях снизится потребность в работниках. // Коммерсант, 10.10.2023 — URL: <https://www.kommersant.ru/>
3. Storrie D. Eurofound (2017), Aspects of non-standard employment in Europe, Publications Office of the European Union, Luxembourg. — URL: <http://publications.europa.eu/resource/cellar/dcf760c3-3d39-11e8-b5fe-1aa75ed71a1>
4. Акулов А. Россияне признались в готовности уйти с работы. — URL: https://lenta.ru/news/2023/08/04/work_russians/
5. Российская экономика в 2023 году. Тенденции и перспективы. (Вып. 45) / [Под науч. ред. Кудрина А. Л., Май В. А., Радыгина А. Д., Синельникова-Мурылева С. Г.]; Ин-т Гайдара. — Москва: Изд-во Ин-та Гайдара, 2024
6. Виноградова Е. Неполная занятость на предприятиях превысила уровень пандемии. — URL: — <https://www.rbc.ru/economics/26/12/2022/63a46de79a794701108c7524>
7. Бессарабов, В. О. Современные тенденции развития рынка аутсорсинговых услуг в мире / В. О. Бессарабов, Л. И. Тымчина // Вестник евразийской науки. — 2023. — Т. 15. — № 2. — URL: <https://esj.today/PDF/23ECVN223.pdf>
8. Толкачева О. П. Государственное регулирование рынка труда и его влияние на экономическую безопасность // Вестник Волгоградского государственного университета. Экономика. 2023. Т. 25. № 3. — URL: <https://ges.jvolsu.com/index.php/ru/archive-ru/1225-journal-of-volgograd-state-university-economics-2023-vol-25-3/ekonomicheskaya-teoriya/1973-tolkacheva-o-p-gosudarstvennoe-regulirovanie-rynka-truda-i-ego-vliyanie-na-ekonomicheskuyu-bezopasnost>
9. Сагандыков, М. С. Государственная политика в сфере правового регулирования труда в условиях цифровизации экономики // Вестник СПбГУ. Право. 2023. Т. 14. Вып. 1 22–39. — URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/gosudarstvennaya-politika-v-sfere-pravovogo-regulirovaniya-truda-v-usloviyah-tsifrovizatsii-ekonomiki>

Аутсорсинг как перспектива развития охраны труда в организациях

Закирова Гульшат Рашитовна, студент магистратуры
Тольяттинский государственный университет

В постоянно меняющемся ландшафте современного бизнеса организации постоянно ищут инновационные стратегии для оптимизации своей деятельности, повышения эффективности и получения конкурентных преимуществ. Одной из таких стратегий, которая занимает все более прочные позиции в последние годы, является аутсорсинг.

Аутсорсинг охраны труда представляет собой одну из перспективных моделей организации системы управления безопасностью на рабочем месте, которая набирает популярность среди российских компаний. В условиях динамично меняющейся бизнес-среды и ужесточения законодательных требований к охране труда использование внешних специалистов для решения задач в этой сфере становится экономически оправданным и эффективным инструментом для организации. Актуальность аутсорсинга в этой области объясняется несколькими ключевыми факторами. Цель данного исследования — проанализировать аутсорсинг, как перспектива развития охраны труда в организациях.

Ключевые слова: *предприятия, бизнес, стратегии, аутсорсинг, услуги, внешние специалисты, охрана труда, перспективы развития.*

Любая предпринимательская деятельность осуществляется с целью получения прибыли и дальнейшего ее увеличения. Необходимо учитывать тот факт, что среда, в которой существует организация, подвержена постоянным изменениям, в связи с этим успешность или безуспешность организации на конкурентном рынке напрямую зависит от ее способности приспосабливаться к условиям постоянно изменяющейся среды.

Предприятия сталкиваются с необходимостью соблюдения множества нормативных актов и стандартов, регулирующих вопросы безопасности на рабочих местах. Постоянные изменения в законодательстве требуют высокой квалификации специалистов, которые могут оперативно адаптировать процессы охраны труда к новым требованиям. В этом контексте аутсорсинг позволяет привлечь профессионалов, обладающих необходимыми знаниями

и опытом, чтобы обеспечить соответствие всех процедур современным стандартам без необходимости постоянного обучения и повышения квалификации внутренних сотрудников [2].

Для малых и средних предприятий аутсорсинг охраны труда является способом сократить расходы. Вместо того чтобы содержать штат специалистов, которые могут не всегда быть заняты на постоянной основе, организация может передать эти функции внешним подрядчикам. Это позволяет минимизировать затраты на заработную плату, обучение и администрирование, сохраняя при этом высокий уровень безопасности и соответствие всем необходимым стандартам.

Использование аутсорсинга в сфере охраны труда позволяет компаниям сосредоточиться на основной деятельности, делегируя вопросы безопасности профессиональным компаниям, что способствует повышению общей эффективности и снижению рисков для бизнеса. Сторонние организации, как правило, могут обеспечить более высокое качество услуг за счёт своей специализации и применения передовых методов в области охраны труда. Это особенно важно в условиях растущих требований к корпоративной социальной ответственности и безопасности труда [4].

Аутсорсинг охраны труда в организациях представляет собой стратегически выгодное направление, способствующее повышению качества работы в сфере безопасности и сокращению издержек, при этом соответствуя всем современным требованиям законодательства и практикам управления рисками. Эта практика предполагает передачу определенных функций или задач внешним поставщикам услуг, позволяя организациям сосредоточиться на своих ключевых направлениях, а также избавить своих сотрудников от рутинных, непрофильных задач, которые не всегда требуют специального образования или компетенций, но всегда отнимают большое количество вре-

мени, которое можно было бы потратить на более значимые задачи.

В таблице 1 представлены данные о причинах перехода на аутсорсинг и делегирование полномочий в деятельности охраны труда компаний

К преимуществам аутсорсинга получаемых предприятием, относят следующие [1]:

1. Фокус внимания руководства на основных процессах.
2. Сокращение инвестиций в основные фонды.
3. Увеличение гибкости реакций на рыночные изменения и проблемы в организации.
4. Отсутствие потребности в расширении штата.
5. Сокращение затрат, расходов на обеспечение рабочих мест, развитие потенциала сотрудников и информационную поддержку.
6. Возможность быстро привлекать к решению задач специалистов узкой квалификации.
7. Гарантия качества на предоставляемые аутсорсером услуги.
8. Снижение множества рисков.

К недостаткам же исследователи относят [3]:

1. Риск утечки конфиденциальной информации, появление конкурента с аналогичным предложением, основанном на опыте компании, передавшей на аутсорсинг бизнес-процессы.
2. Источники проблем и сбоев в осуществлении бизнес-процессов являются стыки п границы, сформированные при взаимодействии внутренних подразделений компании и внешних исполнителей.
3. Увеличение транзакционных издержек.
4. Передача аутсорсеру уникальных знаний в определенной области деятельности.
5. Практически неизбежное сокращение штата персонала, ранее задействованного на реализации бизнес-процесса, который в последствии был передан на аутсорсинг.

Таблица 1. Причины перехода охраны труда на аутсорсинг

Причина	Описание
Снижение затрат	Аутсорсинг позволяет сократить расходы на содержание штатных сотрудников, обучение и закупку оборудования для охраны труда.
Повышение квалификации и экспертности	Привлечение внешних специалистов с высоким уровнем профессиональной подготовки и опытом работы в сфере охраны труда.
Соответствие законодательным требованиям	Аутсорсинговая компания гарантирует, что все процессы по охране труда будут соответствовать актуальным нормам и стандартам безопасности.
Концентрация на основной деятельности	Передача вопросов охраны труда сторонним организациям позволяет компаниям сосредоточиться на своих основных бизнес-процессах, повышая общую эффективность.
Повышение качества управления безопасностью	Внешние подрядчики могут внедрять более высокие стандарты безопасности и лучшие практики, что снижает риск производственных травм.
Устранение необходимости в постоянном обновлении знаний	Аутсорсинговая компания самостоятельно отслеживает изменения в законодательстве и стандартах, обеспечивая своевременную адаптацию процессов охраны труда.
Гибкость и адаптивность	Аутсорсинг позволяет оперативно менять объёмы и формы услуг в зависимости от потребностей предприятия, адаптироваться к изменениям в условиях работы.
Улучшение корпоративной социальной ответственности	Передача задач по охране труда сторонней компании способствует повышению имиджа компании как ответственного работодателя.

6. Снижение качества продукции или конечных услуг из-за недобросовестности аутсорсера.

7. Потеря контроля над ресурсами.

8. Отрыв руководства от сегментов деятельности организации.

9. Высокий риск временного прекращения деятельности организации, из-за одностороннего неожиданного отказа аутсорсера от выполнения своей функции, как следствие острая необходимость в срочном поиске и подборе новых аутсорсеров, либо переход на исполнение бизнес-процессов собственными силами.

Понимать под аутсорсингом необходимо не только передачу на сторону работ и услуг, но и в том числе наложение ответственности на исполнителя за качество выполнения переданного ему процесса. Ответственность

аутсорсера перед заказчиком требует определенных механизмов оценки качества и управления этими работами [5].

Итак, аутсорсинг — управленческий метод компании, который применяется для передачи работ и предоставления услуг стороннему исполнителю, обоснованный двумя связанными элементами: разделением труда и управлением. Основа состоит в разделении труда, но в новой качественной форме, которое предполагает наличие ответственности за качество выполнения той или иной процедуры.

Таким образом, подытоживая сказанное, научное объяснение развития аутсорсинга в области охраны труда на предприятии обусловлено развитием идеи об эффективности разделения труда при управленческой ответственности, это залог успешности и эффективности организованной экономической системы.

Литература:

1. Атабаева М., Атабаев К., Петросова Л. Аутсорсинг охраны труда и его функциональное взаимодействие с другими процессами менеджмента в организации // *Общество и инновации*. — 2022. — Т. 3. — №. 1. — С. 57–68.
2. Васильев А. С. Особенности и проблемы в сфере охраны труда работников GIG-экономики // *Вестник Института экономических исследований*. — 2023. — №. 4 (32). — С. 53–59.
3. Горбунова У. Е., Федорова Н. В. Аутсорсинг в сфере охраны труда // *Электронный научный журнал «Молодая наука Сибири»*. — 2022. — №. 3 (17).
4. Ишметова Ш. Х. Транснациональные корпорации и международное разделение труда: правовой анализ // *Universum: экономика и юриспруденция*. — 2024. — Т. 112. — №. 2. — С. 20–24.
5. Шимширт Н. Аутсорсинг в бизнесе и государственном (муниципальном) управлении. — Litres, 2022. — 459 с.

Основные индикаторы оценки качества жизни населения на уровне региона

Иванова Наталья Олеговна, студент магистратуры
Уральский государственный экономический университет (г. Екатеринбург)

Исследования, проведенные в данной статье, являются актуальными по следующим причинам: качество жизни населения можно назвать ключевым и важнейшим показателем социального и экономического положения и развития территории. Показатели оценки качества жизни населения могут применяться для формирования эффективной экономической и социальной программы развития региона.

В настоящее время растёт значение как субъективных показателей качества жизни, так и объективных, таких как доходы и доступ к услугам. Одной из причин актуальности данного исследования является так же необходимость постоянного мониторинга показателей уровня качества жизни населения, как критериев для достижения целей устойчивого развития региона.

В связи с вышеизложенным целью данной статьи можно назвать исследование основных индикаторов оценки качества жизни населения на уровне региона или территории, определение их важности и значимости, а также разработку предложений по их совершенствованию.

В рамках данной статьи будут рассмотрены понятия и структура категории качества жизни населения, существующие индикаторы и методы оценки уровня качества жизни населения региона, определены преимущества и ограничения применяемых органами власти подходов для оценки качества жизни населения. В качестве выводов будут предложены рекомендации по оптимизации данной системы оценки.

Рассмотрим понятие качества жизни населения и его структуру. Качество жизни населения формируется из субъективных и объективных показателей [1]. Субъективными показателями являются удовлетворённость жизнью, восприятие здоровья, уровень собственной оценки счастья населения. Объективные показатели включают доходы населения, расходы, доступ к услугам здравоохранения и образования [2].

Значение оценки уровня качества жизни населения на региональном уровне заключается в учёте социально-экономических, культурных и климатических условий жизни населения региона, а также в разработке мероприятий для повышения качества жизни населения.

В настоящее время общепринятыми важнейшими критериями оценки качества жизни населения на региональном уровне можно назвать следующие:

- экономические индикаторы: доход на душу населения, уровень занятости и безработицы, оценка бедности и социального неравенства;
- социальные индикаторы: уровень образования, обеспеченность населения жильём и качество жилья, доступность и качество медицинских услуг [2].

При анализе оценки качества жизни населения на региональном уровне нельзя не упомянуть экологические индикаторы, такие как, доля зелёных зон в общей площади региона или уровень загрязнения воздуха и воды. В зависимости от территориального, климатического и экологического положения каждый регион выделяет свои важнейшие экологические индикаторы.

Следующими индикаторами являются культурные и инфраструктурные показатели качества жизни населения, такие как доступность и количество культурных объектов, развитие транспортной инфраструктуры, уровень цифровизации региона, уровень цифровизации государственных услуг и другие [3].

Главными субъективными индикаторами качества жизни населения являются такие показатели, как ощущение безопасности и удовлетворённость собственной жизнью.

Для оценки качества жизни населения региона применяются различные методики. Важнейшими из них являются индекс развития человеческого потенциала (ИРЧП) и индекс качества жизни населения регионов. Для более точной оценки применяется интегральный подход, объединяющий в себе комбинацию объективных и субъективных данных.

На практике при оценке качества жизни регионов, например, в Российской Федерации, можно отметить, что некоторые регионы имеют достаточно высокий уровень качества жизни населения, например, Москва и Санкт-Петербург [4]. В то же время существуют регионы, где качество жизни значительно ниже. В настоящее время органы власти повсеместно принимают меры для повышения качества жизни населения.

Таким образом, в качестве вывода к данной статье можно сделать следующие заключения. Качество жизни населения региона — это комплексный показатель, требующий оценки различных факторов, таких как объективные (уровень дохода) и субъективные (удовлетворённость жизнью) показатели [5].

Основными проблемами повышения качества жизни и её оценки являются недостаточная детализация данных и акцент на экономических индикаторах при недостаточном внимании к субъективным аспектам.

Также можно отметить, что учёт региональной специфики должен быть приоритетным при разработке методик оценки качества жизни населения конкретного региона.

По проведённому исследованию, целесообразно предложить разработку единой государственной методики, которая позволит оценивать качество жизни населения с учётом региональных особенностей, объективных и субъективных показателей. Для повышения качества данных исследований необходимо обеспечить их финансирование на государственном уровне и активизировать внедрение программ повышения качества жизни населения на региональных уровнях.

Литература:

1. Иванова, Н. О. Основные индикаторы оценки качества жизни населения на уровне региона // Молодой учёный. — 2024. — № 12. — С. 56–62. — URL: <https://moluch.ru/archive/548/120038/> (дата обращения: 21.01.2025).
2. Окрепилов, В. В. Экономика качества и оценка качества жизни населения: актуальные аспекты // Экономическое возрождение России. — 2022. — № 3. — С. 44–51. — URL: <https://e-v-r.ru/archives/1321> (дата обращения: 21.01.2025).
3. Гагулина, Н. Л., Окрепилов, В. В. Системный подход к оценке качества жизни населения // Экономика Северо-Запада. — 2023. — Т. 19. — № 2. — С. 38–45. — URL: <https://istina.msu.ru/publications/article/837475/> (дата обращения: 21.01.2025).
4. Орешников, В. В., Низамутдинов, М. М. Оценка качества жизни населения в регионах Российской Федерации // Вестник Тюменского государственного университета. Социальные, экономические и правовые исследования. — 2023. — Т. 9. — № 4. — С. 101–110. — URL: <https://vestnik.utmn.ru/economics/articles/13562/> (дата обращения: 21.01.2025).
5. Бобков, В. Н. Социально-экономическое измерение качества жизни населения // Исследования безопасности. — 2023. — № 4. — С. 18–25. — URL: <https://www.isras.ru/publications/9852> (дата обращения: 21.01.2025).

Бизнес-план для изготовления календарей и блокнотов

Касьянова Наталья Талгатовна, индивидуальный предприниматель (г. Новосибирск)

В текущей статье представлен бизнес-план для создания и развития предприятия по производству календарей и блокнотов. Рассматриваются основные аспекты открытия бизнеса: рыночный анализ, производственные процессы, маркетинговая стратегия и финансовая модель. Этот проект получил государственную поддержку — социальный контракт в 2022 году. В нем представлены расчёты точки безубыточности, срока окупаемости и процента рентабельности.

Ключевые слова: бизнес-план, социальный контракт.

Введение

Календари и блокноты остаются востребованной продукцией, несмотря на цифровизацию. Привлекательный и качественно изготовленный продукт обеспечивает как практическое, так и эстетическое удовлетворение потребителей. Настоящий бизнес-план предлагает комплексный подход к запуску компании, специализирующейся на производстве данных изделий.

Раздел 1. Описание бизнеса

— Для расширения собственного производства сувениров с котиками я планирую изготовление блокнотов и календарей.

— Цели данного проекта:

Расширение собственной линейки продуктов за счет внедрения новых продуктов.

Повышение узнаваемости.

За счет новых продуктов увеличить число новых клиентов.

Заработать деньги.

— Потенциал проекта:

Я занимаюсь картинками с котиками более 15 лет. Они достаточно популярны.

В принципе, этот проект окупал себя сам и приносил прибыль. Прогнозируемая прибыль от продажи готовых товаров превышает вложенные затраты в 2 раза.

— Уникальность продукта или услуги.

Все рисунки являются авторскими. Имеют достаточную известность и популярность. Следующий год 2023 по восточному календарю будет годом кота, поэтому выпуск календаря с рисунками котов будет очень кстати.

Раздел 2. Продукты и услуги

1. Наименование продукции: **Блокноты и календари с изображением котов художника Бориса Касьянова.**

— удовлетворяемые потребности: **Блокноты и календари с изображением кошек покупают люди, любящие животных, как правило для себя или на подарки.**

Таблица 1

Сильные стороны	Слабые стороны
Собственные, разработанные подготовленные рисунки, около 1000 изображений	Местоположение — из Новосибирска дорогая логистика.
Опыт работы в бизнесе. Товары представлены на трёх маркетплейсах	Несобственное производство. Зависимость от типографии.
Узнаваемость и уникальность.	
Возможности	Угрозы
2023год — год кота по восточному календарю.	Закрытие маркетплейсов, временная блокировка
Возможно количество конкурентов уменьшится из-за санкций	Снижение покупательской способности

Таблица 2. Преимущества и недостатки представленной на рынке аналогичной продукции/услуги

Преимущества	Недостатки	Мои предложения
Собственное производство	цена	Увеличить объем тем самым снизить цену
Местоположение		

Таблица 3

Конкуренты (по убыванию их значимости)	Основные преимущества	Основные недостатки	Основной спектр продукции (совпадающий с вашей компанией)	Маркетинговые предложения	Используемая стратегия
Kawaii Factory	Собственное производ.	Поставки из Китая	Блокноты	150–300	Большой объем прод.
Артицентр	Собственное производ.	-	Календари	200–1000	ценовая
Lizzy Art	Собственное производ.		Календари	160–490	цены

— область применения продукции: Для взрослых и детей.

2. Основные характеристики продукции: Данная продукция сувенирная, но также может использоваться как товар народного потребления

3. Основные конкурентные преимущества продукции: Рисунки собственного производства.

Раздел 3. Анализ рынка

3.1. Общее описание рынка и его целевых сегментов

Основной потребитель продукции — это покупатели маркетплейсов, любители домашних животных.

Мой основной продукт — это постеры с изображением кошек. Блокноты и другие сувениры поддержат основной продукт, как маленький заменитель постера — пробник. Календарь на 2023 год может принести быструю прибыль в конце года (2022).

По продажам прошлых лет можно ожидать подъем август-сентябрь, и ноябрь-декабрь. Средняя выручка 50 000/мес. Август-декабрь 100 000.

3.2. SWOT-анализ

- Strengths (сильные стороны),
- Weaknesses (слабые стороны),
- Opportunities (возможности),
- Threats (угрозы)

Вывод: Сейчас самое время производить сувениры местного производства и продавать на маркетплейсах по всей стране.

3.3. Анализ конкурентов

Вывод: при достаточно большом тираже, можно будет добиться высокой маржинальности и делать скидки, тем самым увеличивая продажи.

Раздел 4. План маркетинга

4.1. Ценовая политика

Учитывая сезонность, календари нужно выпустить не позднее августа-сентября. Сразу выставить на продажу на маркетплейсах и книжных магазинах. К концу года распродать остатки. Блокноты относятся к канцелярским товарам, там есть небольшая сезонность и увеличение продаж к сентябрю, но это не принципиально. Их покупают круглый год.

Тактика реализации продукции: Маркетплейсы

Таблица 4. Сопоставление цен и стоимости услуг на свою продукцию и продукцию конкурентов

№ п/п	Наименование продукции / услуг	Ед. изм.	Цена, руб.		
			Собственная цена	Конкурент 1	Конкурент 2
	Блокноты	шт	100	150	300
	Календари	шт	400	260	490

Раздел 5. Производственный план

5.1. Описание местоположения

Я планирую закупить бумагу и все необходимые материалы для производства блокнотов и календарей в типографии ООО «Офсет»

5.2. Выбор места реализации проекта, его особенности

Таблица 5

Место реализации проекта (указать точный адрес)	ООО «Офсет» Арбузова 4/27
Обеспеченность инфраструктурой (транспортной, инженерной, социальной)	Собственный автомобиль
Наличие производственных площадей (их размер), в т. ч.: в собственности в аренде (указать на какой срок)	300 м ²
Состояние производственных площадей	+
Доступность производственных площадей для покупателей	+

5.3. Производственная мощность

Таблица 6

Наименование	Значение
Годовая производственная мощность предприятия, ед.	50000
Режим работы предприятия, час.	447

5.4. Объем производства продукции / услуг в натуральном выражении по периодам проекта, ед.

Таблица 7

№ п/п	Наименование продукции / услуги	Ед. изм.	2022 год, ед.				Итого по проекту
			1 кв.	2 кв.	3 кв.	4 кв.	
	Блокноты	шт		5000			5000
	Календари	шт		1000			1000

5.5. Объем реализации продукции /услуг в денежном выражении по периодам проекта, руб.

Таблица 8

№ п/п	Наименование продукции / услуги	Цена 1 ед.	2022 год, руб.				Итого по проекту
			1 кв.	2 кв.	3 кв.	4 кв.	
	Блокноты				200000	300000	500000
	Календари				100000	300000	400000

Раздел 6. План персонала

В процессе реализации проекта я планирую в конце 2022 года нанять помощника, тем самым создать 1 рабочее место.

Таблица 9

№ п/п	Сотрудник, должность	Численность, чел	Повременная оплата труда (месячная зарплата), руб.	Сдельная оплата труда, руб.			ФОТ, руб.	
				тариф. ставка, руб/дн	месяч. норма выходов	месячн. сдельная зарплата	руб/мес	руб/год
	Помощник	1	15 000					
	Всего		15 000					
Страховые взносы в ПФ, ОМС, ФСС 30 % 5000								

По периодам проекта

Таблица 10

№ п/п	Показатель	2022 год, руб.				Итого по проекту
		1 кв.	2 кв.	3 кв.	4 кв.	
	Фонд оплаты труда				30 000	30 000
	Страховые взносы				10 000	10 000

Раздел 7. План затрат

7.1. Материальные производственные затраты в стоимостном выражении

Таблица 11

Вид материальных затрат	Ед.изм	Блокнот				Календарь				Материальные затраты на весь объем производства, руб.
		Норма расхода на 1 ед. в натур. Выраж.	Цена мат. затрат руб/ед	Объем пр-ва, шт. в год	Материальные затраты, руб.	Норма расхода на 1 ед. в натур. Выраж.	Цена мат. затрат руб/ед	Объем пр-ва, шт. в год	Материальные затраты, руб.	
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11 = 6+10
Произв. блокнотов и календарей	Шт.		20	5000	100 000		150	1000	150 000	
В т. ч. сырьё и материалы:										
Бумага 80гр			10		50 000		13		13 000	63 000
Бумага 200гр			5,4		27 000		43,2		43 200	70 200
Пружина			1,7		8550		4,8		4750	13 300
Тонеры			2,9		14 500		89		89 000	103 500
ВСЕГО:		X	X	X		X	X	X		250 000

Для производства 5000 блокнотов и 1000 календарей мне потребуется 100 пачек бумаги 80гр А4 (1 пачка — наполнение 50 блокнотов по 40 листов формата А6) и 13 пачек бумаги А3 80гр для наполнения календаря. (средняя цена А4 500 р, А3 1000 р)

Для обложек нужна бумага А3 SRA3 200 гр по цене 5400 руб. за 250 л. Для календарей расход 8 пачек, блокноты — 5 пачек

Пружина для календарей: стандартная упаковка 100 шт. за 475 руб. — 10 уп. Для блокнотов — 18 уп. Это металлическая пружина для переплета.

Напечатать мне нужно 15000 листов календарей и всего 1250 листов блокнотов (А3 по 8 шт. на лист). Всего 16250 листов. Расход тонера рассчитан на 5500 листов при 90 % заполнении. Потребуется 3 заправки. 1 заправка — это:

черный тонер-картридж для Konica Minolta С6000 6000 р,
малиновый тонер-картридж для Konica Minolta С6000 9500 р,
голубой тонер-картридж для Konica Minolta С6000 9500 р
желтый тонер-картридж для Konica Minolta С6000 9500 р.
То есть, 1 заправка 34500 руб.. Всего понадобится 103500 руб.

7.2. Смета затрат на производство

Таблица 12

№ п/п	Статьи затрат	Годовые затраты, руб.		
		всего	в т. ч.	
			Постоянные	Переменные
1	Материальные затраты, в т. ч.:	250 000		
1.1	Бумага (80гр и 200гр А3)	133 200		
1.2	пружина метал. (уп 100шт)	13 300		
1,3	тонер-картридж для Konica Minolta С6000	103 500		
2	Затраты на оплату труда	30 000		
3	Страховые взносы	10 000		
	Удельный вес, %	100		

Смета затрат по периодам проекта

Таблица 13

№ п/п	Статья расходов	2022 год				
		1 кв.	2 кв.	3 кв.	4 кв.	Всего
1	Материальные затраты, в т. ч.:		250000			250000
1.1	Материальные производственные затраты (бумага+пружина+тонеры)					250000
2	Затраты на оплату труда				30000	30000
3	Страховые взносы				10000	10000
	ИТОГО:					290000
	Удельный вес, %		86		14	100

Раздел 8. Финансовый план

8.1. План прибылей и убытков

Таблица 14

№ п/п	Показатели	2022г				
		1 кв.	2 кв.	3 кв.	4 кв.	За год
1	выручка от реализации, т. руб. (таб.№ 8)			300	600	900
2	общие затраты, руб. (таб.№ 14)					290
3	балансовая прибыль, т. руб. (п.1-п.2)					610

8.2. Инвестиционные затраты по источникам финансирования

Таблица 15

№ п/п	Наименование инвестиционных затрат	Кол-во уп.	Цена 1 ед., руб.	Затраты всего, руб.	Источники финансирования затрат, из них:		
					Гос.поддержка, руб.	Заемные средства*, руб.	Собственные средства, руб.
1	Бумага Херох 80гр А4 500л	100	500	50000	50000		
2	Бумага Херох 80гр А3 500л	13	1000	13000	13000		
3	Бумага 200гр А3 (250л)	13	5400	70200	70200		
4	Пружина белый метал 8мм уп -100шт	28	475	13300	13 300		
5	Тонер-картридж для Konica Minolta C6000 черн	3	6000	18000	18000		
6	Тонер-картридж для Konica Minolta C6000 голуб	3	9500	28500	28500		
7	Тонер-картридж для Konica Minolta C6000 малин	3	9500	28500	28500		
8	Тонер-картридж для Konica Minolta C6000 желт	3	9500	28500	28500		
9	Оплата труда			30000			30 000
10	Страховые взносы			10000			10 000
	ИТОГО			290000	250 000		40 000

8.3. Расчет точки безубыточности

Точка безубыточности — количество реализуемой продукции, при которой фирма не имеет прибылей, но уже не несет убытков.

Годовой объем производства продукции (услуг) в натуральном выражении (Q).

Таблица 16. Блокноты — 5000 шт.

Показатели	На весь объем пр-ва	На 1 ед. продукции	Удельный вес, %
Выручка, руб./год	500 000	100	
Цена, руб.	100		
Постоянные затраты, руб./год	40 000	8	
Переменные затраты, руб./год	100 000	20	

*Если несколько видов продукции, то по каждому виду считаем пороговое количество товара и порог рентабельности, при этом постоянные затраты распределяем в %-м отношении пропорционально доле в общей выручке каждого вида продукции (услуги.)

Расчет точки безубыточности в натуральном выражении:

$$TБ_{шт} = \frac{\text{постоянные затраты}}{\text{цена} - \text{переменные затраты на 1 ед.продукции}}$$

$$TБ = 40000 : (100 - 20) = 500 \text{ шт.}$$

Расчет точки безубыточности в денежном выражении:

$$TБ_{руб} = TБ_{шт} * \text{цена}$$

$$ТБ = 500 * 100 = 50000 \text{ руб.}$$

Таблица 17. Календари — 1000 шт.

Показатели	На весь объем пр-ва	На 1 ед. продукции	Удельный вес, %
Выручка, руб./год	400 000	400	
Цена, руб.	400		
Постоянные затраты, руб./год	40 000	40	
Переменные затраты, руб./год	150 000	150	

Если несколько видов продукции, то по каждому виду считаем пороговое количество товара и порог рентабельности, при этом постоянные затраты распределяем в %-ом отношении пропорционально доле в общей выручке каждого вида продукции (услуги.)

Расчет точки безубыточности в натуральном выражении:

$$ТБ_{шт} = \frac{\text{постоянные затраты}}{\text{цена} - \text{переменные затраты на 1 ед. продукции}}$$

$$ТБ = 40\,000 : (400 - 150) = 160 \text{ шт}$$

Расчет точки безубыточности в денежном выражении:

$$ТБ_{руб} = ТБ_{шт} * \text{цена}$$

$$ТБ = 160 * 400 = 64\,000 \text{ руб.}$$

8.4. Основные технико-экономические показатели проекта

Таблица 18

	Наименование показателей	Ед. изм.	2022 год				Итого по проекту
			1 кв.	2 кв.	3 кв.	4 кв.	
1	Объем производства в натуральном выражении	Шт.		6000			6000
2	Выручка от реализации продукции	т. руб.			300	600	900
3	Общие затраты на пр-во и сбыт продукции / услуг	т. руб.					290
4	Инвестиционные затраты, в т. ч.	т. руб.		250			250
4.1	собственные средства						40
4.2	заемные средства						
4.3	гос. поддержка						250
5	Стоимость основных средств						
6	Производственная мощность оборудования						
7	Списочная численность	чел					1
8	Фонд оплаты труда	т. руб.					30
9	Среднемесячная заработная плата						
10	Чистая прибыль	т. руб.					610
11	Порог рентабельности	т. руб.					114
12	Рентабельность продукции	%					310
13	Срок окупаемости проекта	Мес.					4

Расчет срока окупаемости:

$$T = \frac{\text{капитальные вложения}}{\text{годовую прибыль}} * 12 \text{ мес} = 290000/900000 * 12 = 3,8 \text{ мес}$$

Расчет рентабельности продукции:

$$R_{пр} = \frac{\text{прибыль}}{\text{себестоимость}} * 100\% = 900000/290000 * 100 = 310\%$$

8.5. Движение денежных средств по проекту

Таблица 19

Показатели	2022 год				Итого по проекту
	1 кв.	2 кв.	3 кв.	4 кв.	
Наличие денежных средств на начало периода (собственные средства)					40 000
Финансовая помощь					250 000
Выручка от производства продукции, руб.					900 000
ИТОГО поступления:					1150 000
Платежи, всего: руб.					290 000
в том числе:					250000
4.1. Материалы					
4.2. Электроэнергия					
4.3. Затраты на оплату труда					30000
4.4. Страховые взносы					10000
4.5. Приобретение основных средств					
4.6. Прочие расходы всего					
Налог на прибыль					48000
Возврат заемных средств и %					
Выплаты за счет прибыли					
Остаток денежных средств на конец периода (п.3 — п.4)					610000

Заключение

Создание бизнеса по производству календарей и блокнотов обладает значительным потенциалом при условии внимания к деталям продукции, экологической устойчивости и грамотного маркетинга. Данный план предполагает устойчивое развитие и адаптацию к изменяющимся условиям рынка.

Литература:

1. Кузнецова Н. Ф. Производство сувениров как ресурс для повышения туристической привлекательности региона: Азимут научных исследований, 2018
2. Ефремова У. П. Цесевичене О. А. Селдушева А. А. Разработка сувенирной продукции как средство продвижения историко-культурного наследия города: Управление культурой, 2023

Концептуальные подходы к формированию механизма управления затратами в организациях овощеводства защищенного грунта

Кодиров Абдуазиз Абдумуминович, студент магистратуры

Научный руководитель: Яковенко Вадим Валериевич, кандидат экономических наук, доцент
Волгоградский институт управления — филиал Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации

В этой статье исследуется управление затратами на предприятии, включая методы их учета и калькулирования. Автор рассматривает оптимизацию затрат как ключевую цель, что обеспечивает финансовую стабильность и повышение качества продукции. Уделяется внимание современным технологиям управления затратами, влияющим на рентабельность и эффективность производства, с примерами на основе тепличной отрасли Волгоградской области. Рассматриваются основные методы, такие как позаказное и попердельное калькулирование, а также их применение

в зависимости от производственных условий. Особое внимание уделено влиянию цифровых технологий и искусственного интеллекта на рост производительности в сельском хозяйстве.

Ключевые слова: управление, достижения, эффективность.

Овощеводство занимает ключевую позицию в сельском хозяйстве России. Обеспечение населения качественными овощами в течение всего года имеет серьезное социальное значение, так как они являются источником множества питательных веществ и обладают оздоровительными свойствами, способствуя лучшему усвоению других про-

дуктов питания. В условиях глобализации и развития технологий необходимо разработать стратегии, направленные на повышение производственной эффективности и конкурентоспособности российских сельскохозяйственных компаний. Ограниченность ресурсов в аграрном секторе требует поиска наиболее эффективных методов производ-

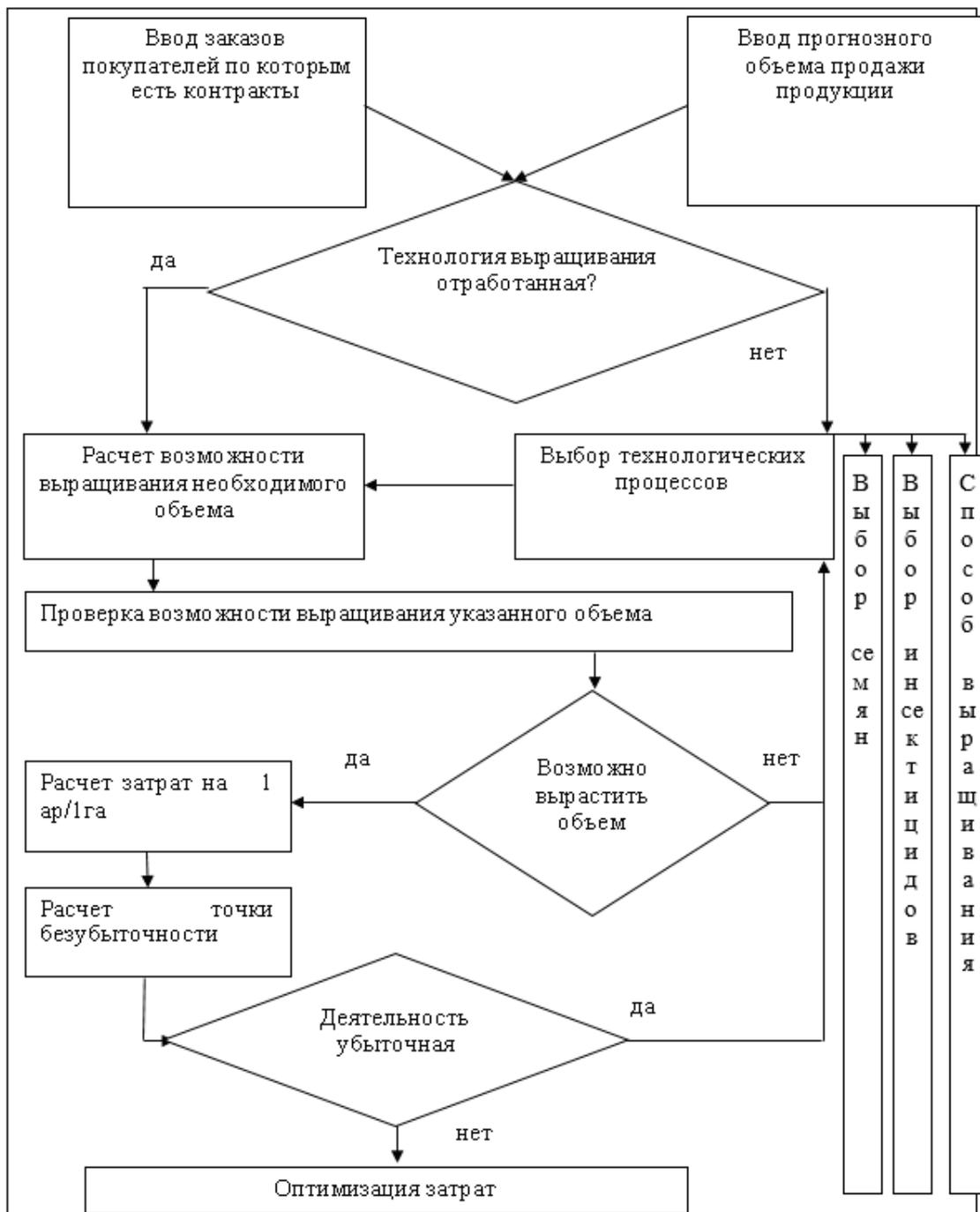


Рис. 1. Алгоритм контроля сельскохозяйственных предприятий с учетом прогнозируемого сбыта

ства, учитывающих возможности ресурсного использования. Управление затратами становится приоритетным направлением, так как затраты определяют не только прибыль, но и объем предложения на рынке. Для достижения экономической эффективности предприятия следует проводить анализ затрат и результатов своей деятельности, особое внимание уделяя контролю расходов на производство и реализацию продукции. Важно, чтобы механизм управления затратами был гибким и способствовал быстрому принятию решений по повышению эффективности. Исследования должны проводиться с системным подходом, что позволит создать надежный инструмент для улучшения процессов управления затратами.

Алгоритм управления затратами в сельскохозяйственных предприятиях представлен на рисунке 1.

Учет, аудит и анализ составляют ключевые элементы системы управления расходами, применяемой для оценки и анализа как финансовых, так и нефинансовых данных. Это необходимо для выявления направлений, способствующих улучшению деятельности организации, особенно в области качества, которое является основным критерием конкурентоспособности продукции и самой компании. Для оптимизации управления расходами на предприятиях по производству овощей с защищенным грунтом следует составить документ, называемый «План мероприятий по уменьшению расходов».

Данный план включает в себя перечень мероприятий, для каждого из которых обозначено: какие затраты предполагается снизить после его внедрения, а также факторы, благодаря которым это произойдет (например, снижение использования ресурсов или уменьшение их стоимости). Также в документе приводится список конкретных шагов, которые будут предприняты в рамках мероприятия, а также список ответственных лиц, включая не только главного координатора, но и тех, кто будет отвечать за выполнение отдельных задач в рамках данного процесса.

Для успешного выполнения данного документа необходимо ясно учитывать критерии, по которым можно назначить ответственное лицо за снижение расходов по определенной статье: сотрудник, в соответствии со своими обязанностями и полномочиями, принимает решения, которые непосредственно влияют на размер расходов по данной статье; подчиненные сотрудника подразделения, чья деятельность напрямую влияет на расходы по данной статье; стоимость мероприятия, то есть какие расходы понесет компания на его выполнение; планируемый годовой эффект — сколько организация экономит в следующем году после реализации мероприятия; чистый планируемый годовой эффект — сколько организация получит экономии после реализации мероприятия, с учетом затрат на его выполнение; сроки выполнения мероприятия.

Литература:

1. «АКМР». Управление затратами и принятие оперативных управленческих решений / Материалы семинара компании. — 2022. [Электронный ресурс]. — URL: <http://www.akmr.ru> (дата обращения: 17.10.2024).
2. Александрова С. И. Прогрессивные методы управления затратами и пути их применения в российской практике // Символ науки. — 2020. — № 4. — С. 56–59.
3. Арутюнян Ю. И., Джавадова С. Д., Багдасарян Р. Р., Федоров С. Ф., Катеруша В. С. Совершенствование управления текущими затратами // 21 век: фундаментальная наука и технологии. Материалы XIII международной научно-практической конференции. — 2022. — С. 169–171.
4. Бакурова Р. Н., Степаненко Ю. В., Ашин Д. М. Система стратегического планирования в Российской Федерации: учебное пособие. — М.: Издательство «Проспект», 2021. — 421 с.

Миграционные процессы в Ульяновской области в 2023 году

Леонтьев Андрей Александрович, студент магистратуры
Ульяновский государственный университет

В статье автор исследует миграционные процессы в Ульяновской области в 2023 году.

Ключевые слова: миграция населения, межрегиональная миграция, внутрирегиональная миграция, международная миграция, возрастной состав мигрантов.

Миграционные процессы представляют собой сложный и многогранный феномен, который оказывает значительное влияние на социально-экономическое развитие регионов. Ульяновская область, расположенная в центре России, не является исключением.

В 2023 году миграционные процессы в данном регионе приобрели особую актуальность, что связано как с внутренними, так и с внешними факторами. В условиях глобализации, изменения климата, а также социально-экономических и политических трансформаций, миграция

становится важным инструментом, позволяющим людям адаптироваться к меняющимся условиям жизни.

Демографическая ситуация в Ульяновской области в последние годы характеризуется рядом тенденций, которые влияют на миграционные процессы. Уменьшение численности населения, старение общества, а также миграция молодежи в более крупные города и регионы создают определенные вызовы для местной экономики и социальной инфраструктуры. Важно отметить, что в 2023 году наблюдается изменение миграционных потоков, что связано как с экономическими факторами, так и с изменением миграционной политики страны в целом.

Факторы, влияющие на миграционные процессы в Ульяновской области, являются многообразными и сложными. Они включают в себя экономические условия, уровень жизни, доступность социальных услуг, а также политическую стабильность. В условиях экономической нестабильности и нехватки рабочих мест, многие жители региона принимают решение о миграции в поисках лучших условий жизни. С другой стороны, наличие новых рабочих мест, развитие инфраструктуры и социальные программы могут способствовать притоку мигрантов в регион.

Численность населения Ульяновской области к началу 2024 года составила 1172,8 тыс. человек, из которых 904,9 тыс. человек (77,2 %) — горожане и 267,9 тыс. человек (22,8 %) — сельские жители. Население нашего региона за 2023 год уменьшилось 8,2 тыс. человек или на 0,7 %. Сокращение населения Ульяновской области в 2023 году

произошло за счет естественной и миграционной убыли. В 2023 году миграционная убыль населения составила 6,0 % от общей убыли населения, естественная убыль населения — 94,0 %.

Миграционные процессы в Ульяновской области в 2022–2023 годах характеризовались преобладанием числа выбывших над числом прибывших. В 2023 году сложившаяся миграционная убыль населения оказалась на 71,8 % меньше убыли 2022 года. Сокращение миграционной убыли произошло за счет снижения числа выбывших в другие регионы РФ (на 9,9 %) и увеличения миграционного прироста со странами СНГ на 29,4 %. Миграционный прирост с другими зарубежными странами уменьшился на 4,8 %.

По данным годовых разработок в 2023 году общий миграционный оборот (сумма прибытий и выбытий) уменьшился на 8,1 % по сравнению с 2022 годом и составил 42,4 тыс. человек, в том числе межрегиональный оборот сократился на 7,3 % и составил 20,4 тыс. человек, международный оборот — на 15,2 % и составил 5,2 тыс. человек.

Соотношение внутрирегиональных и межрегиональных перемещений — важная характеристика миграции с точки зрения состава мигрантов, дальности их перемещений, причин и последствий миграции, включая влияние миграции на рынки труда. Перемещения на относительно короткие расстояния менее чувствительны к экономическим условиям по сравнению с перемещениями на большие расстояния.

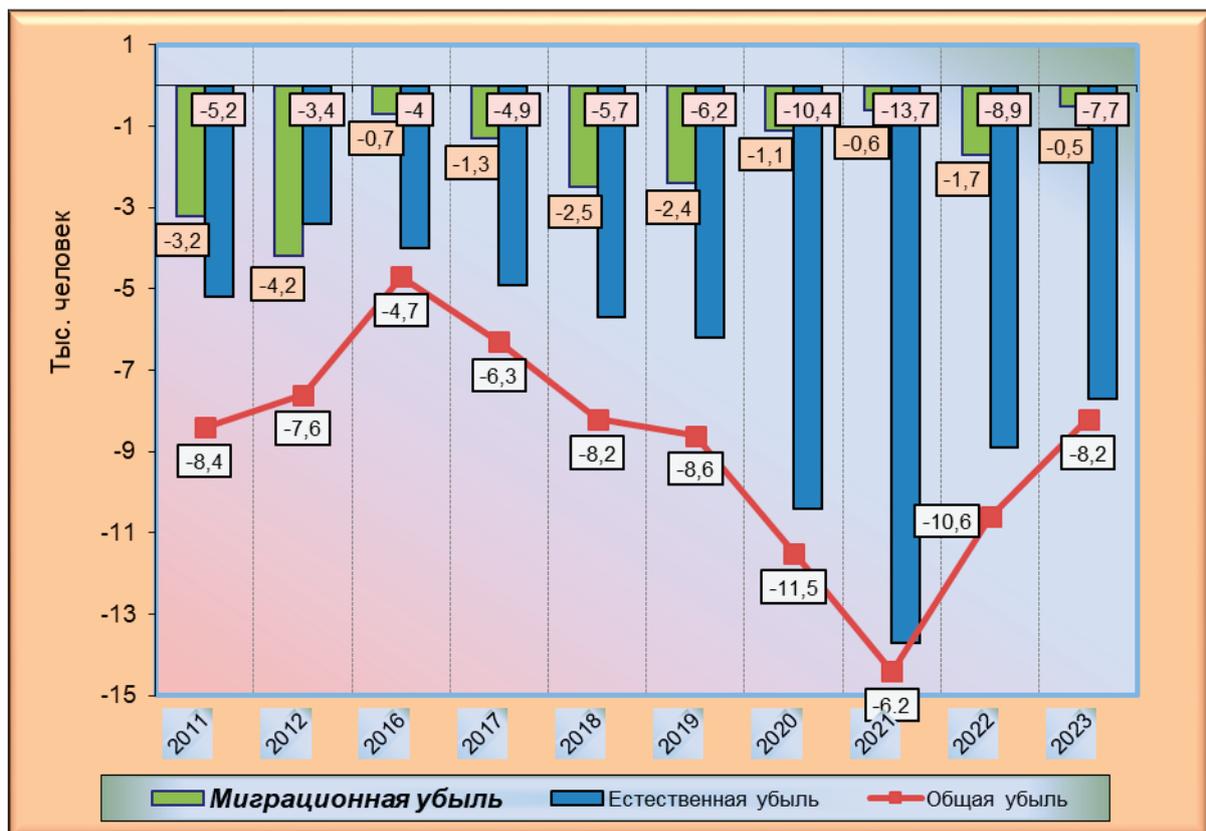


Рис. 1. Компоненты изменения численности населения Ульяновской области

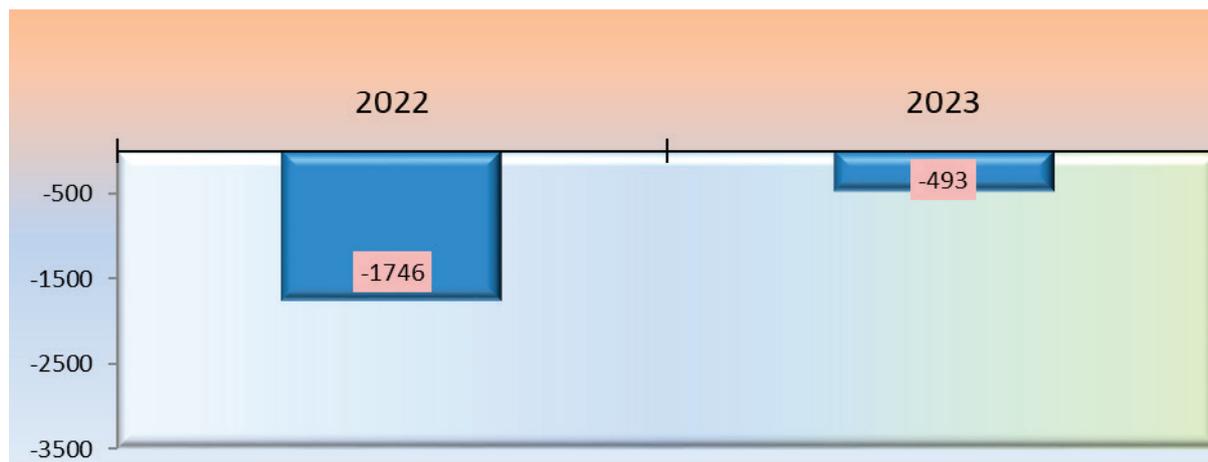


Рис. 2. Миграционная убыль Ульяновской области, человек

Результирующий миграционный поток складывается из трех составляющих: миграции с регионами России, миграции со странами СНГ, миграции с другими зарубежными странами.

Внешний (для области) миграционный оборот в 2023 году составил почти 25,5 тыс. человек — 60,2 % от общего оборота (в 2022 году составил 28,1 тыс. человек — 60,8 %), внутрирегиональный оборот составил 16,9 тыс. человек — 39,8 % (в 2022 году составил 18,1 тыс. человек — 39,2 %).

Миграционная подвижность (объем миграции) населения Ульяновской области **в пределах России** в 2023 году уменьшилась по сравнению с 2022 годом на 7,1 % и составила 37,3 тыс. человек. Миграционная убыль населения **в пределах России** уменьшилась на 27,7 % и составила — 2,3 тыс. человек.

Миграционный обмен населением с другими регионами России продолжает оказывать значительное влияние на миграционную ситуацию в Ульяновской области: объем межрегиональной миграции в 2023 году (20,4 тыс. человек)

по сравнению с объемом межрегиональной миграции 2022 года (22,0 тыс. человек) уменьшился на 7,3 %. Число прибывших в Ульяновскую область из других регионов по сравнению с 2022 годом уменьшилось на 3,9 %, число выбывших — на 9,9 %, миграционная убыль — на 27,7 %.

Наиболее активный обмен населением в 2023 году, как и в 2022 году, происходил с регионами Приволжского федерального округа (миграционный оборот составил 38,7 % от оборота межрегиональной миграции) и Центрального федерального округа (33,3 %).

Результат обмена населением в целом для нашего региона остался отрицательным. Население области стремилось эмигрировать в регионы с более высоким уровнем жизни. Наиболее привлекательными для ульяновцев остались Московская область (убыль составила 762 человека) и г. Москва (446 человек). Значительное число мигрантов сменили Ульяновскую область на Республику Татарстан (миграционная убыль составила 289 человек), Самарскую область (280 человек), Ленинградскую область (124 человека).

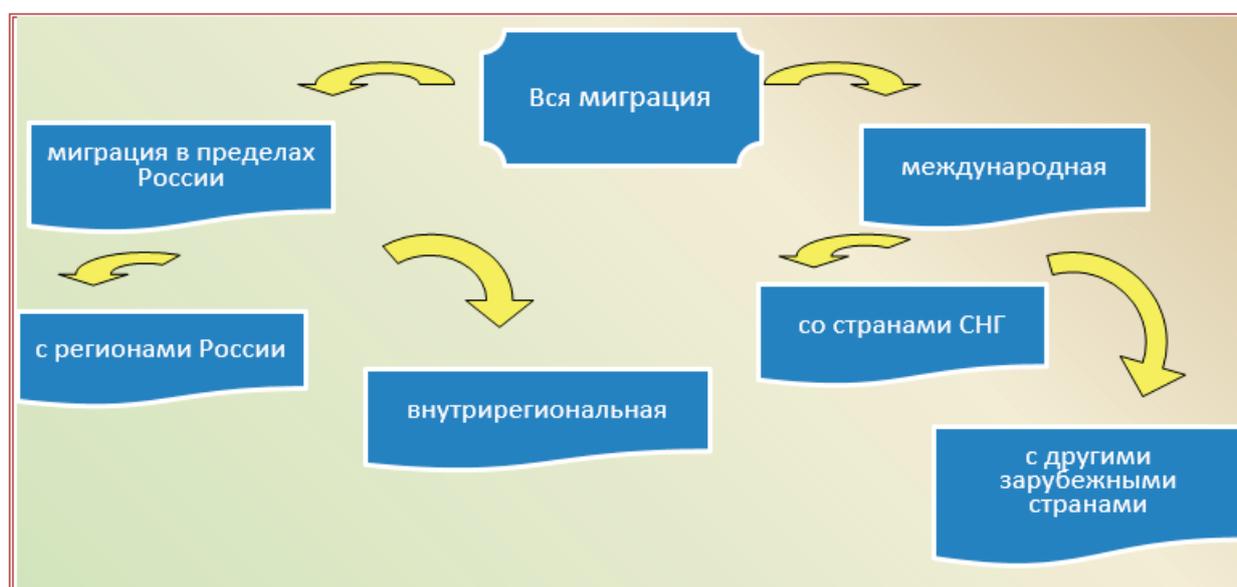


Рис. 3

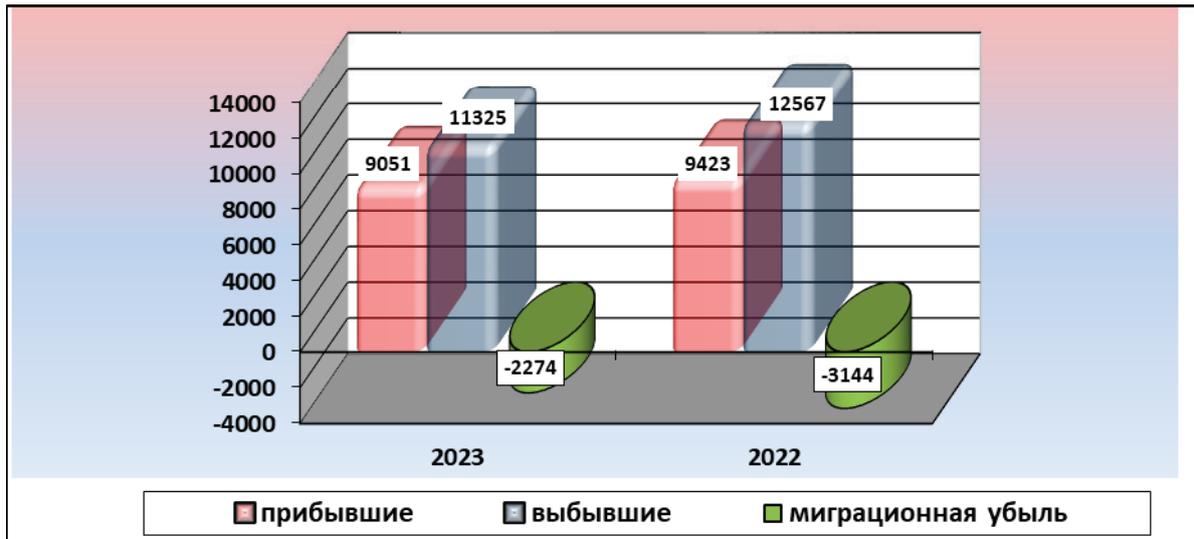


Рис. 4. Межрегиональные передвижения населения Ульяновской области, человек

В 2023 году, как и в 2022 году, межрегиональная миграция как в городской, так и в сельской местности характеризовалась превышением количества выбывших над прибывшим населением. Миграционная убыль по сравнению с 2022 годом уменьшилась в городской местности на 17,1 %, в сельской — на 42,8 %. Объем межрегиональной миграции в городе снизился на 7,1 %, на селе — на 8,1 %.

Внутренняя миграция населения определяется внутрирегиональными потоками, объемы и направления которых оказывают заметное влияние на перераспределение численности населения по городским округам и муниципальным районам области. Объем внутрирегиональной миграции населения в 2023 году по сравнению с 2022 годом уменьшился на 6,7 % и составил 16,9 тыс. человек.

Сальдо внутрирегиональной миграции городского и сельского населения Ульяновской области, человек

	Прибыло		Выбыло		Миграционный прирост (убыль)	
	2023	2022	2023	2022	2023	2022
Городское население	5651	6127	4437	4819	+1214	+1308
Сельское население	2800	2934	4014	4242	-1214	-1308

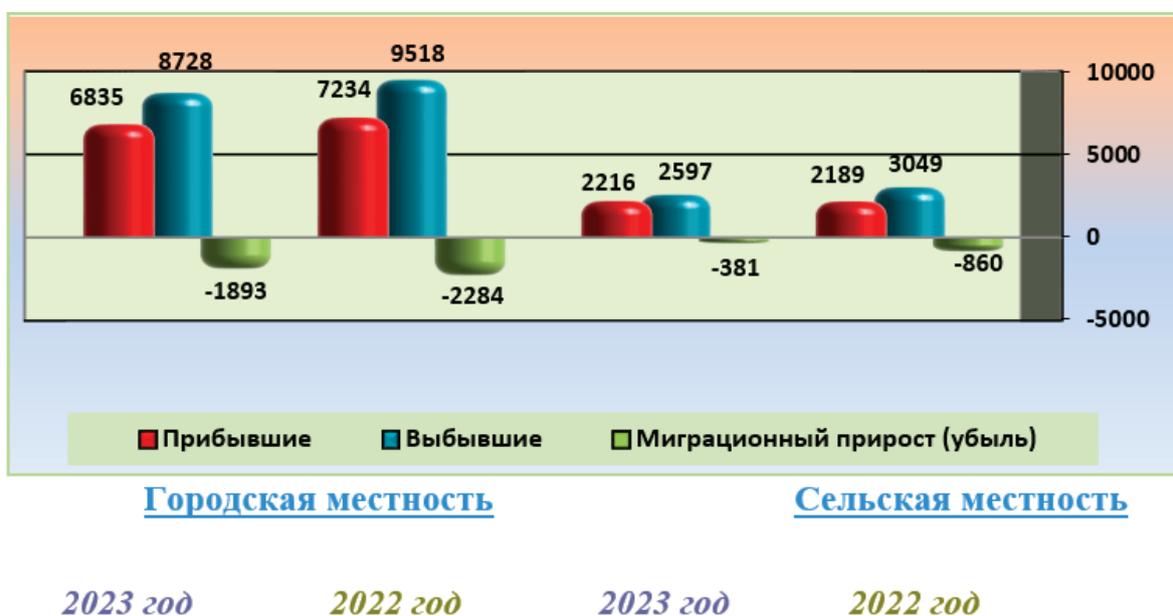


Рис. 5. Межрегиональная миграция, человек

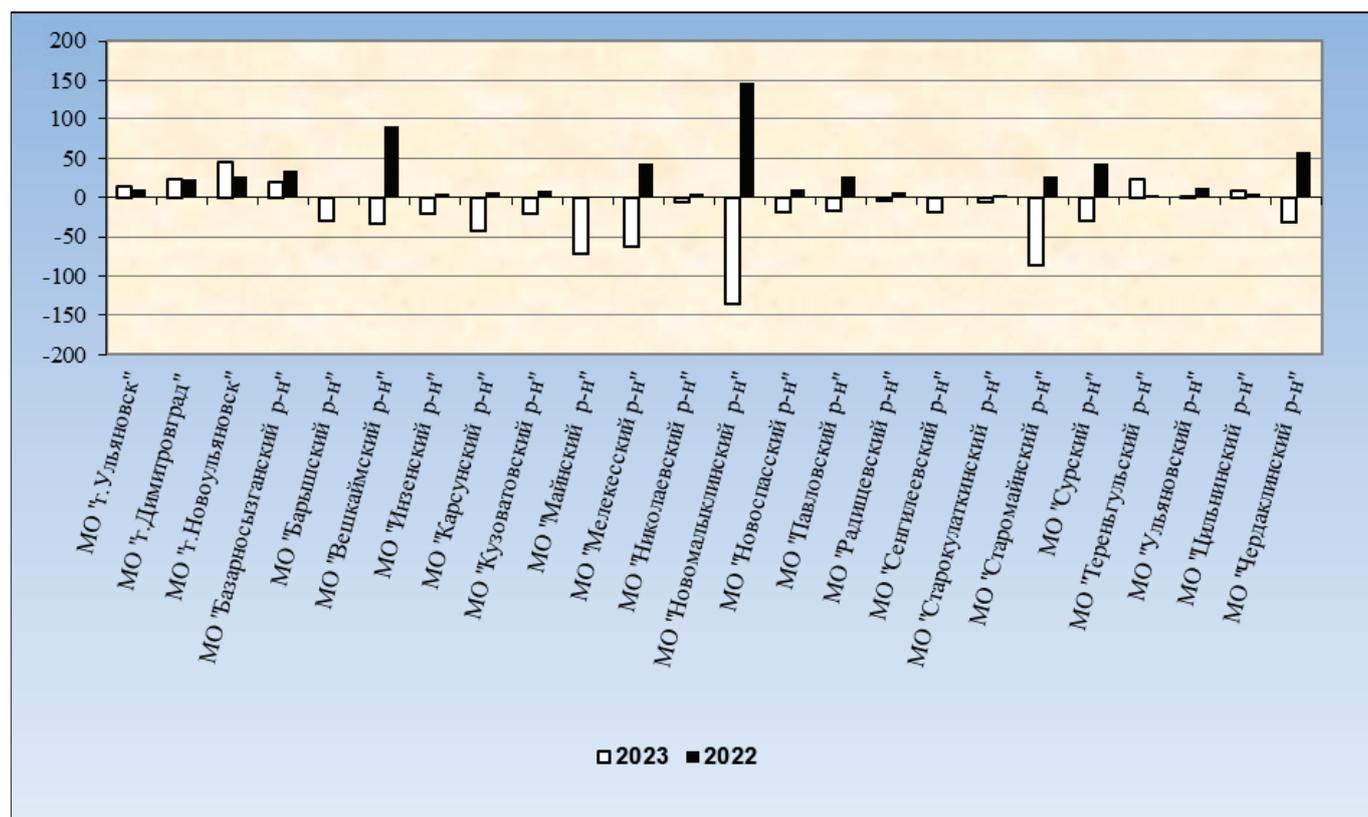


Рис. 6. Сальдо внутрирегиональной миграции по Ульяновской области, на 10 тысяч населения

В 2023 году, как и в 2022 году, внутрирегиональное сальдо миграции городского населения имело положительное значение, а сельского населения — отрицательное.

Наиболее привлекательными для самореализации населения в нашем регионе в 2023 году, были МО «Город Ульяновск» (миграционный прирост по внутрирегиональной миграции составил 832 человека), МО «Город Димитровград» (243), МО «Город Новоульяновск» (75), МО «Тереньгульский район» (36), МО «Цильнинский район» (18), МО «Базарносызганский район» (14) и МО «Ульяновский район» (3 человека).

Самая большая внутрирегиональная миграционная убыль в 2023 году сложилась в МО «Мелекесский район» (183 человека). Кроме того, значительная миграционная убыль сложилась в МО «Новомалыклинский район» (159 человек), МО «Майнский район» (145), МО «Старомайский район» (127), МО «Чердаклинский район» (123), МО «Барышский район» (103), МО «Карсунский район» (85), МО «Инзенский район» (52), МО «Вешкаймский район» (47), МО «Новоспасский район» (38 человек). В 2022 году наибольшая миграционная убыль была зафиксирована в МО «Чердаклинский район» (225 человек), МО «Новомалыклинский район» (179), МО «Майнский район» (142), МО «Вешкаймский район» (133), МО «Мелекесский район» (132), МО «Сурский район» (64) и МО «Старомайский район» (40 человек).

В расчете на 10 тыс. населения наибольшая миграционная убыль внутри региона в 2023 году была в МО «Новомалыклинский район» — 135,5.

Объем международной миграции в 2023 году сократился на 15,2 % по сравнению с 2022 годом. Это произошло за счет уменьшения потока миграции населения как среди государств — участников СНГ — на 17,5 %, так и других зарубежных стран — на 5,5 %.

В 2023 году уменьшилось число прибывших и выбывших из стран ближнего и дальнего зарубежья на 7,3 % и 27,9 % соответственно. В результате миграционный прирост населения Ульяновской области в международной миграции увеличился на 27,4 %.

В 2023 году миграционный прирост в обмене населением с государствами — участниками СНГ составил 1702 человека (в 2022—1315 человек), который сложился, в основном, за счет иммигрантов из Таджикистана — 1378 (в 2022—1259).

Приток иммигрантов наблюдался как в городской местности (миграционный прирост составил 1099 человек), так и в сельской — 603 человека. При этом в 2023 году по сравнению с 2022 годом число прибывших из стран СНГ уменьшилось на 7,7 %, в том числе в городской местности — на 8,8 %, а в сельской — на 4,5 %.

В 2023 году миграционный прирост с другими зарубежными странами составил 79 человек (в 2022 году — 83 человека).

Большую часть прибывших из дальнего зарубежья составили жители Вьетнама (248 человек), Индии (150), Грузии (29): на долю этих стран приходилось 72,4 % иммигрантов из дальнего зарубежья.

Наибольшая подвижность характерна для мигрантов в трудоспособном возрасте, из них 31,1 % — лица в воз-

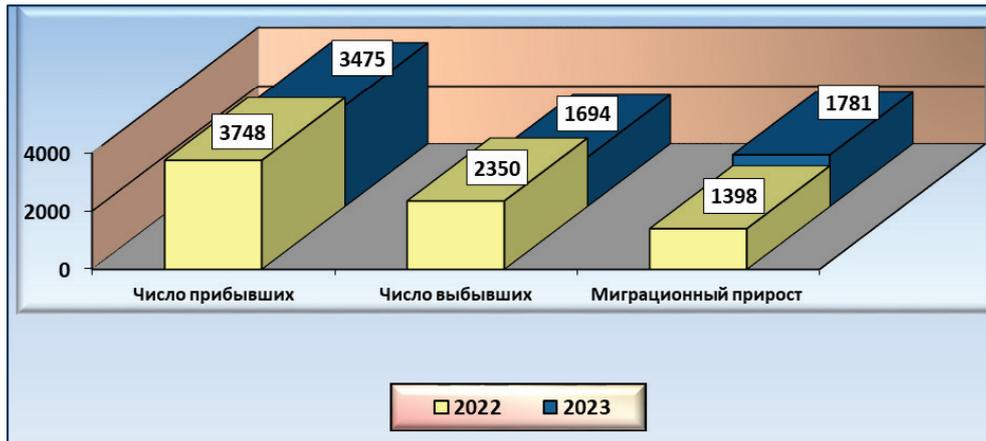


Рис. 7. Международная миграция, человек

расте 20–29 лет. В 2023 году по сравнению с 2022 годом объем мигрантов трудоспособного возраста сократился на 9,8 %, а миграционная убыль населения этого возраста составила 765 человек (в 2022 году — 1516 человек).

Женское население более активно меняет место жительства: в 2023 году 52,4 % всего объема миграции — пришелся на женщин (в 2022 году — 52,1 %). Из всех женщин, сменивших место жительства 65,4 % были

в трудоспособном возрасте (в 2022 году — 66,1 %), моложе трудоспособного — 18,1 % (в 2022 году — 17,5 %), старше трудоспособного — 16,5 % (в 2022 году — 16,4 %). Среди мигрантов-мужчин лица трудоспособного возраста в 2023 году составляли 70,6 % (в 2022 году — 72,3 %), моложе трудоспособного — 21,0 % (в 2022 году — 19,6 %), старше трудоспособного — 8,4 % (в 2022 году — 8,1 %).

Возрастной состав объема миграции (человек)

	2023			2022		
	Муж. и жен.	Муж.	Жен.	Муж. и жен.	Муж.	Жен.
Вся миграция	42447	20184	22263	46210	22157	24053
в том числе в возрасте:						
моложе трудоспособного	8252	4233	4019	8537	4339	4198
трудоспособного	28791	14241	14550	31926	16023	15903
старше трудоспособного	5404	1710	3694	5747	1795	3952

Возрастная структура *выбывших* отличается от прибывших наибольшей долей лиц трудоспособного и старше трудоспособного возраста.

В объеме *внутрирегиональной* миграции в 2023 году число лиц трудоспособного возраста по сравнению с 2022 годом уменьшилось на 8,4 % (составило 62,5 % от объема внутрирегиональной миграции), старше трудоспособ-

ного — на 1,9 % (14,2 % от объема внутрирегиональной миграции), число лиц моложе трудоспособного возраста — на 5,0 % (23,3 % от объема внутрирегиональной миграции). В объеме *межрегиональной* миграции число лиц трудоспособного возраста сократилось — на 8,6 % (составило 70,5 % от объема межрегиональной миграции), число лиц старше трудоспособного — на 1,3 % (составило



Рис. 8

12,4 % от объема межрегиональной миграции) и число лиц моложе трудоспособного возраста — на 6,2 % (составило 17,1 % от объема межрегиональной миграции).

В объеме миграции *со странами СНГ* — число мигрантов трудоспособного возраста сократилось на 20,3 % (составило 70,0 % от объема миграции со странами СНГ), старше трудоспособного — на 34,9 % (составило 10,7 % от объема миграции со странами СНГ), лиц моложе трудоспособного возраста увеличилось — на 29,0 % (составило 19,3 % от объема миграции со странами СНГ). В объеме миграции с *другими зарубежными странами* число мигрантов в трудоспособном возрасте уменьшилось на 4,2 % (составило 91,1 % от объема миграции с другими зарубежными странами), моложе трудоспособного возраста на 25,4 % (4,5 % от объема миграции с другими зарубежными странами), старше трудоспособного возраста на 5,9 % (4,4 % от объема миграции с другими зарубежными странами).

Миграция моментально реагирует на все события, происходящие в обществе. Мотивы миграции очень разнообразны, но главные из них носят социально-экономический характер и тесно связаны с улучшением условий жизни людей, поиском работы, получением образования, семейными обстоятельствами. Немалую роль играют также политические, национальные, религиозные, военные, экологические и другие причины.

Почти половина прибывших (53,6 %) в 2023 году в Ульяновскую область *из других регионов России* мигрантов в возрасте 14 лет и старше назвали основным обстоятельством, вызвавшим необходимость переселения — «возвращение после временного отсутствия». На втором месте по значимости — «причины личного, семейного характера» (27,4 % прибывшего населения). Причиной переселения «в связи с работой» указали — 5,1 % прибывших, «возвращение к прежнему месту жительства» — 3,4 %, «в связи с учебой» — 1,9 %. Наименее распространенными причинами являются «несоответствие природно — климатическим условиям» и «из-за обострения криминальной обстановки» (соответственно по 0,1 %), «из-за обострения межнациональных отношений» (0,3 %), другие и не указавшие причины составили 8,1 %.

У прибывших *из стран СНГ* мигрантов основным обстоятельством переселения являлись «причины личного, семейного характера» (66,4 %) и «в связи с работой» (7,3 %), «в связи с учебой» (3,7 %).

«В связи с учебой» указали 45,1 % мигрантов, прибывших *из других зарубежных стран*, «причины личного, семейного характера» 44,9 %, «в связи с работой» 5,3 %.

Выбывшие из Ульяновской области мигранты в 2023 году назвали основным обстоятельством смены места жительства «причины личного, семейного характера» (33,5 %). Число выбывших «в связи с работой» составляло 11,4 %, «в связи с учебой» — 7,9 %, «возвращение к прежнему месту жительства» — 1,9 %, «возвращение после временного отсутствия» — 30,3 %.

Брачно-семейная структура мигрантов в 2023 году имела следующий состав: в общем объеме миграции

44,9 % мигрантов в возрасте 14 лет и старше составляли граждане, состоящие в браке, 28,9 % — никогда не состоявшие в браке, 11,1 % — разведенные, 5,3 % — вдовы. Не указали брачное состояние 9,8 % переселенцев.

Внутри региона доля мигрантов, состоящих в браке, составила 49,0 %, никогда не состоявших в браке — 27,1 %, разведенные — 13,1 %, вдовы — 6,7 %, не указавших брачное состояние — 4,1 %. В межрегиональной миграции — доля состоящих в браке, никогда не состоявших в браке, разведенных, вдовых составила (39,7 %, 32,3 %, 11,6 % и 4,9 % соответственно) и не указавших — 11,5 %.

В *международном* миграционном обороте лица, состоящие в браке составили 52,8 %, никогда не состоявшие в браке — 21,2 %, разведенные — 3,3 %, вдовы — 2,4 %, не указавшие брачное состояние — 20,3 %.

Для экономики Ульяновской области важную роль играет соотношение уровня образования лиц, выбывших из региона и прибывших в регион.

Образовательный уровень всех мигрантов в возрасте 14 лет и старше в 2023 году, как и в 2022 году, характеризовался наибольшей активностью лиц со средним профессиональным (средним специальным) образованием (27,1 % в общем объеме миграции). Мигранты с высшим профессиональным (высшим) образованием в 2023 году составили 15,5 % как и в 2022 году, средним общим (полным) образованием — 22,4 % (в 2022 году — 22,2 %), основным общим (средним общим неполным) образованием 8,1 % (в 2022 году — 7,0 %). Мигранты с неполным высшим профессиональным (незаконченным высшим) образованием в 2023 году составили 9,6 % (в 2022 году — 8,5 %), начальным общим (начальным) и не имеющие образования — 2,8 % (в 2022 году — 3,3 %), начальным профессиональным — 3,2 % (в 2022 — 3,2 %), не указавшие свой уровень образования — 11,3 % (2022 — 13,5 %).

Нашу область в 2023 году в большей степени покидали лица, имеющие средний уровень образования (среднее профессиональное и среднее общее) — 46,5 % от всех выбывших. Среди выбывших из нашего региона лица с высшим профессиональным (высшее) и неполным высшим профессиональным (незаконченное высшее) образованием составили 28,3 %, среди прибывших их было 22,3 % (в 2022 году выбыло — 25,0 %, прибыло — 22,2 %).

Исходной информационной базой для количественных расчетов и анализа служат данные, полученные в результате разработки, поступающих от Управления по вопросам миграции МВД России по Ульяновской области, статистических отчетов о прибывших и выбывших гражданах РФ и иностранных гражданах и лиц без гражданства, которые составляются при регистрации населения по месту жительства, по месту пребывания на срок 9 месяцев и более.

Миграция представляет собой сложное явление, которое отмечается значительными масштабами и разнообразием. Миграция — один из лучших индикаторов социально-экономического благосостояния общества, который наряду с естественным движением населения (ро-

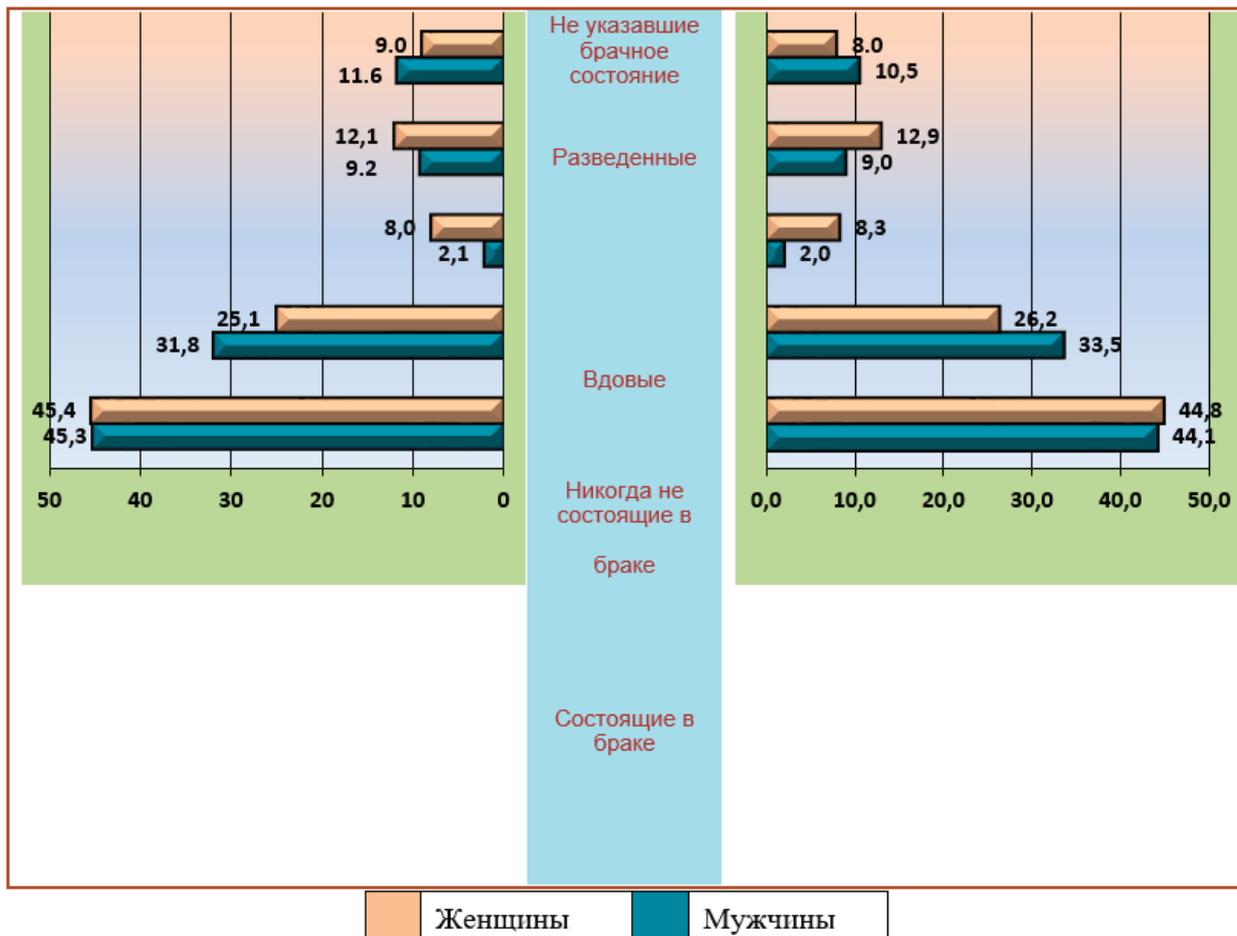


Рис. 9. Соотношение мигрантов по полу и семейному положению в 2023 году, в %

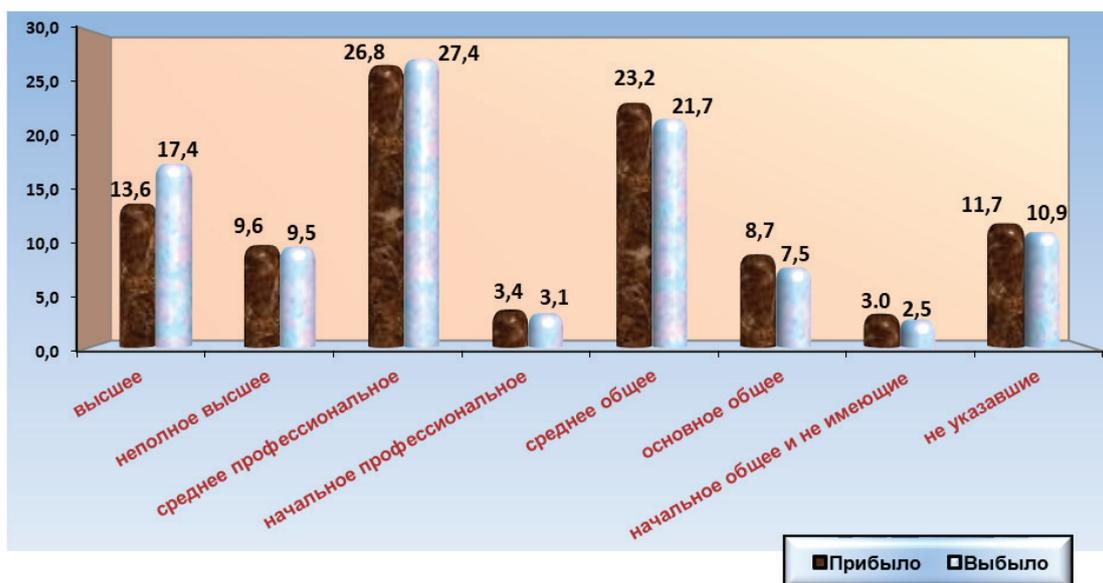


Рис. 10. Уровень образования всех мигрантов в 2023 году, %

ждаемость, смертность) существенно влияет на изменение численности населения.

Сведения о масштабах и направлениях миграционных потоков необходимы не только для расчета численности населения на данной территории, они дают информацию

о том, из каких территорий идет отток населения и где отмечается его приток; как перемещается население из сельской местности в городскую, и наоборот; о причинах перемещения и социально-демографическом составе мигрантов.

Так как в процесс миграции вовлекаются, главным образом, лица трудоспособного возраста, особенно молодежь, в районах значительного притока мигрантов население растет более быстрыми темпами, формируется возрастная структура, характеризующаяся высокой долей молодых возрастных групп. И, наоборот, в районах с постоянным оттоком населения сокращаются темпы его прироста, происходит и абсолютное сокращение численности населения, в составе населения повышается доля старших возрастных групп.

Миграционные потоки в Ульяновской области в 2023 году демонстрируют как внутренние, так и внешние миграционные процессы. Внутренние миграционные потоки, как правило, связаны с перемещением населения из сельских районов в города, что обусловлено поиском лучших условий жизни и работы. Внешние миграционные потоки, в свою очередь, могут быть связаны с притоком мигрантов из других стран, что также влияет на демографическую ситуацию в регионе. Анализ миграционных потоков позволяет выявить основные тенденции и направления миграции, что является важным для понимания текущей ситуации и прогнозирования будущих изменений.

Социально-экономические последствия миграционных процессов в Ульяновской области являются предметом особого внимания. Миграция может как позитивно, так и негативно сказаться на экономике региона. С одной стороны, приток мигрантов может способствовать увеличению рабочей силы, развитию бизнеса и улучшению демографической ситуации. С другой стороны, массовая миграция может вызвать проблемы с обеспечением социальных услуг, увеличением конкуренции на рынке труда и возникновением социальных конфликтов. Поэтому важно учитывать все аспекты миграционных процессов и их влияние на социально-экономическое развитие региона.

Политика государства по регулированию миграции в Ульяновской области также играет важную роль в формировании миграционных процессов. В 2023 году наблю-

даются изменения в миграционном законодательстве, направленные на упрощение процедур получения разрешений на работу и проживания для мигрантов. Однако, несмотря на позитивные изменения, существуют и проблемы, связанные с недостаточной координацией между различными государственными структурами, а также с отсутствием комплексного подхода к решению миграционных вопросов. Эффективная миграционная политика должна учитывать интересы как местного населения, так и мигрантов, что позволит создать гармоничное общество и обеспечить устойчивое развитие региона.

Таким образом, миграционные процессы в Ульяновской области в 2023 году представляют собой сложное явление, требующее комплексного анализа и изучения.

Демографическая ситуация в Ульяновской области в 2023 году характеризуется рядом положительных и отрицательных тенденций. С одной стороны, наблюдается снижение численности населения, что является результатом как естественной убыли, так и миграционных потерь. С другой стороны, некоторые районы области демонстрируют приток мигрантов, что в определенной степени компенсирует негативные тенденции. Важно отметить, что демографическая ситуация в регионе требует комплексного подхода и активного вмешательства как со стороны местных властей, так и со стороны федеральных структур.

В заключение, можно отметить, что миграционные процессы в Ульяновской области в 2023 году являются важным индикатором не только демографических изменений, но и социально-экономической ситуации в регионе. Необходимость комплексного подхода к регулированию миграции и интеграции мигрантов в общество является актуальной задачей, требующей совместных усилий как со стороны государства, так и со стороны местных сообществ. В условиях глобализации и увеличения мобильности населения, вопросы миграции будут оставаться в центре внимания как исследователей, так и практиков, что открывает новые горизонты для дальнейших исследований и разработки эффективных стратегий управления миграционными процессами.

Литература:

1. Деятельность. — Текст: электронный // УМВД России по Ульяновской области: [сайт]. — URL: <https://73.мвд.рф/> (дата обращения: 22.01.2025).
2. Статистика. — Текст: электронный // Федеральная служба государственной статистики: [сайт]. — URL: <https://rosstat.gov.ru/> (дата обращения: 22.01.2025).
3. Онищенко Н. С., Касаткина Н. М. Современная демографическая ситуация больших и малых городов (на примере городов Ульяновской области) // Рецензенты: Самигуллин Эльдар Валиевич, д-р экон. наук, профессор. — С. 64. URL: <https://phsreda.com/e-articles/10648/Action10648-113725.pdf> (дата обращения: 22.01.2025).

CRM-система как эффективное средство управления бизнесом

Логинов Николай Александрович, студент магистратуры
Уральский государственный экономический университет (г. Екатеринбург)

В данной статье рассматривается CRM-система как эффективный инструмент для управления бизнесом и выстраивания качественного управления взаимоотношениями с клиентами. Основное внимание уделяется анализу типов CRM-систем, их функциональных возможностей и преимуществ как для предприятий, так и для клиентов.

Ключевые слова: клиент, CRM-система, система управления взаимоотношениями с клиентами, программное обеспечение, клиентская база, бизнес-процессы.

CRM system as an effective tool for business management

Loginov Nikolay Aleksandrovich, student master's degree
Ural State University of Economics (Ekaterinburg)

This article discusses the CRM system as an effective tool for managing a business and building high-quality customer relationship management. The main focus is on the analysis of the types of CRM systems, their functionality and advantages when used for both businesses and clients.

Keywords: client, CRM system, customer relationship management system, software, client base, business processes.

Введение

Реалии ведения современного бизнеса требуют от предприятий уделять внимание не только получению прибыли и жесткой конкуренции, но также стремительно развивающимся информационным технологиям, которые напрямую влияют на мир бизнеса и рыночную экономику. Умение быстро адаптироваться является ключевой стратегией для успешного существования и дальнейшего развития предприятия.

В эпоху цифровизации требования клиентов становятся все более высокими: здесь важен не только индивидуальный подход, но также быстрое и качественное решение сложных вопросов и обслуживание. Таким образом, эффективное управление взаимоотношениями с клиентами выходит на первый план и позволяет компаниям бороться за существующих клиентов и привлекать новых, тем самым наращивая свою клиентскую базу и повышая степень лояльности к своему продукту.

Решение этой проблемы видится во внедрении в менеджмент компании инновационных продуктов, таких как CRM-системы. Данный ресурс включает в себя организационное и стратегическое планирование, а также другие средства, направленные на увеличение эффективности работы в области маркетинга, продаж и сервисного обслуживания.

CRM — это подход к управлению, модель, которая помещает клиента в центр бизнес-процессов компании, помогая выстраивать с ним эффективные партнерские отношения. Не имея единого информационного ресурса по выполнению рабочих обязательств, компания теряет значительные средства из-за недостаточно эффективной работы отделов продаж и обслуживания.

CRM-системы: классификации и структура работы

CRM-система (сокращение от англ. Customer Relationship Management «система управления взаимоотношениями с клиентами») — прикладное программное обеспечение, основанное на использовании передовых управленческих и информационных технологий, с помощью которых предприятия выстраивают взаимовыгодные отношения со своими клиентами и улучшают существующие бизнес-процессы за счет повышения уровня продаж и обслуживания своих клиентов, оптимизации маркетинга [2, с. 16].

На сегодняшний день наиболее востребованные функции CRM-системы связаны с созданием клиентской базы компании и ее управлением, а также с управлением продажами, проектами и поручениями, с бизнес-процессами и тайм-менеджментом.

Основными задачами CRM-систем являются:

- обеспечение сохранности клиентской базы;
- регулярный сбор и анализ информации о каждом клиенте;
- предоставление отчетности о всех стадиях отношений и состоянии взаиморасчетов с клиентом в реальном времени;
- повышение эффективности продаж и маркетинга;
- организация согласованной работы между подразделениями;
- обеспечение высокого уровня обслуживания клиентов и быстрой обработки заказов, даже если заказ выполняется несколькими отделами;
- анализ работы сотрудников отдела продаж и обслуживания [3, с. 235].

С помощью CRM-систем устанавливается функциональная связь между клиентами, продуктами компании, бизнес-процессами продаж и обслуживания клиентов и персоналом (рис. 1).

Существует два вида использования CRM-систем, основанных на разных технологиях разработки:

- Standalone — лицензия на установку и использование программного продукта. Предприятие привлекает группу разработчиков или самостоятельно создает ресурс, который устанавливает на собственные серверы. При желании система может быть доработана под свои потребности в зависимости от тех возможностей, которые предоставляет поставщик CRM-системы, или возможностей своей группы разработчиков;

- CRM по требованию. Технология строится по модели SaaS (англ. Software as a Service «программное обеспечение как услуга»). В данном случае все программное обеспечение находится на серверах поставщика или провайдера, который за фиксированную ежемесячную арендную плату обеспечивает приложение и предоставляет доступ к нему компании-клиенту (рис. 2) через веб-браузер, Desktop-приложение или мобильное приложение.

Основным достоинством модели CRM по требованию является полное отсутствие затрат клиентов на приобретение лицензии на программное обеспечение и аппаратного обеспечения, на установку и сопровождение технического обеспечения и эксплуатируемых на нем прикладных программ [1, с. 230].

Однако CRM-системы различаются не только технологиями и способами разработки, но и функциональностью. В основу классификации CRM-систем могут быть положены различные признаки.

Самой распространенной является классификация по целевому использованию, включающая оперативные, аналитические и коллаборационные CRM-системы. Стоит отметить, что данное деление довольно условно, так как в зависимости от требований заказчика созданная CRM-система может включать как оперативные, так и аналитические модули либо все сразу. В связи с этим рассмотрим данные модули подробнее.

Аналитические CRM-системы реализуют процессы управления, предназначенные для глубокого анализа своей клиентской базы. Такого рода системы позволяют проводить совместный анализ данных, характеризующих деятельность как клиента, так и фирмы, получать новые знания, выводы и рекомендации. В основном данный тип CRM-системы используется предприятиями, которые имеют значительную клиентскую базу, а также большое количество проводимых сделок.

Аналитические CRM-системы обрабатывают информацию из различных баз данных, проводят систематизацию информации, на основе определенных алгоритмов выявляют наиболее эффективные тенденции взаимодействия с клиентами.

Преимуществами аналитических CRM-систем:

- широкий анализ с определением преимуществ и недостатков ведения бизнес-операций;



Рис. 1. Простейшая модель CRM-системы [3, с. 236]



Рис. 2. Блок-схема системы класса CRM по требованию [1, с. 229]

- более структурированный и точный подход к прогнозированию и принятию решений;
- формирование рекомендаций и маркетинговых предложений под каждого клиента.

Оперативные CRM-системы находят свое применение в сферах бизнеса, чья продукция предназначена для узконаправленной аудитории, а также для предприятий, чьи бизнес-процессы предполагают наличие долгосрочных проектов, участие в которых принимают несколько сотрудников или отделов. Функции маркетинга, анализа обслуживания и продаж, планирования и контроля позволяют сократить и улучшить процессы взаимодействия с клиентами. Такими организациями являются юридические, страховые и лизинговые компании, банки, поставщики сложного оборудования и др.

Основные преимущества оперативных CRM-систем:

- повышение эффективности коммуникации с клиентами;
- обеспечение быстрого и качественного обслуживания;
- сокращение времени на координацию между сотрудниками и подразделениями;
- управление продажами и прогнозирование результатов.

Коллаборационные, или комбинированные, системы совмещают основные функции аналитических и оперативных CRM-систем и являются эталоном, к которому стремятся разработчики и производители данного программного обеспечения.

Такой тип систем подходит предприятиям, требующим в рамках текущих бизнес-процессов функционал аналитических и операционных CRM-систем. В первую очередь к ним относятся производственные предприятия, у которых выстроены долгосрочные отношения с поставщиками и клиентами или имеются долгосрочные контракты.

Сферу массовых продаж и обслуживания тоже можно внести в список целевой аудитории. Это телекоммуникационные компании, юридические фирмы, банки, предприятия, разрабатывающие программные обеспечения, рекламные агентства и издательства.

CRM-системы коллаборационного типа обычно реализуются посредством различных каналов связи: сайта компании, кол-центра (с помощью виртуальной или облачной АТС) и электронной почты. После чего все данные попадают в само программное обеспечение, с которым работают сотрудники.

Выделим основные функциональные возможности коллаборационного типа CRM-систем:

- автоматизация продаж или проектов. Данный аспект включает в себя анализ и контроль на всех этапах проектов или сделок по продаже, в том числе отображение и контакты ответственных сотрудников. Инструмент помогает назначать цены за товары и услуги, а также автоматически составлять и направлять коммерческие предложения;
- управление клиентской базой. Модуль, являющийся единой базой данных о всех клиентах компании,

отображает историю взаимодействия с ними, позволяет регистрировать их пожелания и интересы, передавать информацию между сотрудниками или отделами;

- координация рабочего времени. Инструмент включает в себя просмотр запланированных встреч или звонков и уведомляет об их приближении, позволяет планировать занятость сотрудников, настраивать каждому сотруднику список дел на день, неделю и т. д.;

- регулирование маркетинга. С помощью данного механизма можно своевременно планировать, согласовывать между отделами предприятия и проводить маркетинговые кампании, а также создавать на это бюджетирование.

Стоит отметить, что, несмотря на все свои преимущества, коллаборационных CRM-систем практически нет на рынке. Это связано с тем, что разработка указанного типа сугубо индивидуальна, в зависимости от видения, потребностей и бизнес-процессов компании-заказчика, а также довольно затратна по времени создания и внедрения. Однако именно данный тип CRM-системы предоставляет заказчику самый большой набор инструментов для взаимодействия со своими коллегами и клиентами.

Основные преимущества коллаборационных CRM-систем:

- улучшение уровня взаимодействия с клиентами, поставщиками и партнерами;
- обеспечение более качественного и быстрого взаимодействия между сотрудниками и подразделениями компании;
- создание единой и централизованной базы данных о клиентах;
- автоматизация бизнес-процессов и снижение издержек.

Отметим и недостатки программного обеспечения данного типа:

- небольшое количество крупных производителей коллаборационных CRM-систем на рынке;
- большие стоимостные затраты на разработку, обучение персонала и поддержку программного обеспечения;
- сложности в освоении из-за своей многофункциональности;
- сопротивление изменениям со стороны сотрудников;
- трудности интеграции с существующими системами и процессами [2, с. 63].

Значение и преимущества использования CRM-систем для клиентов

Внедрение CRM-системы в предприятие приводит к существенному увеличению эффективности взаимоотношений с клиентами за счет создания единого источника базы данных клиентов и полной истории взаимодействия с ними. В то же время увеличивается вероятность привлечения новых и удержание действующих клиентов, повы-

шается количество повторных продаж и потенциальных сделок [1, с. 226].

Функциональные возможности CRM-систем позволяют своим потребителям автоматизировать процесс взаимодействия с клиентами. К таким возможностям относятся модули отправки коммерческих предложений и рассылок, система оповещений сотрудников о ближайших контактах с клиентами.

Использование кол-центров и онлайн-чатов в CRM-системах не только повышает авторитет в глазах клиентов, но и является прекрасным инструментом для быстрого решения вопросов, связанных с обслуживанием и сервисными операциями, и для получения консультаций.

Функция сегментации клиентов позволяет предприятиям своевременно и эффективно проводить маркетинговые кампании, менять свои услуги, продукты и цены на них на основе различных критериев: демографических характеристик, интересов, спроса на определенные виды товаров или услуги. Благодаря сегментации они могут качественно обеспечивать потребности и требования клиентов, тем самым поддерживая интерес к своим продуктам и услугам.

Современные CRM-системы предоставляют инструменты для сбора, анализа и обработки обратной связи от клиентов, с помощью которых компании могут оперативно реагировать на проблемы, возникающие у клиентов, и предпринимать соответствующие меры для улучшения качества своих продуктов и услуг. Анализ обратной связи также позволяет выявить возможности для улучшения коммуникации с клиентами и обеспечить более глубокое понимание их потребностей и предпочтений. Также реализуется возможность разработки единой коммуникационной стратегии, которая обеспечивает консистентность и согласованность сообщений компании во всех каналах связи с клиентами. Это способствует укреплению имиджа компании и улучшению восприятия бренда со стороны клиентов [4, с. 212].

Роль CRM-систем в автоматизации бизнес-процессов и улучшении взаимодействия с клиентами колоссальна, однако работа с CRM-системой не заканчивается после ее внедрения. Компания должна продолжать развиваться и адаптироваться к изменяющимся условиям на рынке. Обучение сотрудников, регулярный анализ данных, ин-

теграция с другими системами, постоянное обновление и улучшение, стремление к более качественному обслуживанию клиентов, забота о безопасности данных и измерение результатов — все это поможет компании максимально использовать потенциал CRM-системы [5].

Заключение

Использование CRM-систем является необходимым шагом для любой компании, которая стремится улучшить взаимоотношения с клиентами и повысить свою прибыль. CRM-системы предоставляют большой функционал для повышения качества работы с клиентами, автоматизации процессов продаж, оптимизации маркетинговых стратегий. Правильное внедрение данных систем позволяет компаниям лучше понимать потребности своих клиентов, контролировать работу сотрудников, ускорять рост и увеличивать прибыль.

Для достижения максимальных результатов организациям следует тщательно подходить к выбору нужного типа программного обеспечения, которое будет полностью соответствовать текущим бизнес-процессам, а также учитывать стратегические цели.

Для успешного внедрения системы необходимо обучение сотрудников на предприятии, которые должны не противиться изменениям, а, наоборот, понять и изучить тот функционал, который позволит в перспективе улучшить как собственные показатели, так и результаты компании.

С помощью анализа данных компании всегда могут сформировать результаты использования программного обеспечения, тем самым увидев его достоинства после внедрения, выявить возможные недостатки и определить вектор для дальнейшего развития.

Таким образом, можно сделать вывод, что CRM-системы — это многофункциональное программное обеспечение, без которого улучшить свои взаимоотношения с клиентами и укрепить свои позиции на рынке достаточно сложно. Внедрение CRM-систем позволит любой компании автоматизировать свои бизнес-процессы, организовав эффективную работу всех подразделений, и снизить затраты при сохранении высокого качества обслуживания клиентов.

Литература:

1. Коваленко, В. В. Проектирование информационных систем : учеб. пособие / В. В. Коваленко. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : ИНФРА-М, 2021. — 357 с.
2. Кудинов, А. В. Управление продажами и взаимоотношением с клиентами / А. В. Кудинов, А. А. Мироненко. — Москва : 1С-Публишинг, 2019. — 324 с.
3. Наумов, В. Н. Рынки информационно-коммуникационных технологий и организация продаж : учебник / В. Н. Наумов. — Москва : ИНФРА-М, 2022. — 404 с.
4. Ребрин, М. CRM-система как инструмент повышения эффективности бизнеса / М. Ребрин // Молодой ученый. — 2023. — № 22 (469). — С. 211–216.
5. Шарифьянов, Д. CRM-системы. Внедрение и руководство по применению / Д. Шарифьянов. — Москва : Ridero, 2023. — 139 с.

Этапы и риски при внедрении CRM-системы

Логинов Николай Александрович, студент магистратуры
Уральский государственный экономический университет (г. Екатеринбург)

В данной статье проводится анализ рисков и издержек, возникающих при внедрении CRM-системы. Методом исследования является анализ литературы, посвященной проблемам внедрения CRM в организацию, с целью составления поэтапного плана управленческих действий для минимизации рисков при внедрении CRM-системы.

Ключевые слова: CRM-система, риск, этапы внедрения, программное обеспечение.

Stages and risks during system implementation

Loginov Nikolay Aleksandrovich, student master's degree
Ural State University of Economics (Ekaterinburg)

This article analyzes the risks and costs that arise when implementing a CRM system. The method of conducting the study is an analysis of literature devoted to the topic of implementing CRM in an organization in order to draw up a step-by-step plan of management actions in order to minimize risks when implementing a CRM system.

Key words: CRM system, risk, implementation stages, software.

Основная цель внедрения CRM-системы — автоматизация текущих бизнес-процессов предприятия за счет получения в пользование платформы для управления процессами продаж, маркетингом и данными о клиентах. Организации сталкиваются с различными рисками, которые могут привести к неудачному внедрению CRM-системы. Чтобы избежать неприятных последствий, предприятие должно составить поэтапную схему, которая описывает внедрение CRM-системы с минимально возможными рисками.

1. Внутренняя подготовка к внедрению и подготовка технического задания

На данном этапе инициируется создание рабочей группы. В нее должны входить представители всех подразделений, работу которых затронет внедрение, — руководители и наиболее опытные сотрудники. Рабочей группе необходимо записать и задокументировать цели и задачи, а также составить техническое задание и эскизный проект для производителя или разработчиков CRM-системы. К задачам относятся анализ текущих бизнес-процессов на предприятии и отдельные проблемы, которые нужно решить. Целью внедрения должен стать конкретный запланированный результат.

Для того чтобы составить техническое задание и эскизный проект, компании необходимо провести анализ нескольких аспектов. Первым этапом должен стать аудит уже используемого в компании программного обеспечения на тот случай, если CRM-система будет дублировать какие-то программные решения. При выявлении таких ситуаций от существующих информационных систем следует отказаться. Далее нужно определить количество пользователей, которые будут использовать внедряемый

продукт. В ходе расчетов должны учитываться сотрудники, работающие в офисе, удаленные сотрудники, администратор и руководители. Завершающим этапом будет выбор типа CRM-системы (аналитический, оперативный или комбинированный), а также принятие решения о том, будет ли программное обеспечение создаваться группой внешних разработчиков или готовый продукт будет приобретен у производителя.

Эскизный проект содержит: способ реализации требований к программе; описание требуемых настроек и изменений в программе; примеры экранных форм интерфейсов документов и отчетов; печатные формы отчетов или иной материал, который описывает, как будут реализованы требования к программе, представленные в техническом задании [2, с. 283].

Вместе с тем при составлении документации и технического задания необходимо спланировать и рассчитать минимальный и максимальный бюджет, который предприятие готово потратить на внедрение CRM-системы. Наиболее распространенной является рекомендация планировать бюджет с учетом возможности роста расходов на 30–40 %. Во время внедрения перестраиваются бизнес-процессы компании, могут понадобиться доработки или дополнительные настройки.

Первый этап характеризуется риском выйти за пределы установленного графика, растянув сроки процесса внедрения до неактуальности предыдущих наработок, что откатывает процесс к началу.

2. Переговоры с группой разработчиков или производителем

На этом этапе проходят процессы переговоров с группой разработчиков программного обеспечения или

производителем, предлагающим лицензии на использование своего продукта. В ходе переговоров участникам сделки требуется выполнить следующие процедуры.

Сначала подписывается договор, в котором содержатся требования заказчика и приложенное техническое задание. Договор должен быть составлен таким образом, чтобы сохранялась однозначность, не допускающая иносказаний и свободы трактовок. В договоре обязательно следует указать сроки исполнения и стоимость работ.

Разработчик или производитель должен предоставить внутреннего эксперта. Обычно это один из сотрудников, участвующих в проектировании и внедрении. В задачи эксперта входит взаимодействие с поддержкой разработчика, обучение сотрудников работе с системой и поддержке актуальности данных в системе.

Необходимо подготовить план обучения для сотрудников компании. Сотрудникам должны быть предоставлены обучающие видеоролики, презентационные материалы, памятки и книги.

Следует обеспечить резервное копирование — создание копий данных для восстановления системы к первоначальному состоянию в случае чрезвычайных происшествий и ошибок.

Этап переговоров и начала разработки CRM-системы характеризуется риском предоставления заказчиком неполных или некорректных данных разработчику или производителю, что также может привести к провалу внедрения CRM.

Независимым от компании риском является возможный уход исполнителя заказа с рынка. В этом случае, если лицензия предполагает временное пользование системой, ее будет невозможно продлить. Единственный способ избежать такой неконтролируемый риск — разработать собственную систему, но это не всегда возможно. Выбор наиболее стабильных компаний на рынке позволит его минимизировать.

3. Введение в эксплуатацию

Ключевым этапом внедрения CRM-системы является введение в эксплуатацию. От того, насколько эффективно введен продукт в компанию, будут зависеть финансовые показатели предприятия и его место на рынке. Выделим этапы успешного введения CRM-системы.

1. После того как CRM-система была выбрана, следует выполнить базовую настройку: создание профилей пользователей, параметров доступа, настройку прав и разрешений на просмотр и редактирование данных, а также наполнение системы базовой информацией о клиентах и контактной информацией [4, с. 57].

2. Настройка интерфейса под пользователей. Включает в себя создание готовых отчетов, шаблонов документов, рассылок, облегчающих работу и ускоряющих бизнес-процессы, а также настройки графического интерфейса CRM-системы работника.

3. Назначение прав доступа. Каждый сотрудник должен получить набор возможностей в системе, соответствующий его должности и полномочиям, для обеспечения информационной безопасности.

4. Проведение обучения сотрудников. Персонал должен не противиться изменениям, а, наоборот, понять и изучить тот функционал, который позволит в перспективе улучшить как собственные показатели, так и результаты компании. Для этого обучение необходимо проводить в течение определенного срока. Сотрудникам следует предоставить обучающие видеоролики, презентационные материалы и памятки. Процесс обучения должен быть легким и комфортным. Со временем обучающий материал должен обновляться вместе с обновлениями системы и содержать наиболее распространенные проблемы и варианты решения тех или иных задач, общие инструкции по заполнению определенных полей документов, ведению клиентской базы и другим аспектам в зависимости от специфики предприятия.

Таким образом, на этапе введения в эксплуатацию CRM-системы риском является человеческий фактор. Люди склонны противиться изменениям и игнорировать новую систему. Для снижения этого риска следует проводить обучение, в ходе которого нужно донести до пользователя, зачем данная система необходима. Иначе система будет использована только формально. Внедряемый продукт, не обеспечив автоматизации процессов, станет неудачной инвестицией для предприятия.

Более 60 % проектов по внедрению CRM-систем не оправдывают вложенные в них инвестиции из-за того, что процесс останавливается после года разработки, или из-за неправильного формата обучения. В результате сотрудники компании перестают регулярно ею пользоваться и со временем полностью отказываются от нее [3, с. 188].

4. Сопровождение внедренной CRM-системы

После реализации трех предыдущих этапов предприятие создает основу для дальнейшей автоматизации бизнес-процессов, получает возможность собирать структурированные и достоверные данные о своих клиентах, что в свою очередь позволяет использовать все доступные каналы связи для повышения лояльности клиента (рассылки по электронной почте, чат-боты, социальные медиа и порталы самообслуживания), а также возможность собирать структурированные и достоверные данные о результатах работы сотрудников в отдельности и предприятия в целом. Полученная информация позволяет проводить анализ эффективности маркетинговых компаний и мероприятий по продажам.

Однако CRM-система, предоставляющая набор столь разнообразных преимуществ, нуждается в поддержке комплексом мер, включающих в себя дальнейшее развитие системы. На этом этапе взаимодействие с разработчиком программного обеспечения сводится к технической поддержке, обновлениям, сообщениям о системных ошибках. Все это делается для того, чтобы система нахо-

дилась в актуальном состоянии. Техническая поддержка в рамках договора ставит целью гарантию обеспечения работоспособности CRM-системы, которая включает в себя установку платных и бесплатных обновлений. К бесплатным обновлениям относятся улучшенные версии системы в рамках текущего релиза. Платные обновления — это новые релизы, которые могут иметь в основании отличную от предыдущего релиза схему работы.

CRM-технологии становятся неэффективными, если нет надлежащего управления и они неправильно реализуются. Наборы данных также должны быть подключены, распределены и организованы соответствующим образом, чтобы пользователи могли быстро и легко получить необходимую информацию [1, с. 65].

К сопровождению CRM-системы также относится внедрение новых функций, в том числе настройка отчетов и шаблонов под индивидуальные нужды, изменение внешнего вида программы, добавление новых баз данных, интеграция со средствами интернет-телефонии, разработка мобильной версии CRM-системы и т. д.

Риски, которые включает в себя сопровождение, эквивалентны риску ухода разработчика или производителя системы с рынка. Они характеризуются нарушением информационной безопасности, поскольку само суще-

ствование CRM-системы и ее электронных средств (базы данных, персональные компьютеры, а также подключение к удаленной платформе) становится частью инфраструктуры предприятия.

Заключение

Проведенный анализ показал, что риски от внедрения CRM-системы имеются не только на этапах подготовки, но и при собственно внедрении, сопровождении и обслуживании. Предприятие может неправильно составить техническое задание или неверно описать свои потребности заказчику. При неэффективном обучении сотрудники могут противиться внедренной CRM-системе. В результате то, что должно было улучшить работу предприятия, способно принести только вред и убытки. Уход разработчика или производителя с рынка является самым большим и неконтролируемым риском для организации, так как без поддержки и сопровождения CRM-система не сможет нормально функционировать. Следовательно, предприятия всегда должны думать на несколько шагов вперед, иметь запасной план, уметь адаптироваться и справляться с текущими рисками для того, чтобы не терять прибыль и выручку, а также свои позиции на рынке.

Литература:

1. Акулич, М. В. Управление взаимоотношениями с клиентами (CRM) / М. В. Акулич. — Москва : Ridero, 2022. — 158 с.
2. Кудинов, А. В. Управление продажами и взаимоотношением с клиентами / А. В. Кудинов, А. А. Мироненко. — Москва : IC-Публишинг, 2019. — 324 с.
3. Рязанцев, А. Как внедрить CRM-систему за 50 дней / А. Рязанцев. — Москва : Омега -Л, 2017. — 284 с.
4. Шарифьянов, Д. CRM-системы. Внедрение и руководство по применению / Д. Шарифьянов. — Москва : Ridero, 2023. — 139 с.

Анализ нормативно-правовых актов управления материально-техническим обеспечением муниципальной собственности

Лопатин Станислав Владимирович, студент магистратуры
Санкт-Петербургский университет Государственной противопожарной службы МЧС России

Изучение функционирования муниципальных образований полномочий в сфере управления муниципальной собственностью. Раскрыто понятие управления муниципальной собственностью. Определены цели управления муниципальной собственностью.

Ключевые слова: муниципальное имущество, управление.

Analysis of normative legal acts of management of material and technical support of municipal property

Lopatin Stanislav Vladimirovich
St. Petersburg University of the State Fire Service EMERCOM of Russia

The functioning of municipal authorities in the field of municipal property management has been studied. The concept of municipal property management is revealed. The objectives of municipal property management are defined.

Keywords: municipal property, management.

В исследовании и использовании возможностей проектирования путей, содействующих оптимизации управления муниципальным имуществом, прежде всего, следует обратиться к рассмотрению вопроса о том, каково нормативно-правовое обеспечение этого процесса.

Особенно стоит отметить, что нормативно-правовое обеспечение, в сравнении с другими видами обеспечения, в управлении выступает одним из фундаментальных его видов. Практическая значимость нормативно-правового обеспечения заключается в том, что оно устанавливает четкие границы управления социальными объектами, конкретизирует субъективные возможности участников управленческого процесса, формирует и сохраняет порядок управленческого процесса, определяет характер его динамики и сберегает его от нежелательных негативных отклонений.

Муниципальное имущество — первостепенная составляющая основа местного самоуправления. Институт муниципального имущества получил свое закрепление в Конституции Российской Федерации, в федеральном законе «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации», Гражданском и Земельном кодексах, в других федеральных законах, в ряде нормативных актов Президента Российской Федерации и Правительства Российской Федерации, в правовых актах субъектов Российской Федерации и органов местного самоуправления.

Институт местного самоуправления выделяет несколько групп правовых установлений, регулирующих те или иные аспекты такого сложного и многогранного явления. К первой группе следует отнести нормы, устанавливающие понятие имущества, в целом, и его содержание, а также нормы, раскрывающие понятие имущества муниципального. Это, в первую очередь, нормы Гражданского кодекса Российской Федерации. Вторая группа — это нормы, характеризующие круг объектов муниципального имущества. Здесь в качестве основных следует назвать нормы ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации».

Третья группа — нормы, устанавливающие субъектов муниципального имущества [1]. Таким образом, в содержательном плане нормативно-правовое обеспечение процесса управления муниципальными унитарными предприятиями включает в себя комплекс документов федерального, регионального, муниципального организационного уровней управления. Наиболее значимыми из них являются нормы Основного закона Конституции РФ, Гражданского кодекса РФ, законодательные и подзаконные нормативные правовые акты.

Муниципальное имущество подлежит разделению между органами, муниципальными унитарными предприятиями и учреждениями, но при этом данные участники гражданского оборота не являются собственниками данного имущества, а лишь фактически владеют им.

В широком значении под управлением муниципальной собственностью следует понимать соответствующую систему способов, форм и методов управления муниципальной собственностью. Под управлением муниципальной собственностью в узком значении можно понимать порядок принятия решений компетентных муниципальных органов, связанных с владением, пользованием и распоряжением объектами муниципальной собственности.

Управление муниципальной собственностью является предметом ведения органов местного самоуправления, гарантированным Конституцией Российской Федерации [2], Гражданским Кодексом Российской Федерации [3], Федеральным законом «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» [4] и законодательными актами соответствующего субъекта Федерации.

В практике функционирования муниципальных образований полномочия в сфере управления муниципальной собственностью распределяются следующим образом.

– Нормотворческими полномочиями в области установления порядка владения, пользования, распоряжения муниципальной собственностью наделен местный представительный орган.

– Исполнительно-правоприменительными полномочиями в области управления муниципальной собственностью на территории муниципального образования наделен исполнительно-распорядительный орган местного самоуправления — администрация муниципального образования [5, с.156].

Органы местного самоуправления в пределах собственной компетенции осуществляют все полномочия собственников. Они от имени муниципального образования самостоятельно владеют, пользуются и распоряжаются муниципальной собственностью в соответствии с Конституцией РФ, федеральными законами и принимаемыми в их развитие нормативными актами органов местного самоуправления. Они вправе передавать муниципальное имущество во временное или в постоянное пользование физическим и юридическим лицам, органам государственной власти РФ, субъектов Федерации, органам местного самоуправления иных муниципальных образований, отчуждать, совершать иные сделки в соответствии с федеральными законами [6, с. 178].

Движимое, недвижимое муниципальное имущество находится в местной казне наряду со средствами местных бюджетов или закрепляется за муниципальными унитарными предприятиями и учреждениями. Муниципальные предприятия и учреждения, за которыми закрепляется определенное имущество, осуществляют в его отношении правомочия владения, пользования, распоряжения, но не в качестве собственников, поскольку их действия по управлению вверенным имуществом ограничены усмо-

трением органов местного самоуправления, продолжающих осуществлять в отношении названного имущества правомочия собственника. Муниципальные предприятия владеют, пользуются, распоряжаются закрепленным за ними имуществом на праве хозяйственного ведения, а муниципальные учреждения — на праве оперативного управления. Оба эти производны от муниципальной собственности и представляют собой его содержательно усеченные копии [7, с.107].

Находящееся в составе казны имущество принадлежит на праве собственности непосредственно соответствующему муниципальному образованию. Учет составляющего местную казну имущества и его движения, например, осуществляется комитетом по управлению городским имуществом путем занесения соответствующих сведений в специальный раздел реестра муниципальной собственности. Выписка из реестра муниципальной собственности является документом, подтверждающим учет недвижимого имущества в составе муниципальной собственности. Документом, удостоверяющим право муниципальной собственности на недвижимое имущество, является свидетельство о государственной регистрации права, выданное учреждением юстиции по государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним. Документом, подтверждающим право муниципальной собственности на движимое имущество, является выписка из реестра муниципальной собственности [8, с.104]. Сведения о муниципальном имуществе, закрепленном за муниципальными организациями на праве хозяйственного ведения и оперативного управления, так же, как и о казенном имуществе, заносятся в реестр муниципальной собственности.

Органы местного самоуправления, создавая муниципальные предприятия, определяют предмет и цели деятельности данных предприятий, решают вопросы назначения и увольнения руководителей муниципальных предприятий, реорганизации и ликвидации последних, регулируют цены и тарифы на их продукцию (услуги), осуществляют контроль за использованием по назначению и сохранностью принадлежащего предприятиям имущества, заслушивают отчеты руководителей данных предприятий об их деятельности.

Состоящие на местном бюджете учреждения осуществляют в отношении закрепленного за ними на праве оперативного управления имущества правомочия владения, пользования, распоряжения в пределах, установленных законом, в соответствии с целями своей деятельности, заданиями органов местного самоуправления и назначением имущества.

Органы местного самоуправления, осуществляя полномочия собственника муниципальной собственности, вправе изымать закрепленное за учреждениями имуще-

ство, если оно оказывается излишним, не используется или используется не по назначению.

Органы местного самоуправления вправе распоряжаться таким имуществом по своему усмотрению. Учреждения не вправе отчуждать или иным способом распоряжаться закрепленным за ними имуществом или имуществом, приобретенным за счет средств, выделенных им по смете.

Органы местного самоуправления от имени муниципального образования субсидиарно (дополнительно) отвечают по обязательствам муниципальных учреждений и обеспечивают их исполнение [9, с.30].

Органы местного самоуправления наделены правом предоставлять различные виды муниципальной собственности в аренду. Стремясь повысить привлекательность муниципальной собственности для реальных и потенциальных арендаторов, увеличить эффективность его использования в интересах жителей, органы местного самоуправления прибегают к практике предоставления льгот арендаторам муниципальной собственности. Порядок и условия приватизации муниципальной собственности (возмездное отчуждение имущества в собственность физических и юридических лиц) определяются нормативными правовыми актами органов местного самоуправления в соответствии с федеральным законодательством. Доходы от использования и приватизации муниципальной собственности поступают в местные бюджеты.

Важным признаком целей управления муниципальной собственностью является включение следующих целей:

- формирование и внедрение мониторинга эффективности управления муниципальной собственностью;
- обеспечение прозрачности руководства и установление стандартов обслуживания;
- использование механизмов и структур, основанных на конвергенции принципов муниципального менеджмента [10, с. 219].

Таким образом, под управлением собственностью муниципального образования подразумевается социально-экономическая деятельность органов местного самоуправления по реализации правомочий владения, пользования и распоряжения муниципальной собственностью в интересах населения. Главная или стратегическая цель управления муниципальной собственностью — повышение качества жизни населения муниципального образования. В основу управления муниципальной собственности положен программно-целевой метод управления.

Главная или стратегическая цель управления муниципальной собственностью — повышение качества жизни населения муниципального образования. В основу управления муниципальной собственности положен программно-целевой метод управления

Литература:

1. Гутников О. В. Государственные организации как субъекты корпоративных отношений: о допустимости участия в корпоративных отношениях унитарных юридических лиц // Журнал российского права. 2016. № 7 (235). С. 44–52.

2. «Конституция Российской Федерации» (принята всенародным голосованием 12.12.1993 с изменениями, одобренными в ходе общероссийского голосования 01.07.2020).
3. «Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая)» от 30.11.1994 № 51-ФЗ (ред. от 16.04.2022).
4. Федеральный закон от 06.10.2003 № 131-ФЗ (ред. от 14.07.2022) «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» (с изм. и доп., вступ. в силу с 11.01.2023).
5. Кожокар И. П. Правовые формы опосредствования имущественной обособленности унитарных предприятий и учреждений // Вестник Саратовской государственной юридической академии. 2019. № 1 (102). С. 156–166.
6. Кузнецов А. А., Цукарев С. С. Эффективное управление муниципальным имуществом как фактор устойчивого развития муниципального образования // В сборнике: Прикладные аспекты студенческой науки сборник научных трудов по материалам XV Региональной научной студенческой конференции аграрных вузов Сибирского федерального округа. Ответственный за выпуск: Гаврилец Н. В. 2020. С. 414–418.
7. Маркварт Э. Э., Завьялов А. А. Управление II муниципальным имуществом. Москва, 2016.
8. Мкртчян Г. А. Особенности правового положения казенных предприятий на современном этапе // Форум молодых ученых. 2016. № 4 (4). С. 653–656.
9. Комов В. Э. Влияние факторов внутренней и внешней среды на эффективность управления муниципальным имуществом // Известия Тульского государственного университета. Экономические и юридические науки. 2015. № 11. С. 140–147.
10. Ларинов А. В. Субъекты муниципальной собственности // Местное право. — 2014. — № 3/4. — С.37–51.

Механизм финансового управления и его роль в разрешении агентских конфликтов

Лубсанов Геннадий Жигжидович, студент

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации (г. Москва)

Агентский конфликт является характерной особенностью современной экономики и может возникать не только в крупных компаниях, а при рассмотрении любого бизнеса. Проблема наиболее полно раскрывается в отраслях и компаниях государственного значения, например, в нефтегазовой отрасли. В работе рассмотрена теоретическая сторона проблемы агентского конфликта, а также способы его разрешения при помощи механизмов финансового управления на примере компании ОАО «Газпром».

Ключевые слова: агентский конфликт, механизм финансового управления, экономика, нефтегазовая отрасль.

Введение

Современная экономика зависит от крупных компаний, которые при проблемах внутри них способны привести к краху целых секторов, а иногда и экономики отдельной страны. Среди множества проблем можно выделить агентский конфликт. Он проявляется, когда агенты, на которых возложена ответственность за обеспечение интересов принципалов, предпочитают использовать власть или полномочия для своей личной выгоды. В корпоративных финансах это можно объяснить как конфликт интересов, который имеет место между руководством компании и ее акционерами.

Подобная проблема в современном мире встречается часто, ее можно наблюдать практически в каждой организации, независимо от того, является ли она церковью, клубом, бизнесом или каким-либо государственным учреждением. Особенно остро этот конфликт проявляется в нефтегазовой отрасли, так как она является критически

важной для государств, что характерно и для Российской Федерации. Проблему агентского конфликта можно решить за счет инструментов менеджмента, а именно механизмов финансового управления, которые активно применяются в этих компаниях, например, ОАО «Газпром».

Агентский конфликт — это конфликт интересов, который возникает, когда люди, заинтересованные в выполнении своих обязанностей, злоупотребляют своим авторитетом и властью в личных интересах. Это может быть решено только в том случае, если организации готовы принять сложные решения. У каждой организации есть свой собственный набор краткосрочных и долгосрочных целей и задач, которые они хотят достичь в течение заранее определенного периода времени. В этом контексте следует также отметить, что цели руководства не обязательно могут совпадать с целями акционеров.

Изначально концепцию агентского конфликта, объяснение которой стало эталоном, исследовали М. Дженсен и У. Меклинг в 1976 г в Америке [3]. Но с того времени

определение устарело, и оно уже не применимо к объектам в современной экономике, а особенно к локальному рынку.

Поэтому с тех пор выходили новые публикации, которые дополняли концепцию агентского конфликта. Например, в публикации 2023 года за авторством Н. Н. Костенко рассматривается суть данного явления и отмечается, что у руководства организации могут быть цели, которые, вероятно, связаны с мотивом максимизации их личной выгоды, в то время как, с другой стороны, акционеры организации, вероятно, заинтересованы в максимальном увеличении их благосостояния [2]. Этот контраст между целями и задачами руководства и акционеров организации часто может стать основой агентских проблем.

Существует несколько разных типов агентского конфликта. В работе П. Д. Яковлевой рассматриваются корпоративные конфликты и большое внимание уделено противостоянию акционеров и управленцев. Для организации всегда важно отделить управление имуществом от управления, поскольку у них нет причин быть частью управления.

Отделение собственности от управления имеет бесконечные преимущества, поскольку оно не имеет никакого отношения к регулярным бизнес-операциям. Компания часто нанимает профессионалов для управления ключевыми операциями компании. Но наем посторонних может оказаться проблематичным для заинтересованных сторон. Нанятые менеджеры могут принимать несправедливые решения и даже злоупотреблять деньгами акционеров, и это может быть причиной конфликта интересов между ними и, следовательно, проблем с агентством.

Но это не единственная разновидность акционерного конфликта. В частности, в статье Сунь Ци исследован вопрос противостояния акционеров и кредиторов [6]. Акционеры могут выбирать рискованные проекты для получения большей прибыли, и этот повышенный риск может повысить требуемый показатель по долгу компании, и, следовательно, общая стоимость непогашенных долгов может упасть. Если проект провалится, держателям облигаций предположительно придется понести убытки, и это может привести к агентским проблемам с акционерами и кредиторами.

Существуют агентские конфликты, как указано в публикации К. В. Самохваловой [5]. Например, когда акционеры выступают против других заинтересованных сторон. Заинтересованные стороны компании могут иметь конфликт интересов с другими заинтересованными сторонами, такими как клиенты, сотрудники, общество и сообщества. Например, сотрудники могут просить о повышении своей заработной платы, что, если заинтересованные стороны откажутся, может привести к возникновению агентских проблем.

Таким образом, проблема агентства — это конфликт интересов, который возникает, когда агенты не в полной мере представляют интересы директоров, так как у них могут быть собственные интересы.

Агентский конфликт очень часто проявляется в нефтегазовой отрасли. Можно привести в пример историю

с Enron, которая была американской энергетической компанией, работавшей в период с 1985 по 2001 год. Его бухгалтерский скандал стал достоянием общественности в 2001 году, ознаменовав крах энергетического гиганта и означив одно из крупнейших банкротств предприятий в истории.

В 1992 году он стал позиционировать себя как ведущего поставщика газа в Соединенных Штатах. Это привилегированное положение на газовом рынке было обусловлено его действиями, поскольку Enron предоставила финансирование лобби для оказания влияния на Конгресс Соединенных Штатов. Благодаря этому была одобрена дальнейшая либерализация энергетического рынка. В рамках их практики бухгалтерского учета обязательства были преобразованы в активы, а ссуды — в доходы. Аналогичным образом, прибыль компании выходила за рамки бухгалтерского учета и была завышена.

Руководство использовало пробелы в регулировании бухгалтерского учета, проводя творческий учет. Благодаря этому стоимость акций компании увеличилась на 56 % в 1998 году и на 87 % в 2000 году. Таким образом, в 2000 году компания оценивалась более чем в 60 миллиардов долларов. Когда проблема неправильного учета стала известной, акционеры понесли серьезные финансовые убытки, что привело к серьезному агентскому конфликту.

Подобные проблемы не являются редкостью. Российская компания ОАО «Газпром» на общем собрании акционеров приняла решение приостановить выплату дивидендов за 2021 финансовый год «с учетом сложившейся ситуации», что привело к резкому падению акций компании, которые потеряли до 32,8 % своей прибыли.

«Акционеры приняли решение, что в сложившейся ситуации нецелесообразно выплачивать дивиденды за 2021 год, — заявил заместитель председателя совета директоров компании Фамиль Садыгов в своем Telegram-канале.

Большая часть уставного капитала компании (38 %) находится в руках государства. Именно этим эксперты объясняют такое спорное решение — правительство за счет привлечения дополнительных средств со стороны компании смогло пополнить бюджет в сложных условиях.

Как показывают приведённые примеры, агентские конфликты не являются редким явлением в нефтегазовой отрасли и могут серьезно повлиять на стоимость акции компании и экономику государства в целом.

Для решения агентского конфликта можно применять механизмы финансового управления. Финансовый менеджмент относится к процессу управления личными или организационными финансовыми ресурсами с целью максимизации прибыли и снижения затрат.

В целом, это процесс анализа доходов, расходов, активов, инвестиций и обязательств компании. Это позволяет предпринимателям принимать финансовые решения, которые позволят им достичь своих целей.

Управление финансами является неотъемлемой частью ведения бизнеса. Это набор решений, которые необходимо принять для обеспечения долгосрочного успеха.

Важно тщательно оценить имеющиеся ресурсы и те, которые необходимы для достижения бизнес-целей. Хорошее финансовое управление также помогает предпринимателям анализировать финансовые риски, составлять и соблюдать бюджет.

Но это касается только хороших решений в этой области. В частности, ранее в работе речь шла о ранее крупнейшей нефтегазовой компании Америки. В попытке решения своей проблемы Enron начала применять сразу несколько механизмов финансового управления. В частности, руководство активно пыталось увеличить эффективность сотрудников, за счет покупки новых систем контроля за рабочим временем. К сожалению, это не приводило к повышению уровня ответственности, так как внедрение этих систем было совершено с ошибками. В частности, можно указать на тот факт, что по итогам оценки сотрудники штрафовались, но это было сделано без учета того факта, что они могли работать сразу на двух направлениях.

Правильное внедрение подобной системы может помочь с большей эффективностью выстроить процессы и компенсировать ущерб от ошибок со стороны сотрудников. Кроме того, она же может оценить решения руководства компании в конкретном финансовом выражении, а также установить взаимосвязь с ценой акции компании.

Еще одним механизмом финансового управления является проработка возможных сценариев. Финансовая команда разработает различные гипотетические сценарии, от самых оптимистичных до самых пессимистичных, чтобы оценить, сколько денег компания заработает, если эти условия будут выполнены. Основываясь на этих сценариях, финансовая команда оценит наилучший ответ и разработает наиболее подходящие планы, прогнозы и бюджеты.

Часто финансовая команда будет работать в сотрудничестве с другими отделами (такими как отделы продаж, отдела кадров, управления проектами или закупок) для разработки моделей, включающих данные о прогнозах продаж, расходах на персонал и стоимости запасов. Эта задача известна как связанное планирование. В случае с «Газпромом», руководство изначально хотело выплатить дивиденды, так как проведенный анализ показал, что

это хорошо повлияет на репутацию. Но произошло вмешательство со стороны государства, у которого был контрольный пакет, так что нанятые менеджеры не смогли повлиять на дальнейшее падение акций.

Заключение

Причин агентских проблем может быть несколько. Эти причины отличаются от положения человека в компании. Основная причина этих проблем одна и та же во всех случаях несоответствия или конфликта интересов. Когда повестка дня акционера вступает в противоречие с повесткой дня других групп, проблема агентства определенно возникнет. В случае сотрудников причиной может быть невыполнение акционерами ожиданий сотрудников в отношении заработной платы, стимулов, рабочего дня.

Акционеры могут испытывать проблемы с менеджментом организации, когда решение руководства является спорным и приносит убытки вместо прибыли.

В случае клиентов причиной может быть неспособность акционеров соответствовать их ожиданиям, таким как продажа некачественной продукции, плохие поставки, высокие цены. В случае управления причинами проблем с агентом могут быть несоответствие целей, разделение собственности и управления.

Компании нефтегазовой отрасли имеют приоритетное значение для стран их нахождения, но в текущей реальности они сталкиваются с фундаментальными решениями относительно своей роли в мировой энергетической и экономической системе. Сложные времена порождают множество негативных факторов, которые сильно влияют на стоимость акций, повышают цену ошибки руководства и становятся причиной появления агентских конфликтов.

От правильного проведения финансового менеджмента зависит положение компании на рынке, существует список возможных решений по нормализации этой ситуации. Но даже самые эффективные инструменты, при неправильном внедрении могут привести к отрицательному результату, как это было в ситуации с Enron.

Литература:

1. Грицай И. И. Агентская проблема в корпоративном управлении // Образование и право. — 2023. — № 2.
2. Костенко Н. Н. Агентская проблема в корпоративном управлении: сущность, причины, основные подходы к разрешению // ЭСГИ. — 2023. — № 1 –С.37.
3. Меджидова Г. Н. Концепции агентских конфликтов в финансовом менеджменте // Экономика и бизнес: теория и практика. — 2017. — № 11.
4. Равшанов А. С. Агентская проблема: проблема между собственниками (акционерами) и менеджментом компании // Экономика и финансы — 2020.
5. Самохвалова К. В. Проблема агентских отношений в корпорациях, осуществляющих финансово-хозяйственную деятельность в условиях рынка // Международный журнал гуманитарных и естественных наук. — 2019. — № 10 — С. 2.
6. Сунь Ци Субсидиарная ответственность за ущерб акционеров, не внесший вклад перед кредиторами общества // Право и государство: теория и практика. — 2020. — № 4 — С. 184.
7. Шевченко И. В., Пучкина Е. С., Толстов Н. С. Акционеры и менеджеры: конфликт интересов в российских корпорациях // Экономический журнал ВШЭ. — 2019. — № 1.

Понятие и общая характеристика сельскохозяйственного товаропроизводителя в России

Мурадбеков Багаутдин Абдулшаитович, студент магистратуры

Научный руководитель: Токарев Дмитрий Анатольевич, кандидат юридических наук, доцент
Волгоградский институт управления — филиал Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации

В статье рассматривается понятие «сельскохозяйственный товаропроизводитель», ведь изучение понятия «сельскохозяйственный товаропроизводитель» является актуальным для понимания текущих процессов в аграрном секторе, разработки адекватной государственной политики и обеспечения устойчивого развития сельского хозяйства в России.

Ключевые слова: сельскохозяйственный товаропроизводитель, виды сельскохозяйственных товаропроизводителей, государственно-правовое регулирование.

The concept and general characteristics of an agricultural producer in Russia

Muradbekov Bagautdin Abdulshaitovich, student master's degree

Scientific advisor: Tokarev Dmitry Anatolyevich, candidate of law sciences, associate professor
Volgograd Branch of the Russian Academy of National Economy and Public Administration under the President of the Russian Federation

The article discusses the concept of «agricultural commodity producer», because the study of the concept of «agricultural commodity producer» is relevant for understanding current processes in the agricultural sector, developing an adequate state policy and ensuring sustainable agricultural development in Russia.

Keywords: agricultural producer, types of agricultural producers, state legal regulation.

Возрождение сельского хозяйства в России стало важным приоритетом в последние десятилетия. После тяжелых экономических условий конца 1990-х годов, связанные с переходом к рыночной экономике и кризисами, аграрный сектор начал восстанавливаться. Среди ключевых моментов в возрождении сельского хозяйства можно выделить несколько значимых.

С 2000 года многие сельхозпредприятия начали показывать хорошие результаты, что свидетельствует о восстановлении отрасли. Это произошло благодаря различным реформам и внедрению новых технологий, а также увеличению государственной поддержки.

Принятие специализированных программ, направленных на развитие агропромышленного комплекса, и выделение субсидий на различные виды сельскохозяйственного производства сыграли ключевую роль в улучшении финансового положения фермеров и крупных хозяйств.

Основополагающим понятием в области сельского хозяйства является термин «сельскохозяйственный товаропроизводитель». Ведь именно благодаря данной категории происходит обеспечение продовольственной безопасности страны. Несомненным является необходимость повышенного внимания к правильному и полному правовому регулированию отношений, участниками которых они являются.

Определение понятия «сельскохозяйственный товаропроизводитель» приводится в Федеральном законе

№ 264-ФЗ «О развитии сельского хозяйства» от 29.12.2006: сельскохозяйственными товаропроизводителями считаются организация, индивидуальный предприниматель (далее — сельскохозяйственный товаропроизводитель), осуществляющие производство сельскохозяйственной продукции (в том числе органической продукции), ее первичную и последующую (промышленную) переработку (в том числе на арендованных основных средствах) в соответствии с перечнем, утверждаемым Правительством Российской Федерации, и реализацию этой продукции при условии, что в доходе сельскохозяйственных товаропроизводителей от реализации товаров (работ, услуг) доля дохода от реализации этой продукции составляет не менее чем семьдесят процентов за календарный год.

Из приведенного понятия следует что, для того чтобы организация или индивидуальный предприниматель были признаны сельскохозяйственными товаропроизводителями, они должны заниматься всеми этапами: производством сельскохозяйственной продукции, её переработкой и реализацией. При этом продукция должна быть предназначена не для собственного потребления, а для продажи на рынке. Это означает, что такие производители играют активную роль в агропромышленном комплексе и вносят вклад в экономику, обеспечивая потребителей продуктами питания и сырьем.

Государственно-правовое регулирование деятельности сельхозтоваропроизводителей в России играет

ключевую роль в формировании эффективной системы агрономического производства и обеспечении продовольственной безопасности. Оно направлено на создание благоприятных условий для устойчивого роста аграрного сектора, поддержание конкурентоспособности и повышение уровня жизни на селе. Эффективность этого регулирования зависит от гибкости законодательства, оперативности государственных пособий и их актуальности в условиях постоянно меняющейся экономической среды.

Основными направлениями государственно-правового регулирования деятельности сельскохозяйственных производителей являются: регулирование земельных отношений, поддержка аграрного сектора, стандартизация и сертификация продукции, защита прав потребителей, экологическое регулирование, налогообложение и льготы, таможенное регулирование, техническое регулирование, социальная политика, научно-техническое сотрудничество.

Методы государственно-правового регулирования деятельности сельскохозяйственных товаропроизводителей разнообразны и многогранны. Они включают как прямые административные меры, так и косвенные эко-

номические инструменты. Эффективное сочетание этих методов позволяет создавать благоприятные условия для развития агропромышленного комплекса, обеспечивать продовольственную безопасность и поддерживать устойчивое развитие сельских территорий.

Оценка эффективности государственно-правового регулирования деятельности сельхозтоваропроизводителей в России включает в себя анализ множества факторов, таких как изменения в производительности, финансовая устойчивость, уровень рентабельности, а также социальные и экологические аспекты. Для полноценной оценки эффективности государственно-правового регулирования в сфере сельского хозяйства необходимо учитывать множество взаимодействующих факторов.

Совершенствование государственно-правового регулирования деятельности сельхозтоваропроизводителей в России является важной задачей для обеспечения устойчивого развития аграрного сектора. Оно включает в себя адаптацию существующего законодательства в соответствии с меняющимися экономическими условиями, а также усовершенствование механизмов государственной поддержки и правового регулирования.

Литература:

1. Конституция Российской Федерации (принята всенародным голосованием 12.12.1993) (с учетом поправок, внесенных Законами РФ о поправках к Конституции РФ от 30.12.2008 N 6-ФКЗ, от 30.12.2008 N 7-ФКЗ, от 05.02.2014 N 2-ФКЗ, от 01.07.2020 N 11-ФКЗ) // Собрание законодательства Российской Федерации. — 2020. — № 31. — ст. 4398.
2. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая): федеральный закон от 30.11.1994 N 51-ФЗ: (ред. от 29.12.2017) // Собрание законодательства Российской Федерации. — 1994. — № 32. — ст. 3301.
3. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая): федеральный закон от 26.01.1996 № 14-ФЗ: (ред. от 18.04.2018) // Собрание законодательства Российской Федерации. — 1996. — № 5. — ст. 410.
4. Российская Федерация. Федеральный закон «О сельском хозяйстве» от 29.12.2006 г. № 264-ФЗ — основной закон, который регулирует отношения в сфере сельского хозяйства и определяет правовую базу для развития аграрной политики в России.
5. Российская Федерация. Федеральный закон «О продовольственной безопасности» от 27.07.2010 г. № 242-ФЗ — закон, который устанавливает основные принципы обеспечения продовольственной безопасности в России.
6. Российская Федерация. Федеральный закон «О государственной поддержке сельскохозяйственного производства» от 29.12.2012 г. № 291-ФЗ — закон, который регулирует вопросы государственной поддержки сельхозпроизводителей и устанавливает меры по ее реализации.
7. Российская Федерация. Федеральный закон «О земельных отношениях» от 25.10.2001 г. № 136-ФЗ — закон, который регулирует отношения по использованию земель в аграрной сфере.

Меры поддержки сельскохозяйственных товаропроизводителей

Мурадбеков Багаутдин Абдулшаитович, студент магистратуры

Научный руководитель: Токарев Дмитрий Анатольевич, кандидат юридических наук, доцент
Волгоградский институт управления — филиал Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации

В статье рассматриваются основные меры государственно-правовой поддержки сельскохозяйственных товаропроизводителей в России.

Ключевые слова: сельскохозяйственный товаропроизводитель, меры поддержки, правовые методы.

Measures to support agricultural producers

Muradbekov Bagautdin Abdulshaitovich, student master's degree

Scientific advisor: Tokarev Dmitry Anatolyevich, candidate of law sciences, associate professor

Volgograd Branch of the Russian Academy of National Economy and Public Administration under the President of the Russian Federation

The article discusses the main measures of state and legal support for agricultural producers in Russia.

Keywords: *agricultural producer, support measures, legal methods.*

Меры поддержки сельскохозяйственных товаропроизводителей представляют собой различные инициативы и программы, направленные на помощь и развитие аграрного сектора. Они призваны улучшить условия для ведения сельского хозяйства, повысить конкурентоспособность производителей и обеспечить продовольственную безопасность. К основным мерам поддержки можно отнести:

Финансовые субсидии: Предоставление прямых денежных выплат или субсидий на производство, которые могут помочь сельхозпроизводителям снизить затраты и улучшить финансовое положение.

Льготное кредитование: Сельскохозяйственные товаропроизводители могут получать кредиты на более выгодных условиях, что способствует развитию их бизнеса и модернизации производства.

Государственные программы: Участие в федеральных и региональных программах, направленных на поддержку сельского хозяйства, например, программы по развитию животноводства, растениеводства или новых технологий.

Обучение и консультационные услуги: Проведение семинаров, тренингов и курсов, а также предоставление консультаций по эффективному ведению хозяйства и внедрению инноваций.

Инфраструктурное развитие: Поддержка проектов по улучшению инфраструктуры, включая строительство и ремонт дорог, создание логистических центров и рынков сбыта.

Поддержка кооперации: Содействие созданию сельскохозяйственных кооперативов, что позволяет объединять усилия производителей для достижения больших объемов производства и снижения затрат.

Инновации и исследования: Финансирование научных исследований и разработок, направленных на внедрение новых технологий и улучшение продуктивности сельского хозяйства.

Экологическая поддержка: Программы, направленные на устойчивое развитие сельского хозяйства и защиту окружающей среды, включая компенсации за соблюдение экологических норм.

Эти меры имеют целью не только поддержку индивидуальных товаропроизводителей, но и развитие всего сельскохозяйственного сектора страны.

Правовые методы поддержки сельскохозяйственных товаропроизводителей представляют собой набор норм и инструментов, направленных на улучшение условий ве-

дения сельского хозяйства и защиту интересов аграриев. Вот некоторые из них:

Законодательные инициативы: Принятие законов, которые регулируют вопросы поддержки сельского хозяйства, включая налоговые льготы, субсидии, финансирование и другие формы помощи.

Субсидии и дотации: Введение правовых норм, позволяющих государству предоставлять финансовую помощь в виде субсидий, дотаций и компенсаций на приобретение сельскохозяйственной техники, семян, удобрений и другие ресурсы.

Гарантии кредитования: Создание правовых механизмов, позволяющих сельскохозяйственным товаропроизводителям получать льготные кредиты при поддержке государства, например, через кредитные гарантии или фонды.

Агрострахование: Разработка правовой базы для создания систем агрострахования, которые защищают производителей от рисков потерь, вызванных неблагоприятными погодными условиями или другими форс-мажорными обстоятельствами.

Организация кооперативов: Правовые нормы, стимулирующие создание и функционирование сельскохозяйственных кооперативов, которые позволяют объединять усилия производителей, делить затраты и ресурсы, а также улучшать доступ к рынкам.

Экологические инициативы: Введение правил и норм, направленных на поддержку устойчивого сельского хозяйства, включая программы по охране окружающей среды, что позволяет получать дополнительные субсидии или компенсации.

Патенты и защитные сертификаты: Создание правовой инфраструктуры для защиты интеллектуальной собственности аграриев, включая патенты на новые сорта, технологии или методы ведения сельского хозяйства.

Льготное налогообложение: Введение специальных налоговых режимов и льгот для сельскохозяйственных товаропроизводителей, что снижает их налоговую нагрузку и стимулирует развитие агросектора.

Правовая поддержка в спорах: Создание эффективных механизмов разрешения споров между агрономами, переработчиками и дистрибьюторами, включая арбитражные комиссии и специализированные суды.

Эти правовые методы обеспечивают стабильность и устойчивость сельскохозяйственного производства, создавая благоприятные условия для развития аграрного сектора.

Литература:

1. Конституция Российской Федерации (принята всенародным голосованием 12.12.1993) (с учетом поправок, внесенных Законами РФ о поправках к Конституции РФ от 30.12.2008 N 6-ФКЗ, от 30.12.2008 N 7-ФКЗ, от 05.02.2014 N 2-ФКЗ, от 01.07.2020 N 11-ФКЗ) // Собрание законодательства Российской Федерации. — 2020. — № 31. — ст. 4398.
2. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая): федеральный закон от 30.11.1994 N 51-ФЗ: (ред. от 29.12.2017) // Собрание законодательства Российской Федерации. — 1994. — № 32. — ст. 3301.
3. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая): федеральный закон от 26.01.1996 № 14-ФЗ: (ред. от 18.04.2018) // Собрание законодательства Российской Федерации. — 1996. — № 5. — ст. 410.
4. Российская Федерация. Федеральный закон «О сельском хозяйстве» от 29.12.2006 г. № 264-ФЗ — основной закон, который регулирует отношения в сфере сельского хозяйства и определяет правовую базу для развития аграрной политики в России.
5. Российская Федерация. Федеральный закон «О продовольственной безопасности» от 27.07.2010 г. № 242-ФЗ — закон, который устанавливает основные принципы обеспечения продовольственной безопасности в России.
6. Российская Федерация. Федеральный закон «О государственной поддержке сельскохозяйственного производства» от 29.12.2012 г. № 291-ФЗ — закон, который регулирует вопросы государственной поддержки сельхозпроизводителей и устанавливает меры по ее реализации.
7. Российская Федерация. Федеральный закон «О земельных отношениях» от 25.10.2001 г. № 136-ФЗ — закон, который регулирует отношения по использованию земель в аграрной сфере.

Особенности функционирования единой государственной системы предупреждения и ликвидации чрезвычайных ситуаций

Незнаев Максим Александрович, студент магистратуры

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

Рассмотрены роль и место единой государственной системы предупреждения и ликвидации чрезвычайных ситуаций в вопросах обеспечения защиты населения и территорий от чрезвычайных ситуаций.

Ключевые слова: чрезвычайная ситуация, единая государственная система предупреждения и ликвидации чрезвычайных ситуаций, защита населения и территории от чрезвычайных ситуаций.

В современном мире существует множество угроз и рисков, которые могут привести к возникновению чрезвычайных ситуаций природного, техногенного или биолого-социального характера.

Одной из основных угроз является изменение климата, которое приводит к увеличению количества природных катастроф, таких как наводнения, засухи, ураганы и природные пожары. Изменение климата неизбежно приводит и к изменениям в экологических системах, что угрожает продовольственной безопасности.

Аварии в техносфере ежегодно приводят к существенным материальным и финансовым потерям, а также жертвам среди населения. Авария на Чернобыльской атомной электростанции в 1986 году одна из самых серьезных техногенных катастроф в истории человечества, оставившая множество негативных последствий, как для человека, так и для окружающей среды.

Пандемии COVID-19 унесла жизни более 7 миллионов людей, нанесла невосполнимый ущерб экономике во многих странах мира.

Военные конфликты по всему миру приводят к возникновению чрезвычайных ситуаций: гуманитарные кризисы; эмиграция населения; разрушение гражданской социальной инфраструктуры и другие. Они налагают продолжительные негативные последствия для региональной и глобальной стабильности в целом.

Территория Российской Федерации отличается большим разнообразием географических и территориальных особенностей, которые выключают в себя весь спектр природных и техногенных рисков. Наибольшую угрозу представляют сезонные паводки и природные пожары, а также техногенные аварии на объектах промышленности и энергетики.

В период с 2014 по 2023 года, в России произошло 2871 чрезвычайная ситуация, в результате которых погибло 5223 человека (рис. 1).

В целях обеспечения безопасности жизнедеятельности граждан Российской Федерации, прогнозирования, мониторинга, предупреждения и ликвидации чрезвычайных ситуаций в России, в соответствии с Федеральным за-

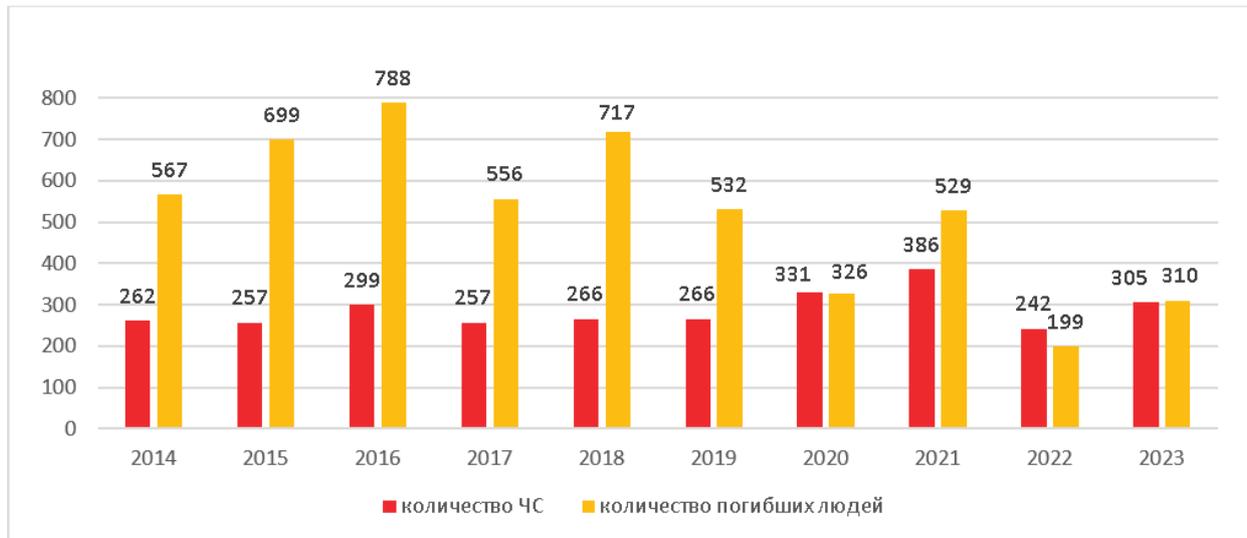


Рис. 1. Количество чрезвычайных ситуаций и погибших на них людей в период с 2014 по 2023 год

коном от 21 декабря 1994 года № 68-ФЗ и постановлением Правительства Российской Федерации от 30 декабря 2003 года № 794, создана единая государственная система предупреждения и ликвидации чрезвычайных ситуаций.

Основными задачами единой государственной системы предупреждения и ликвидации чрезвычайных ситуаций являются:

реализация норм и правил в области обеспечения защиты населения и территорий от чрезвычайных ситуаций природного, техногенного и биолого-социального характера, также в области обеспечения пожарной безопасности, безопасности людей на акваториях и общей безопасности жизнедеятельности граждан Российской Федерации и иностранных граждан, находящихся на территории России;

осуществление целевых, научных, технических и иных программ, предназначенных для мониторинга и предупреждения событий, представляющих угрозу обществу, и повышение уровня устойчивости функционирования различных организаций и предприятий, объектов социальной инфраструктуры в случае возникновения аварий, катастроф и опасных природных явлений;

обеспечение гарантированной готовности к экстренному реагированию органов управления и сил федеральных органов исполнительной власти и их территориальных подразделений, органов власти субъектов Российской Федерации и их подведомственных учреждений и организаций, органов местного самоуправления и объектов организаций, входящих в единую систему спасения;

сбор, обработка, анализ и обмен оперативной информации, касающейся вопросов обеспечения защиты населения, материальных и культурных ценностей от чрезвычайных ситуаций любого характера и уровня;

обучение населения порядку действиям в случае возникновения угрозы или факта чрезвычайной ситуации, в том числе проведение информационной и профилактической работы среди населения всех категорий;

проведение оповещения населения о факте или угрозе возникновения чрезвычайной ситуации, доведение до граждан информации о параметрах чрезвычайной ситуации и порядке действий, в том числе незамедлительное (экстренное) оповещения населения;

прогнозирование и мониторинг чрезвычайных ситуаций, оценка их последствий;

создание необходимых резервов финансовых и материальных средств для ликвидации чрезвычайных ситуаций и их последствий;

осуществление госэкспертизы, госнадзора в области защиты населения и территорий от чрезвычайных ситуаций;

ликвидация угроз возникновения чрезвычайных ситуаций, чрезвычайных ситуаций и их последствий;

обеспечение социальной защиты граждан, пострадавшего в результате чрезвычайных ситуаций, а также проведение гуманитарной помощи;

исполнение прав, обязанностей населения в области защиты от чрезвычайных ситуаций, лиц, непосредственно участвующих в их ликвидации;

международное взаимодействие (сотрудничество) в области защиты населения и территорий от чрезвычайных ситуаций [1] [2].

Единая государственная система предупреждения и ликвидации чрезвычайных ситуаций состоит из функциональных и территориальных подсистем.

Функциональные подсистемы создаются федеральными органами исполнительной власти и госкорпорациями для планирования и выполнения работ в области защиты населения и территорий от чрезвычайных ситуаций [2].

На сегодняшний день в Российской Федерации 21 федеральным органом исполнительной власти и государственными корпорациями создано 40 функциональных подсистем. Каждая функциональная подсистема функционирует в соответствии с Положением, утвержденным ведомственным нормативным правовым актом.

Территориальные подсистемы создаются в субъектах Российской Федерации для предупреждения и ликвидации чрезвычайных ситуаций и состоят из муниципальных звеньев, соответствующих административно-территориальному делению соответствующего субъекта Российской Федерации [2].

На сегодняшний день в Российской Федерации 89 территориальных подсистем, что соответствует количеству субъектов Российской Федерации. Каждая территориальная подсистема единой государственной системы функционирует в соответствии с Положением, утвержденным нормативным правовым актом высшего органа исполнительной власти субъекта Российской Федерации. Аналогично территориальной подсистеме каждое муниципальное звено территориальной подсистемы функционирует в соответствии с Положением, утвержденным нормативным правовым актом органа местного самоуправления.

Положения о территориальной подсистеме и о муниципальном звене территориальной подсистемы не противоречат федеральному законодательству, но учитывают структурные особенности органов государственной власти субъекта Российской Федерации и органов местного самоуправления, а также наличие представленных на территории субъекта и муниципалитета сил и средств территориальных органов федеральных органов исполнительной власти и функциональных подсистем, которые они создают.

Единая государственная система осуществляет свою деятельность на следующих уровнях:

- федеральный — в границах Российской Федерации;
- межрегиональный — в границах федеральных округов Российской Федерации;
- региональный — в границах субъекта Российской Федерации;
- муниципальный — в границах муниципального образования субъекта Российской Федерации;
- объектовый — в границах организации, осуществляющей деятельность на территории муниципального образования субъекта Российской Федерации [2].

На каждом уровне единой государственной системы созданы и осуществляют деятельность: координационные органы; постоянно действующие органы управления; органы повседневного управления.

Координационный орган — это комиссия по предупреждению и ликвидации чрезвычайных ситуаций и обеспечению пожарной безопасности, создаваемая для координации и обеспечения согласованности действий всех органов управления и сил, привлекаемых для предупреждения и ликвидации чрезвычайных ситуаций, в том числе органов управления и сил федеральных органов исполнительной власти, органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации, органов местного самоуправления и организаций.

Координационными органами единой государственной системы предупреждения и ликвидации чрезвычайных ситуаций являются:

на федеральном и межрегиональном уровне — Правительственная комиссия по предупреждению и ликвидации чрезвычайных ситуаций и обеспечению пожарной безопасности, комиссии по предупреждению и ликвидации чрезвычайных ситуаций и обеспечению пожарной безопасности федеральных органов исполнительной власти и госкорпораций;

на региональном уровне — комиссия по предупреждению и ликвидации чрезвычайных ситуаций и обеспечению пожарной безопасности субъектов Российской Федерации;

на муниципальном уровне — комиссия по предупреждению и ликвидации чрезвычайных ситуаций и обеспечению пожарной безопасности муниципальных образований;

на объектовом уровне — комиссия по предупреждению и ликвидации чрезвычайных ситуаций и обеспечению пожарной безопасности организаций [1] [2].

Положения и составы комиссий утверждаются соответствующими нормативными правовыми актами Правительства Российской Федерации, высших органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации, органов местного самоуправления и организаций.

Постоянно действующими органами управления единой государственной системы являются:

на федеральном уровне — МЧС России, подразделения федеральных органов исполнительной власти и госкорпораций;

на межрегиональном уровне — территориальные органы МЧС России, расположенные в субъектах Российской Федерации, в которых находятся центры соответствующих федеральных округов;

на региональном уровне — территориальные органы МЧС России;

на муниципальном уровне — создаваемые при органах местного самоуправления органы, специально уполномоченные на решение задач в области защиты населения и территорий от чрезвычайных ситуаций;

на объектовом уровне — структурные подразделения организаций, уполномоченные на решение задач в области защиты населения и территорий от чрезвычайных ситуаций [1] [2].

Положения о постоянно действующих органах управления единой государственной системы утверждаются соответственно Указом Президента Российской Федерации, приказом МЧС России и нормативными правовыми актами органов местного самоуправления и организаций.

Органами повседневного управления единой государственной системы предупреждения и ликвидации чрезвычайных ситуаций являются:

на федеральном уровне — Национальный центр управления в кризисных ситуациях МЧС России, дежурно-диспетчерские службы федеральных органов исполнительной власти и госкорпораций;

на межрегиональном уровне — центры управления в кризисных ситуациях территориальных органов МЧС

России, расположенные в субъектах Российской Федерации, в которых находятся центры соответствующих федеральных округов, а также дежурно-диспетчерские службы территориальных органов федеральных органов исполнительной власти;

на региональном уровне — центры управления в кризисных ситуациях территориальных органов МЧС России, а также дежурно-диспетчерские службы территориальных органов федеральных органов исполнительной власти, органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации;

на муниципальном уровне — единые дежурно-диспетчерские службы муниципальных образований, дежурно-диспетчерские службы экстренных оперативных служб и организаций, обеспечивающих деятельность органов местного самоуправления;

на объектовом уровне — дежурно-диспетчерские службы организаций [1] [2].

Положения об органах повседневного управления единой государственной системой подтверждаются соответствующим приказом МЧС России, приказами территориальных органов МЧС России по субъектам Российской Федерации, нормативными правовыми актами органов местного самоуправления и организаций.

К силам и средствам единой системы относятся специально подготовленные силы и средства федеральных органов исполнительной власти, госкорпораций, органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации, органов местного самоуправления, организаций и общественных объединений, предназначенные и выделяемые для предупреждения и ликвидации чрезвычайных ситуаций.

Постановлением Правительства Российской Федерации от 8 ноября 2013 года № 1007 «О силах и средствах единой государственной системы предупреждения и ликвидации чрезвычайных ситуаций» утвержден перечень сил и средств постоянной готовности федерального уровня единой государственной системы, который представлен более чем 100 учреждениями и организациями 23 федеральных органов исполнительной власти и государственных корпораций. Общая численность сил и средств единой государственной системы на федеральном уровне составляет 298 688 человек, 58 998 единиц техники, 456 воздушных судов (в том числе и беспилотная авиация), 2 155 плавательных средств [3].

На региональном и муниципальном уровнях принимаются аналогичные нормативные правовые акты, опре-

деляющие перечень сил и средств регионального и муниципального уровня соответственно. Непосредственно количественные показатели, в том числе количественные показатели вышеуказанных сил и средств федерального уровня, утверждаются планами действий по предупреждению и ликвидации чрезвычайных ситуаций, разрабатываемые на федеральном, региональном и муниципальном уровне соответственно.

Финансовое обеспечение функционирования единой государственной системы и мероприятий по предупреждению и ликвидации чрезвычайных ситуаций осуществляется за счет средств соответствующих бюджетов в соответствии с законодательством Российской Федерации.

Единая государственная система за годы существования показала свою эффективность и значимость. Вобрала в себя ряд неоспоримо положительных сторон:

1. Комплексный подход. Единая государственная система объединила все уровни власти, что позволяет координировать усилия всех участников процесса предупреждения и ликвидации чрезвычайных ситуаций.

2. Совершенствование системы управления рисками. Единая государственная система поспособствовала совершенствованию систем прогнозирования и моделирования, что в свою очередь повлияла на эффективность работы по оценке и управлению рисками, и как следствие снижению вероятности возникновения чрезвычайных ситуаций.

3. Оперативное (экстренное) реагирование сил и средств. Внедрение четких алгоритмов и планов действий позволило обеспечить быстрое и слаженное реагирование сил и средств на возникающие угрозы.

4. Информационная поддержка. Единая государственная система внедрила единое информационное пространство, путем объединения различных ресурсов служб и ведомств, что повысило оперативность обмена информацией между участниками обмена, что критически важно для принятия верных управленческих решений при ликвидации чрезвычайных ситуаций.

5. Повышение осведомленности населения. Единая государственная система поспособствовала повышению информированности и готовности граждан к действиям в случае возникновения чрезвычайных ситуаций.

Эти положительные стороны и тысячи спасенных жизней делают единую государственную систему предупреждения и ликвидации чрезвычайных ситуаций важным инструментом в области обеспечения защиты населения и территории от чрезвычайных ситуаций.

Литература:

1. Федеральный закон «О защите населения и территорий от чрезвычайных ситуаций природного и техногенного характера» от 21.12.1994 № 68-ФЗ.
2. Постановлением Правительства Российской Федерации «О единой государственной системе предупреждения и ликвидации чрезвычайных ситуаций» от 30.12.2003 г. № 794.
3. Постановление Правительства Российской Федерации «О силах и средствах единой государственной системы предупреждения и ликвидации чрезвычайных ситуаций» от 08.11.2013 г. № 1007.

Невидимая рука рынка: поведенческие аспекты микроэкономического выбора

Некрасова Дарья Дмитриевна, студент

Российский экономический университет имени Г. В. Плеханова (г. Москва)

Введение

Микроэкономика традиционно рассматривается как наука, которая изучает поведение отдельных экономических единиц, включая потребителей, фирмы и рынки в целом. Основным инструментом является рациональный выбор субъектов, который, по мнению классических экономистов, представляет собой оптимальное принятие решений в условиях ограниченных ресурсов. Однако реальная картина поведения людей на рынке часто отходит от традиционного представления о рациональной экономике. Адам Смит ввел концепцию невидимой руки рынка, где индивидуальные стремления к личной выгоде автоматически приводят к общественному благу. Однако современные исследования в области поведенческой экономики показывают, что поведение человека подвержено влиянию эмоциональных факторов, когнитивных искажений и социальных норм, что усложняет микроэкономический анализ. В этой статье рассмотрим, как поведенческие аспекты влияют на микроэкономический выбор и роль невидимой руки рынка в изменившейся экономической реальности.

Теория классической микроэкономики: рациональность и модель потребителя

Классическая микроэкономика строится на предположении о рациональном поведении экономических агентов. В рамках этой модели потребители стремятся максимизировать полезность, а производители — прибыль. Стратегии выбора определяются посредством полезных функций, закона спроса и предложения, а также оптимизации ресурсов.

Для объяснения рыночного равновесия и благосостояния общества Адам Смит выдвинул тезис о “невидимой руке”, которая регулирует экономику через индивидуальные интересы. Это предположение основано на трех базовых постулатах:

1. Потребители знают свои предпочтения.
2. Люди обладают полной информацией о рынке.
3. Экономические агенты всегда действуют рационально.

Эти постулаты оказались полезными для анализа идеальных рынков, но слабо объясняют поведение людей в реальной экономической среде.

Ограниченная рациональность и когнитивные искажения

Современные исследования в области поведенческой экономики, такие как работы Даниэля Канемана и Амоса

Тверски, показали, что рациональный подход часто не отражает реального поведения потребителей. Люди склонны к когнитивным искажениям, которые влияют на их выбор, несмотря на доступность информации.

Примеры когнитивных искажений:

1. Эффект привязки: потребители ориентируются на первую доступную информацию, даже если она нерелевантна.
2. Эффект потерь: страх потерь сильно превышает стремление к такой же выгоде.
3. Гиперболическое дисконтирование: люди предпочитают быстрое вознаграждение по сравнению с большими, но отсроченными выгодами.
4. Социальное влияние: выбор потребителей часто формируется под влиянием мнений окружающих.

Например, покупатель в супермаркете может выбрать не самый дешевый продукт, а тот, который рекламировался или оказался на уровне его глаз. Эти поведенческие факторы подрывают концепцию традиционной рациональности.

Социальные нормы и выбор

Еще одно важное ограничение классической модели связано с влиянием социальных норм. Институциональные рамки, культура и моральные убеждения оказывают сильное воздействие на экономические решения. Во многих случаях выбор потребителей способствует не максимизации их личной выгоды, а соблюдению традиций или социальных обязательств.

Примеры влияния социальных норм:

1. Потребители предпочитают экологически чистые товары, даже если они дороже.
2. Люди инвестируют деньги в благотворительность, несмотря на отсутствие прямой выгоды.
3. Покупатели выбирают локальных производителей, поддерживая местные сообщества.

Так, несмотря на эффект «невидимой руки», рынок не всегда движется к эффективному равновесию, так как выбор все чаще основывается на моральных, этических или эмоциональных соображениях. Эти изменения заставляют пересматривать предположение о полной рациональности, заложенное в основу классической микроэкономики.

Ограниченная рациональность и парадокс невидимой руки рынка

Во многих случаях индивидуальные решения, подкрепленные когнитивными искажениями или давлением соци-

альных норм, ведут к последствиям, противоположным идее оптимального распределения ресурсов. В таких условиях концепция «невидимой руки рынка» сталкивается с вызовами.

Как выбор индивидов нарушает рыночное равновесие:

1. Иррациональный спрос: Повышенный спрос на товары, которые ценны с точки зрения символизма (например, брендовые вещи), но имеют низкую реальную утилитарную ценность, может привести к манипуляциям рыночной ценой.

2. Эффект толпы: Массовое поведение потребителей, основанное на стереотипах или публичных мнениях (таких как паника вокруг цен на жилье или криптовалюту), зачастую провоцирует экономические пузыри.

3. Проблема общественных благ: Индивидуальный выбор свободного использования общественных ресурсов (например, переизбыток рыбалки или загрязнение воздуха) приводит к разрушению этих благ, несмотря на неоптимальность для общества.

Эти примеры демонстрируют, что невидимая рука рынка может приводить к «провалам рынка» особенно в случаях, когда коллективное поведение или внешние эффекты приводят к перераспределению ресурсов в ущерб общественной пользе.

Новые подходы к исследованию микроэкономического выбора

Традиционная концепция стремится минимизировать роль иррационального в принятии решений. Однако поведенческая экономика предлагает использовать знания о когнитивных искажениях для улучшения работы рынков. Одним из таких подходов является теория «подталкивания» (nudge), разработанная Ричардом Талером и Кассом Санстейном.

Примеры «подталкивания» для оптимизации выбора:

1. Автоматические сбережения: Люди дают согласие на автоматическое удержание части зарплаты для пенсионных накоплений, так как это позволяет избегать осознанного участия в сложных финансовых решениях.

2. Выбор по умолчанию: Предоставление наиболее выгодного стандартного варианта (например, экологическая энергия) снижает необходимость сложного анализа для потребителя.

3. Информационные интерфейсы: Прозрачные данные (как на упаковках продуктов: калории, содержание сахара) могут повлиять на выбор в пользу здоровых товаров.

Литература:

1. Самуэльсон П., Нордхаус В. (2018). Экономика. Изд. 20-е. Москва: Вильямс. стр. 135–168, стр. 182–210.
2. Талер Р., Санстейн К. (2008). Nudge. Архитектура выбора. Москва: АСТ. стр. 24–45, стр. 88–112.
3. Канеман Д. (2011). Думай медленно, решай быстро. Москва: Corpus. стр. 20–40, стр. 121–146.
4. Varian H. R. (2014). Intermediate Microeconomics: A Modern Approach. W. W. Norton. стр. 45–78, стр. 368–394.
5. Лейбенштейн Х. (1957). Teoria defekta эффективности. American Economic Review. стр. 100–115.

Корректируя рабочие механизмы рынков с учетом поведенческих особенностей, можно повысить социальное благополучие и минимизировать негативные внешние эффекты.

Перспективы и роль государства в регулировании

В условиях информационных перегрузок, высокой неопределенности и социальных влияний, роль государства как регулятора возрастает. Основная задача государственных институтов — не замещать рыночные механизмы, а способствовать их корректной и эффективной работе, используя знания поведенческой экономики.

Политика, ориентированная на поведенческие аспекты:

1. Образовательные инициативы для повышения осведомленности потребителей.

2. Создание нормативов и стандартов для ограничений манипулятивных маркетинговых практик.

3. Инвестирование в инфраструктуру, стимулирующую ответственное поведение (например, велосипедные дорожки для снижения транспортных выбросов).

Такой подход соответствует принципу «невидимой руки», но лишь при условии, что государство действует как грамотный стратег, учитывающий интересы общества и индивидов.

Заключение

Экономическое поведение человека слишком многогранно, чтобы быть ограниченным рамками рациональности. Концепция «невидимой руки рынка» остается актуальной, но требует переосмысления в свете современных исследований. Что действительно важно, так это понимание того, что экономика не может существовать без учета особенностей поведения людей, их эмоциональных и социальных связей.

Интеграция поведенческих аспектов в классическую теорию микроэкономического выбора позволяет добиться более глубокого понимания экономических процессов и улучшить качество принятия решений как на уровне индивидуумов, так и на уровне государства. В конечном итоге, такое комбинированное исследование открывает путь к созданию новой, устойчивой и справедливой экономической системы, где баланс между личной выгодой и общественным благом будет достигаться наиболее естественным путем.

6. Akerlof G. A. (1970). The Market for “Lemons” Quality Uncertainty and the Market Mechanism. Quarterly Journal of Economics. стр. 488–500.
7. Sunstein C. R. (2014). Why Nudge? The Politics of Libertarian Paternalism. Yale University Press. стр. 45–63., стр. 89–105.
8. Acemoglu D., Restrepo P. (2018). Artificial Intelligence, Automation, and Work. National Bureau of Economic Research. стр. 34–55., стр. 79–95.
9. Hardin G. (1968). The Tragedy of the Commons. Science. стр. 1243–1248.
10. Granovetter M. (1985). Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness. American Journal of Sociology. стр. 481–510.
11. Законодательное регулирование и экономика Артамонова И. Е., Иванова С. В. (2020). Основы государственного регулирования экономики в условиях поведенческих вызовов. Экономика региона. стр. 20–36, стр. 48–63.

Оценка продовольственной безопасности Амурской области

Сербиенко Мария Александровна, студент магистратуры
 Дальневосточный государственный аграрный университет (г. Благовещенск)

В статье представлен независимый всесторонний анализ продовольственной безопасности региона, проведен статистический анализ и дана оценка уровню продовольственной самообеспеченности, удовлетворения физиологических потребностей, экономической доступности продовольствия, а также уровню покрытия импорта в Амурской области.

Ключевые слова: продовольственная безопасность, самообеспеченность, физиологические потребности, экономическая доступность, импорт, экспорт, продукты питания.

В настоящее время продовольственная безопасность — одно из главных направлений государственной политики Российской Федерации, так как она является основой национальной безопасности страны [3].

Вопрос обеспечения продовольственной безопасности регионов РФ остро встал в тот момент, когда агрессивная экономическая политика по отношению к России со стороны недружественных стран привела к ослаблению курса рубля, необходимости снижения товарооборота и различным санкциям [4]. В таких условиях крайне необходима экономическая устойчивость и независимость государства для обеспечения населения качественным

продовольствием, а также поддержка и развитие агропромышленного производства [2].

Для оценки продовольственной безопасности Амурской области были выбраны следующие показатели: на первом этапе — оценка уровня продовольственной самообеспеченности, на втором — оценка уровня удовлетворения физиологических потребностей населения в основных продуктах питания, на третьем — уровень экономической доступности продовольствия и на четвертом — уровень покрытия импорта продовольствия [1].

Произведем расчет и анализ показателя первого этапа, результаты которого приведены в таблице 1.

Таблица 1. Оценка уровня продовольственной самообеспеченности Амурской области

Показатель	2019 г.	2020 г.	2021 г.	2022 г.	2023 г.
Фактический объём производства, тыс. тонн					
Мясо и мясопродукты (включая субпродукты II категории и жир-сырец)	41,6	38,2	40,3	37,0	- ¹
Молоко	138,1	137,2	140,9	143,4	147,4
Яйцо и яйцепродукты, млн. штук	197,7	197,1	198,1	201,7	191
Сахар	-	-	-	-	-
Масла растительные (нерафинированные)	51,07	46,16	44,45	86,19	96,17
Картофель	153,4	148,8	145,7	194,2	200,4
Овощи	43,7	39,7	44,8	49,8	48,6
Фрукты и ягоды	-	-	-	-	-
Хлеб и хлебобулочные изделия	50,93	51,05	51,02	50,21	50,16

¹ Данные не публикуются в целях обеспечения конфиденциальности первичных статистических данных, полученных от организаций, в соответствии с Федеральным законом от 29.11.07 №282-ФЗ «Об официальном статистическом учете в системе государственной статистики в Российской Федерации» (ст.4,п.5; ст.6, п.1)

Таблица 1 (продолжение)

Показатель	2019 г.	2020 г.	2021 г.	2022 г.	2023 г.
Численность населения, тыс. человек	793,2	790,0	781,8	763,6	756,2
Необходимый объем производства, тыс. тонн					
Мясо и мясопродукты (включая субпродукты II категории и жир-сырец)	57,90	57,67	57,07	55,74	55,20
Молоко и молочные продукты в пересчете на молоко	257,79	256,75	254,09	248,17	245,77
Яйцо и яйцепродукты, млн. штук	206,23	205,40	203,27	198,54	196,61
Сахар	19,04	18,96	18,76	18,33	18,15
Масло растительное	9,52	9,48	9,38	9,16	9,07
Картофель	71,39	71,1	70,36	68,72	68,06
Овощи и бахчевые	111,05	110,60	109,45	106,90	105,87
Фрукты и ягоды	79,32	79	78,18	76,36	75,62
Хлеб и хлебобулочные изделия	76,15	75,84	75,05	73,31	72,60
Уровень продовольственной самообеспеченности, %					
Мясо и мясопродукты (включая субпродукты II категории и жир-сырец)	71,84	66,24	70,61	66,38	-
Молоко и молочные продукты в пересчете на молоко	53,57	53,44	55,45	57,78	59,98
Яйцо и яйцепродукты, млн. штук	95,86	95,96	97,46	101,59	97,15
Сахар	-	-	-	-	-
Масло растительное	536,54	486,92	473,80	940,61	1059,79
Картофель	214,88	209,28	207,07	282,58	294,45
Овощи и бахчевые	39,35	35,90	40,93	46,58	45,91
Фрукты и ягоды	-	-	-	-	-
Хлебные продукты (хлеб и макаронные изделия в пересчете на муку, мука, крупа, бобовые)	66,88	67,31	67,98	68,49	69,10

Таблица была рассчитана на основе рациональных норм потребления и статистических данных. Исходя из таблицы 1 можно сделать вывод, что в Амурской области отсутствует производство сахара, фруктов и ягод. Регион полностью обеспечивает себя такими продуктами питания как: яйцо и яйцепродукты, масло растительное и картофель. Низкие показатели самообеспеченности (от

50 % до 70 %) по следующим видам продукции: молоко и молочные продукты, овощи и бахчевые, мясо и мясопродукты, а также хлебные продукты.

Перейдём ко второму этапу, который включает в себя уровень удовлетворения физиологических потребностей населения в основных продуктах питания ($K_{\text{фп}}$), рассмотрим подробнее в таблице 2.

Таблица 2. Уровень удовлетворения физиологических потребностей населения Амурской области

Основные продукты питания	Уровень удовлетворения физиологических потребностей населения ($K_{\text{фп}}$)					Параметры значений
	2019 г.	2020 г.	2021 г.	2022 г.	2023 г.	
Мясо и мясопродукты (включая субпродукты II категории и жир-сырец)	0,89	0,89	0,92	0,92	0,92	допустимый
Молоко и молочные продукты в пересчете на молоко	0,60	0,61	0,61	0,63	0,64	допустимый
Яйцо и яйцепродукты, штук	1,28	1,28	1,23	1,27	1,26	высокий
Сахар	1,63	1,63	1,63	1,63	1,67	высокий
Масло растительное	1,25	1,25	1,25	1,25	1,25	высокий
Картофель	1,42	1,41	1,39	1,40	1,42	высокий
Овощи и бахчевые	0,92	0,92	0,88	0,91	0,98	допустимый
Фрукты и ягоды	0,70	0,71	0,68	0,65	0,68	допустимый
Хлебные продукты (хлеб и макаронные изделия в пересчете на муку, мука, крупа, бобовые)	1,43	1,42	1,39	1,39	1,36	высокий

Из таблицы 2 можно сделать вывод о том, что уровень удовлетворения физиологических потребностей в продуктах питания населения Амурской области можно считать допустимым — $0,5 < K_{\text{фн}} \leq 0,95$ и высоким — $0,95 < K_{\text{фн}} \leq 1$. Несмотря на то, что производство по некоторым видам недостаточное, их потребление покрывает импорт из других регионов и дружественных стран.

На третьем этапе проанализируем уровень экономической доступности продовольствия региона (табл. 3).

Анализ уровня экономической доступности продовольствия в Амурской области за период с 2019 по 2023 гг. оказался низким по всем показателям:

1. Коэффициент бедности $0,1 < K_6 < 0,2$ — низкий, то есть удельный вес бедного населения в общей численности региона незначительный;
2. Коэффициент покупательной способности доходов населения $0,21 < K_{\text{пс}} < 0,7$ — низкий, то есть цены на продовольствие высокие и населению приходится покупать меньший объем продукции;
3. Коэффициент концентрации доходов (индекс Джини) $0,31 < K_{\text{п}} < 0,5$ — низкий, доходное неравенство между населением Амурской области минимальное.

Можно сделать вывод, что населению Амурской области не в полном объеме экономически доступны продукты питания.

Следующий четвертый этап включает в себя не менее важный показатель — это уровень покрытия импорта продовольствия ($K_{\text{п}}$), он отражен на рисунке 1.

Исходя из рисунка 1 видно, что до 2021 года уровень покрытия импорта продовольствия был допустимым, так как показатель находится в диапазоне $K_{\text{п}} < 0,3$. Хотя объем импорта никогда не превышал объем экспорта, регион обеспечивал себя продукцией собственного производства, наряду с импортом, не превышающем 30 %.

Вышеприведенный анализ показал неоднозначные результаты оценки состояния продовольственной безопасности Амурской области. С одной стороны — предприятия АПК почти в полном объеме обеспечивают область продовольствием, но некоторые товары в связи с климатическими условиями и географическим расположением области импортируются из других регионов и стран. С другой стороны — население не может позволить себе приобрести в необходимом количестве основные продукты питания, так как их цена превышает покупательную способность жителей Амурской области.

Таблица 3. Уровень экономической доступности продовольствия в Амурской области

Показатели	2019 г.	2020 г.	2021 г.	2022 г.	2023 г.	Параметры значений
Коэффициент бедности	0,157	0,152	0,139	0,119	0,118	низкий
Коэффициент покупательной способности доходов населения:	0,362	0,365	0,350	0,325	0,316	низкий
среднедушевые денежные доходы населения, рублей/месяц	33599	35862	40067	49798	53913	-
величина прожиточного минимума, рублей/месяц	12155	13072	14017	16174	17047	-
Коэффициент концентрации доходов (индекс Джини)	0,398	0,394	0,394	0,401	0,402	низкий

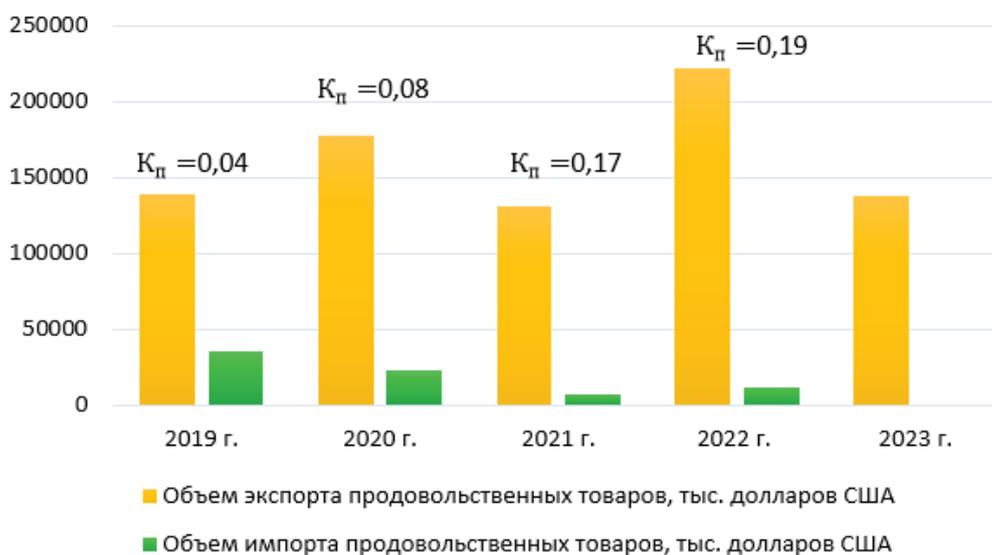


Рис. 1. Динамика экспорта и импорта продовольственных товаров в Амурской области

Литература:

1. Абдурахманова, Л. С. Продовольственная безопасность региона: сущность, угрозы, факторы ее определяющие / Л. С. Абдурахманова. — Текст: непосредственный // РППЭ. — 2016. — № 3. — С. 65.
2. Бугаева, М. В. Состояние уровня экономической безопасности регионов на примере Ростовской области / М. В. Бугаева, Н. В. Морозова, А. А. Хатько. — Текст: непосредственный // Концепт. — 2017. — С. 19–24.
3. Галеев, М. М. Возможности импортозамещения в системе продовольственной безопасности России / М. М. Галеев, Э. М. Радостева, Е. В. Бартова. — Текст: непосредственный // «Науковедение». — 2020. — № 3.
4. Прогнозирование различий в продовольственной безопасности в разных регионах мира с учетом и без учета сценариев российско-украинского конфликта / Сюй, И., Чоу [и др.]. — Текст: непосредственный // Agric Econ. — 2024. — № 12.

Сущность и роль технологий искусственного интеллекта в управлении предприятиями

Сысенков Данила Александрович, студент магистратуры
Научный руководитель: Осипова Наталья Викторовна, кандидат социологических наук, доцент
Московский авиационный институт (национальный исследовательский университет)

Одной из главных тенденций развития отраслей экономики промышленно-развитых стран выступает внедрение современных технологий, в основе которых лежат результаты научно-исследовательской деятельности и широкий перечень достижений, обеспечивающих более высокие показатели производительности труда и качество жизни населения. Рассматривая аспекты трансформации экономики Российской Федерации, необходимо также делать акцент на высокую роль и целесообразность внедрения современных технологий и систем в соответствии с трендами инновационного развития и обострением конкурентной борьбы в связи с нарастающим кризисом в системе международных отношений.

Одним из приоритетов внедрения современных технологий является реализация мер фундаментальной перестройки бизнес-процессов и трансформации систем, определяющих основы функционирования предприятий. Конечной целью данных нововведений является достижение широкого комплекса конкурентных, управленческих, производственно-хозяйственных и финансовых преимуществ. В самых общих чертах инновационное развитие предприятий направлено на совершенствование процессов производственной, коммерческой и управленческой деятельности посредством внедрения широкого спектра инноваций, в основе которых лежат результаты научно-исследовательской деятельности, которые внедряются как более совершенные технологии, инструменты и методы ведения бизнеса.

Одной из наиболее востребованных и актуальных технологий управленческой деятельности на современном

этапе развития экономики является искусственный интеллект.

С развитием передовых технологий, таких как искусственный интеллект (ИИ), машинное обучение (МО), квантовые вычисления и анализ больших данных (Big Data)¹, появляется возможность разработки систем адаптивного управления, способных реагировать на изменения в реальном времени и оптимизировать процессы управления финансами.

Искусственный интеллект (ИИ) — это компьютерные системы и алгоритмы, способные к обучению, адаптации и выполнению задач, которые традиционно являются «человеческими», например, распознавание речи, обработка естественного языка, решение задач, игры, анализ данных и многое другое.

Искусственный интеллект (ИИ) является областью компьютерных наук, которая стремится создать компьютерные системы, способные выполнять задачи, требующие интеллектуального мышления. Это включает в себя обработку информации, обучение, принятие решений и решение проблем, которые ранее считались прерогативой человека.

Искусственный интеллект (ИИ) — это совокупность научных дисциплин, изучающих методы решения задач интеллектуального (творческого) характера, которые ранее были присущи только разумному индивиду. В составяющие искусственного интеллекта входит, как логическое мышление, так и интуиция. Учёные сделали огромный прорыв в науке, создав искусственные нейронные сети, схожие по образу нейронной сети живых организмов.

¹ Это структурированные, частично структурированные или неструктурированные большие массивы данных.

Системы искусственного интеллекта могут проводить анализы финансовых данных, прогнозировать краткосрочные и долгосрочные финансовые показатели, определять оптимальные стратегии управления капиталом и ресурсами. Это позволяет предприятиям принимать грамотные управленческие решения на основе объективных данных и аналитики.

Одно из основных влияний искусственного интеллекта на корпоративные финансы — это автоматизация рутинных финансовых процессов и задач, таких как обработка данных, учет операций и составление отчетности. Системы искусственного интеллекта могут обрабатывать большие объемы данных быстрее и точнее, чем человек, что освобождает финансовые отделы от рутинных задач и позволяет сотрудникам сосредоточиться на более стратегических и аналитических задачах.

Искусственные нейронные сети² — это модель работы биологических нейронов, клеток головного мозга, представленная набором математических инструкций, которые записаны в виде программного кода.

Применение искусственного интеллекта в управлении финансами позволяет повысить эффективность и точность принимаемых решений, сократить издержки и улучшить качество управления финансовыми ресурсами.

По мнению А. И. Курочкина инновационные тренды в сфере финансов направлены на обеспечение следующих преимуществ:

- 1) помощь в управлении финансовыми средствами;
- 2) использование технологии блокчейн для обеспечения безопасности проведения финансовых операций;
- 3) персонализированные финансы: учитывают индивидуальные предпочтения пользователя.

С помощью алгоритмов анализа больших данных и глубокого обучения можно анализировать миллионы финансовых данных, включая цены акций, объемы торгов и макроэкономические показатели, чтобы выявить скрытые закономерности и предсказать будущие движения рынка. Это помогает инвесторам и трейдерам принимать более обоснованные решения и получать прибыль.

Полезные эффекты от внедрения ИИ:

- снижение рисков;
- функции по продаже и продвижению банковских продуктов;
- снижение расходов и повышение доходов;
- анализ поведения потенциальных клиентов (поведение, транзакции, тематика обращений).

Основные направления внедрения ИИ-технологий:

- риск-менеджмент;
- поддержка клиента (приложения с чат-ботами, голосовые помощники);
- персонализированный маркетинг;
- автоматизация процессов (роботизация);

- инвестирование (портфельное управление), прогнозирование на основе анализа данных;
- защита от мошенничества.

Под риск-менеджментом понимается реализация грамотных управленческих решений, выработанных на основе анализа, и направленных на минимизацию вероятности наступления убытков. В финансовой сфере широко применяется кредитный скоринг, который на основе использования ИИ-технологий, анализирует потенциал клиента на предмет его кредитоспособности. Анализ основывается на численных статистических методах (BIG DATA). Путем заполнения анкеты, разработанной андеррайтерами, присвоения баллов, автоматически принимается решение об одобрении или отклонении заявки на выдачу кредита.

Используя передовые алгоритмы и методы анализа данных, ИИ может оценивать риски, связанные с различными финансовыми инструментами, и рекомендовать оптимальные конфигурации портфеля.

Преимуществом в использовании ИИ при оценке кредитоспособности клиента является способность анализировать большие объемы данных и высокая точность прогноза.

Для автоматического скоринга заявок финансовые организации применяют модели машинного обучения, на основе информации о заявителе (его кредитная история, доходы, ряд других критериев).

Принцип работы следующий:

- изучение нейросетью анкеты заемщика;
- сопоставление данные с требованиями банка;
- прогноз риска невозврата средств;
- итоговое решение об одобрении или отклонении заявки.

Поддержка клиента (приложения с чат-ботами, голосовые помощники). С одной стороны, банки и финансовые компании оптимизируют свои расходы, используя для обслуживания клиентов виртуальных помощников, так как порой чат-бот способен заменить нескольких сотрудников.

Виртуальные ассистенты достаточно качественно обрабатывают запросы клиентов, в части предоставления информации о балансе, операциях, транзакциях. Однако в части нестандартных вопросов, нешаблонных, требуется серьезные доработки и на помощь приходят ассистенты. При этом важно отметить, что запрос на создание чат-ботов один из самых распространенных.

Защита от мошенничества. ИИ используется финансовыми институтами как важный элемент защиты от мошенников.

В первую очередь, ИИ собирает и анализирует информацию о стандартном, типичном поведении клиента и выявляет отклоняющееся от нормального. Определение необычных и аномальных транзакций имеет определяющую

² Математическая модель, а также её программное или аппаратное воплощение, построенная по принципу организации биологических нейронных сетей — сетей нервных клеток живого организма

роль в области финансового мошенничества. При этом нейросеть умеет отличать бытовые ситуации, когда ребенок без разрешения потратил деньги с маминой карты, от действий профессиональных мошенников.

В рамках персонализированного маркетинга выявляются склонности (к той или иной покупке), построение рекомендательных систем на основе модели склонности, которые строятся в том числе, на машинном обучении. Рекомендательная система определяет продукт, который наиболее релевантен для конкретного клиента (это и появление рекламного баннера при загрузке приложения мобильного банка). Склонность клиента определяется обычно в процентном соотношении, чем выше процент, тем выше вероятность совпадения интереса клиента предложенному продукту. При чем модели могут настраиваться не только на предложение (продукт), но и канал и время коммуникации, таким образом, интеллектуальная система определяет время направления сообщения клиенту.

Для автоматизации многих оперативных постоянных многочисленных операций используют ИИ. Результатом роботизации процессов становятся программные роботы, которые выполняют рутинные задачи (обработка заявок, проверка данных, контроль правильности заполнения заявок, идентификация заявителя, оцифровка документов). В области портфельного управления ИИ используется для анализа рынка и принятия решений о портфеле, здесь машинное обучение анализирует большой объем данных для определения оптимальных инвестиционных стратегий. При чем виртуальные роботы-советники анализируют рынки, готовят рекомендации по портфелям и оптимизации инвестиционных стратегий.

Кроме того, ИИ способен выявлять скрытые закономерности и предлагать прогнозировать тренды и определять тенденции финансовой сферы. Банки и финансовые компании применяют эти технологии для определения рыночных трендов, в том числе прогнозирования оптимальной цены акций, ценных бумаг. Отдельный важный блок — аналитический (транзакции, финансовые потоки и пр.), а также определение паттернов и факторов.

При минимизации рисков утечки информации на первый план выходит необходимость осуществления и время реагирования на риск, возникающие в процессе обработки большого объема информации. И здесь, по мнению экспертов, процесс обработки и хранения информации должны быть регламентированы внутренним порядком обеспечения по информационной безопасности.

Кроме того, особое место занимают внутренние угрозы, связанные с нарушениями в хозяйственной деятельности, такие как:

- режим сохранения конфиденциальной информации;
- деловой имидж (репутация);
- нарушения в технологии;
- криминал в действия персонала (воровство, подкуп, продажа коммерческой информации конкурентам и т. д.).

В кредитных организациях контроль указанных угроз обычно относится к вопросам ведения внутренних служб безопасности, которые отвечают за:

- аутентификацию;
- защиту от несанкционированного доступа к системам: в том числе внутреннюю — от незаконного доступа сотрудников;
- защиту каналов передачи данных, обеспечение целостности и актуальности данных при обмене информацией с клиентами;
- обеспечение юридической значимости электронных документов;
- управление инцидентами информационной безопасности;
- управление непрерывностью ведения бизнеса; — внутренний и внешний аудит системы информационной безопасности.

Главной проблемой по-прежнему остается вопрос кибербезопасности в области финансовой деятельности. И здесь важно использовать возможности машинного обучения в части изучения и обобщения всех предшествующих шаблонов обнаружения вредоносных программ, в том числе на стадии определения подозрительного поведения и моментального оповещения о нем.

Искусственный интеллект для повышения кибербезопасности может быть использован в целях:

- предупреждения потенциальных атак;
- выявления попыток взлома;
- обнаружения вредоносных программ;
- идентификации вредоносного ПО;
- определения подходов к минимизации последствий атак.

Таким образом, искусственный интеллект представляет собой компьютерные системы и алгоритмы, способные к обучению, адаптации и выполнению задач, которые традиционно являются «человеческими», например, распознавание речи, обработка естественного языка, решение задач, игры, анализ данных и многое другое.

Важным аспектом исследования эволюции искусственного интеллекта является подходы к правовому регулированию практического применения данной технологии.

Прежде всего, необходимо выделить ключевые задачи регулирования в сфере ИИ:

- создание основ правового регулирования новых общественных отношений, формирующихся в связи с применением систем искусственного интеллекта и робототехники, имеющих преимущественно стимулирующий характер;
- определение правовых барьеров, затрудняющих разработку и применение систем искусственного интеллекта и робототехники в различных отраслях экономики и социальной сферы;
- формирование национальной системы стандартизации и оценки соответствия в области технологий искусственного интеллекта и робототехники.

В Российской Федерации развивается система комплексного регулирования общественных отношений, воз-

никающих в связи с развитием и использованием технологий ИИ, включающая в себя:

- нормативно-правовое регулирование;
- нормативно-техническое регулирование;
- этическое регулирование.

Одним из основных нормативных актов в Российской Федерации, регулирующих правовую основу искусственного интеллекта является Указ Президента Российской Федерации от 10 декабря 2019 года № 490 «О развитии искусственного интеллекта в Российской Федерации», утвердивший «Национальную стратегию развития искусственного интеллекта на период до 2030 года». Однако в этом документе нет юридически обозначенного определения Искусственного интеллекта.

Через год уже был утверждён Федеральный закон «О проведении эксперимента по установлению специального регулирования в целях создания необходимых условий для разработки и внедрения технологий искусственного интеллекта в субъекте Российской Федерации — городе федерального значения Москве и внесении изменений в статьи 6 и 10 Федерального закона «О персональных данных» от 24.04.2020 в котором в статье 2 пункт 1 искусственный интеллект определяется как «технологические решения, позволяющий имитировать когнитивные функции человека и получать при выполнении конкретных задач результаты, сопоставимые, как минимум, с результатами интеллектуальной деятельности человека».

Развитие ИИ поддерживается через введение экспериментальных правовых режимов (ЭПР)

- Федеральный закон от 31.07.2020 г. № 258-ФЗ «Об экспериментальных правовых режимах в сфере цифровых инноваций в Российской Федерации»,
- Федеральный закон от 02.07.2021 № 331-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с принятием Федерального закона «Об экспериментальных правовых режимах в сфере цифровых инноваций в Российской Федерации»»

На уровне отраслевых направлений применения ИИ принято руководствоваться широким спектром постановлений и приказов Правительства РФ и местных органов управления.

Рассматривая ретроспективу развития законодательства, направленного на регулирование применения ИИ, следует отметить, что в России вопрос о создании закона о робототехнике впервые прозвучал в 2016 году. Концепция закона была предложена основателем инвестиционного фонда Grishin Robotics, председателем совета директоров Mail.RuGroup Дмитрием Гришиным. Концепция предполагала создание реестра роботов и ограничение пределов ответственности создателей и владельцев роботов, что смогло бы понизить риски потенциальных инвесторов, стимулируя вложение средств в разработку.

Концепция предусматривала внесение изменений в Гражданский кодекс Российской Федерации, в первой части которого должна была появиться глава, регулирующая статус «роботизированных агентов», которыми выступали бы сложные роботы, зарегистрированные в специальном едином государственном реестре.

Согласно концепции, действие закона распространялось бы на робота, если он внесен в реестр. Предусматривалась добровольная регистрация по решению владельца робота, ее отсутствие позволяло бы рассматривать действия робота как действия владельца.

О непроработанности концепции сразу высказались известные российские юристы. К примеру, Антон Иванов, являвшийся председателем Высшего Арбитражного Суда Российской Федерации с 2005 года до момента его упразднения в 2014 году, указал, что введение статуса «роботизированного агента» в Гражданский кодекс Российской Федерации влечет признание роботов субъектами гражданского права, такой робот наделяется всеми признаками юридического лица, кроме организационного единства. Признание роботов субъектами права предполагает, что они обладают сознанием и волей, достаточными для их участия в гражданском обороте.

По мнению А. Иванова, исходя из имеющегося уровня развития робототехники, придание роботам статуса субъекта права, который без постоянного содействия людей может участвовать в гражданском обороте, было бы фикцией, а так как концепция рассматривала роботов и как субъектов, и как объектов права, у которых всегда есть собственник, такой двойственный статус породил бы множество новых теоретических проблем. К примеру, если у роботизированного агента имеется имущество, то каким правом на это имущество он обладает: правом собственности или ограниченным вещным правом (так как сам робот — объект права собственности конкретного человека).

Таким образом, суть концепции сводится к ограничению ответственности владельца за действия робота. Взыскание по долгам в этом случае могло бы быть обращено только на имущество робота. Более того, предложенное концепцией разграничение собственника и владельца «роботизированного агента» допустило бы возможность того, что владельцем робота может стать другой робот, а это, учитывая ограниченную ответственность владельца по долгам роботов, сделало бы эффективным реальное возмещение причиненных убытков.

В 2017 году группой юристов, ранее участвовавших в работе над концепцией закона о робототехнике и представлявших Исследовательский центр проблем регулирования робототехники и искусственного интеллекта «Робоправо»³, был разработан новый проект — Модельная конвенция о робототехнике и искусственном интеллекте, содержащая правила создания и использования ро-

³ Это Исследовательский центр проблем регулирования робототехники и искусственного интеллекта (АНО «Робоправо»)

ботов и иных систем искусственного интеллекта. Текст конвенции, размещенный на сайте Исследовательского центра «Робоправо», включает разделы:

1. преамбула, в которой указывается, что достигнутый уровень развития науки и технологий позволяет «находить повсеместное применение киберфизическим системам различного назначения, включая роботов, которые объективно способны решить многие накопившиеся проблемы и придать новый толчок развитию мирового сообщества», но «нельзя исключить сценарии массового использования роботов и искусственного интеллекта, которые могут иметь катастрофические последствия для существующего мироустройства или всей человеческой расы»;

2. вводные положения (субъекты и объекты робототехники, терминология);

3. правила безопасности роботов, включающие фиксацию роботами информации об условиях своего функционирования и всех совершаемых ими действиях («черный ящик») и обеспечение функцией моментального или аварийного отключения по требованию роботов, физически взаимодействующих с людьми («красная кнопка»);

4. общие правила создания роботов (ответственность, общее благо); — Общие правила использования роботов (соблюдение прав человека и общепринятых норм морали и нравственности, информированность о функционировании роботов, возможность признания роботов субъектами права);

5. правила разработки искусственного интеллекта (презумпция опасности искусственного интеллекта);

6. ограничения по использованию военных роботов (их применение не должно нарушать общепринятых в мире гуманитарных правил ведения войны и использоваться для причинения вреда мирному населению);

7. развитие правил робототехники и искусственного интеллекта (содействие разработке общепринятых международных правил и созданию наднациональных институтов при уже существующих международных объединениях и организациях).

Среди российских правоведов, исследующих вопрос необходимости правового регулирования искусственного интеллекта, на работы которых следует обратить особое внимание студентам, можно назвать как авторов указанных выше проектов Владислава Архипова (СПбГУ), Виктора Наумова (СПбГУ), Андрея Незнамова (Исследовательский центр проблем регулирования робототехники и искусственного интеллекта, АНО «Робоправо»), так и иных исследователей: Петра Морхата (Арбитражный суд Московской области), Олега Ястребова (РУДН), Гадиса Гаджиева (Конституционный суд Российской Федерации), Игоря Понкина (РАНХиГС), Антона Иванова (ВШЭ).

Помимо статей вышеуказанных и иных авторов в научных журналах, результаты исследований представлены в значительных по объему работах, таких как дис-

сертация на соискание степени доктора юридических наук П. М. Морхата «Правосубъектность искусственного интеллекта в сфере права интеллектуальной собственности: гражданско-правовые проблемы» и книга под редакцией А. В. Незнамова «Регулирование робототехники: введение в «робоправо». Правовые аспекты развития робототехники и технологий искусственного интеллекта».

Информационные технологии стремительно входят в сферу жизни как общества в целом, так и в жизнедеятельность отдельно взятого человека, живущего в настоящее время.

Говоря о законодательстве в сфере применения ИИ, можно отметить, что среди специалистов банковской и финансовой сфер отсутствует согласованное мнение на этот счет. Подавляющее большинство (порядка 86 %) поддерживают необходимость корректировок существующих норм, остальная часть (порядка 14 %) категорически против любой формы регулирования данной сферы деятельности. Важно отметить, что эти 14 % — лидеры рынка.

Эксперты сходятся во мнении, что законодательство нашей страны в сфере ИИ находится в начале формирования, и требует всестороннего подхода, так как они пересекаются с регулированием в области обмена данными.

В ситуации отсутствия критериев возникающих угроз, а также правового регулирования обуславливают возникновение угроз, которые должны быть устранены при внедрении и за счет эксплуатации ИИ.

Ключевыми вопросами являются: правосубъектность ИИ, а также его ответственность и уровень общественной безопасности его действий.

Актуальным становится вопрос о субъекте ответственности, так, за вред, причиненный некорректной работой программного обеспечения, ответственность несет разработчик. А за вред, нанесенный сбоем программы, который должен был предусмотреть разработчик, несет — оператор, в случае выполнения ИИ некорректных задач. Причем ответственность может быть, как гражданско-правовая (в соответствии с ГК РФ), так и уголовная (в соответствии с УК РФ) — в зависимости от деяния. 107

Важно отметить, что понятие «преступления в сфере компьютерной информации», предусмотренные Уголовным кодексом РФ, вводилось, когда уровень опасности от действий ИИ не был объективно оценен масштабам сегодняшнего дня.

Таким образом, использование ИИ не имеет достаточного законодательного регулирования. Нужен специальный нормативно-правовой акт, который обеспечит баланс между динамичным развитием ИИ-технологий и защитой прав пользователей. Важность и потребность правового регулирования применения ИИ уже подтверждена опытом многих стран мира. В Китае есть отдельный закон в отношении ИИ технологий, в Европейском Союзе использование ИИ регламентируется документом, который определяет применение ИИ.

Принятие кардинальных решений на уровне федерального законодательства связано с необходимостью пре-

одоления ряда сложностей. Действия, решения, порождающие юридическую ответственность и последствия для пользователя, могут быть осуществлены только при наличии его согласия на обработку персональных данных, причем письменного, что затрудняет процесс обработки.

Говоря о нормотворческой деятельности на уровне законодательства и правоприменения видится логичным и необходимым возможность прогнозировать, моделировать варианты правонарушений для их толкования и предложений с разъяснением порядка действий.

Использование, стремительное распространение искусственного интеллекта в качестве ключевой технологии в финансовой сфере обусловлено высоким повышением

эффективности операционных процессов, минимизацией, снижением рисков, а также инновационность банковских и финансовых услуг. Наряду с этим, необходимо внимательное отношение к вопросам обработки персональных данных (в том числе медицинской и другой личной информации клиента), соблюдения конфиденциальности, контроля, предупреждения и минимизации рисков кибератак и, как следствие, утечки информации.

Наличие возможностей бюджета организаций финансовой сферы обуславливает их лидирующие позиции по внедрению ИИ в финтехнологии. Тем более, что применение ИИ-технологий приводит к снижению затрат временных и трудовых ресурсов, к увеличению прибыли компаний.

Литература:

1. Конституция Российской Федерации. (с изменениями на 14 марта 2020 года) (Принята всенародным голосованием 12 декабря 1993 года с изменениями, одобренными в ходе общероссийского голосования 1 июля 2020 года). Электронный фонд правовой и нормативно-технической информации 2021. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://docs.cntd.ru/document/9004937> (Дата обращения 08.20.2024)
2. Гражданский кодекс Российской Федерации (Часть 1) от 30 ноября 1994 № 51-ФЗ (ред. от 24.07.2023) [Электронный ресурс] — Режим доступа: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_5142/ (Дата обращения 07.01.2025)
3. Уголовный кодекс Российской Федерации (с изменениями на 30 2021. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://docs.cntd.ru/document/9017477> (Дата обращения 08.20.2024)
4. Федеральный закон от 23 августа 1996 г. № 127-ФЗ «О науке и государственной научно-технической политике» (с изменениями на 8 декабря 2020 года). Электронный фонд правовой и нормативно-технической информации 2021. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://docs.cntd.ru/document/9028333> (Дата обращения 08.20.2024)
5. Федеральный закон от 27 декабря 2002 г. № 184-ФЗ «О техническом регулировании» (с изменениями на 22 декабря 2020 года), (редакция, действующая с 1 января 2021 года). Электронный фонд правовой и нормативно-технической информации 2021. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://docs.cntd.ru/document/901836556> (Дата обращения 08.20.2024)
6. Федеральный закон «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в части формирования благоприятных налоговых условий для финансирования инновационной деятельности» от 06.07.2007 Электронный фонд правовой и нормативно-технической информации 2021. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://docs.cntd.ru/document/902053625> (Дата обращения 08.20.2024)
7. Федеральный закон от 02.08.2019 № 259-ФЗ «О привлечении инвестиций с использованием инвестиционных платформ и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» (ред. от 14.07.2022) [Электронный ресурс] — Режим доступа: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_330652/ (Дата обращения 07.01.2025)
8. Федеральный закон от 25.02.1999 № 39-ФЗ «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений» (ред. от 25.12.2023) [Электронный ресурс] — Режим доступа: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_22142/ (Дата обращения 07.01.2025)
9. Ахматова Д. Р. Влияние ИИ-решений на финансовый сектор: прогнозирование будущих изменений // Вестник экономических и социологических изменений. 2023. № 2.
10. Барина В. А., Земцов С. П., Зинов В. Г., Кидяева В. М., Красносельских А. Н., Куракова Н. Г., Семенова Р. И., Федотов И. В., Халимова С. Р., Хафизов Р. Р., Царева Ю. В. Национальный доклад «Высокотехнологичный бизнес в регионах России». 2020 / под ред. С. П. Земцова - М.: РАНХиГС, АИРР, 2020.

Социальная защита государственных служащих

Филина Алёна Юрьевна, студент магистратуры
Гжельский государственный университет (Московская обл.)

Важнейшей составляющей правового статуса государственных гражданских служащих является право на социальную защиту. Нормативное регулирование государственной гражданской службы и социальной защиты служащих — это относительно новый институт в российском законодательстве, требующий дальнейшего совершенствования и развития.

Ключевые слова: государственная служба, государственная гражданская служба, государственный гражданский служащий, социальная защита, социальная защищенность, гарантии.

При выборе работы в государственных структурах служащие мотивируют свой выбор, во-первых, стремлением самореализации в управленческой сфере и, во-вторых, занятием достойного места в обществе [5]. В связи с этим социальную защиту государственных служащих нельзя ограничивать их материальным обеспечением, а братья в расчёт должна также их психология, самоуважение и признание коллегами, начальством и обществом в целом [7]. Для этого необходимо, во-первых, законодательное оформление всех привилегий. Во-вторых, обеспечение общеизвестности этих привилегий. И, в-третьих, контроль за их соблюдением должен быть действенным и гласным [5; 8].

Также между социальной защитой государственных служащих и социальной защитой другого трудоспособного населения существует следующее принципиальное отличие: гражданин, занятый в гражданских структурах, работает «на себя», а государственный служащий помимо того, что продаёт свой труд, ещё и отчуждает себя в профессии в процессе исполнения воли государства, а не своей собственной воли [6]. При этом, по сравнению с другими гражданами, помимо ограничения его конституционных прав, ограничиваются его личные права и свободы, которые требуют социальной компенсации [3; 8].

В связи со всем вышесказанным в состав социальной защиты государственных служащих входит комплекс мер, которые, во-первых, компенсируют ограничения, объективно обусловленные характером деятельности; во-вторых, реализуют социальные ожидания работника, лежащие в основе его профессионального выбора; в-третьих, нейтрализуют факторы, препятствующие эффективной служебной деятельности данного лица [6].

Помимо законодательно закреплённых ограничений, на государственной службе бывают перегрузки, возникающие из-за ненормированного характера труда, то есть из-за занятости во внеслужебное время и жесткости требований, которые предъявляются в административной иерархии [9]. В связи с этим компенсационные меры социальной защиты, помимо установления надбавок за напряжённость работы, устанавливают также льготы на медицинское обслуживание, государственное страхование, дополнительные отпуска, льготное пенсионное обеспечение и т. д. [7].

В соответствии со статьёй 29 Закона «О полиции» от 7 февраля 2011 г. № 3-ФЗ: «На всех сотрудников полиции распространяется обязательное государственное личное страхование за счёт средств соответствующих бюджетов, а также средств специальных фондов, основой формирования которых служат договоры от министерств, ведомств, организаций, учреждений и предприятий» [1].

«В случае гибели сотрудника полиции, наступившей по причине осуществления им служебной деятельности, либо его смерти не позднее одного года с момента увольнения со службы, наступившей в связи с ранением (контузией), заболеванием, полученными во время службы, семье погибшего (умершего) и его иждивенцам положена выплата единовременного пособия размером в десятилетнее денежное содержание погибшего (умершего), выплачиваемая из соответствующего бюджета с взысканием в будущем данной денежной суммы с виновных лиц.

При получении сотрудником полиции телесных повреждений при осуществлении служебной деятельности, которые привели к невозможности дальнейшего прохождения службы, ему положена компенсация в виде единовременного пособия размером с пятилетнее денежное содержание, выплачиваемая из соответствующего бюджета с взысканием в будущем данной денежной суммы с виновных лиц.

В случае получения увечья или какого-либо другого повреждения здоровья по причине осуществления им служебной деятельности сотруднику полиции полагается компенсация в размере, превышающем размер назначенной пенсии по основаниям, указанным в настоящей статье, которая выплачивается из средств соответствующего бюджета либо средств министерств, ведомств, организаций, учреждений и предприятий, заключивших с полицией договоры.

Ущерб, который был причинён близким сотрудника полиции или его имуществу в связи с его служебной деятельностью, подлежит возмещению в полном объёме и выплачивается из соответствующего бюджета с взысканием в будущем данной денежной суммы с виновных лиц» [1].

Социальная защита государственного служащего в виде льгот возрастает по мере вертикального роста данного служащего [7]. Также в состав средств социальной защиты государственных служащих входит нейтрализация факторов, которые препятствуют эффективной служебной деятельности. Деятельность по нейтрализации

факторов выражается, в первую очередь, в работе, направленной на сближение частных интересов служащих с интересами службы; в защите от неправомерных действий вышестоящих руководителей; в обеспечении гигиены труда; в способствовании обеспечению транспортом и связью, решению жилищных проблем, вопросов воспитания и обучения детей и других бытовых проблем [6].

Реализация социальной защиты государственных служащих происходит посредством законодательного закрепления защитных мер на федеральном уровне и на уровне субъектов федерации [4; 8].

Статьей 15 Федерального закона от 31 июля 1995 г. № 119-ФЗ «Об основах государственной службы Российской Федерации» государственный служащий наделяется следующими гарантиями: условиями работы, благодаря которым он может исполнять свои должностные обязанности в полной мере; денежным содержанием и другими выплатами, положенными ему на основании федеральных законов и иных нормативных правовых актов РФ, законов и иных нормативных правовых актов субъектов РФ; медицинским обслуживанием его самого и членов его семьи, в том числе сохранением за ним этого права при выходе на пенсию; ежегодным оплачиваемым отпуском; переподготовкой (переквалификацией) и повышением квалификации при условии сохранения денежного содержания на этот период; обязательностью получения его согласия в случае необходимости его перевода на другую государственную должность (исключение составляют случаи, пред-

усмотренные федеральным законом); пенсионным обеспечением, назначаемым за выслугу лет, а также пенсионным обеспечением членов его семьи в случае его смерти, наступившей из-за исполнения им должностных обязанностей; обязательным государственным страхованием на случай причинения вреда здоровью и имуществу из-за исполнения им должностных обязанностей; обязательным государственным социальным страхованием на случай заболевания или потери трудоспособности при прохождении им государственной службы; защитой его и членов его семьи от угроз, насилия и иных неправомерных действий, возникших из-за исполнения им его должностных обязанностей, в порядке, установленном федеральным законом [2].

Государственный служащий в зависимости от условий прохождения им службы имеет право на получение в случаях и порядке, установленных федеральными законами и законами субъектов федерации, жилой площади, служебного транспорта или денежной компенсации транспортных расходов [6]. Государственный служащий на основании нормативных правовых актов РФ и нормативных правовых актов субъектов РФ имеет право на возмещение расходов и предоставление иных компенсаций при приеме на государственную службу, при переводе на государственную должность в другой государственный орган, в связи со служебными командировками, в случае направления на государственную службу в другую местность, а также на возмещение связанных с этим транспортных расходов и расходов на оплату жилья [6; 8].

Литература:

1. Федеральный закон от 7 февраля 2011 г. № 3-ФЗ «О полиции».
2. Федеральный закон от 31 июля 1995 г. № 119-ФЗ «Об основах государственной службы Российской Федерации».
3. Конституция Российской Федерации: принята всенародным голосованием 12 декабря 1993 г.
4. Трудовой кодекс Российской Федерации от 30 декабря 2001 г. № 197-ФЗ (с изм. и доп.).
5. Бородин С. В., Ковалев И. В. Социальная защита государственных служащих: проблемы и перспективы. — Москва: Юристъ, 2019.
6. Куликов Г. А., Тарасов П. М. Государственная служба: правовые и социальные аспекты. — Санкт-Петербург: Питер, 2021.
7. Государственная политика в области социальной защиты: учебное пособие / под ред. В. И. Попова. — Москва: Проспект, 2020.
8. Гришин А. С. Особенности регулирования труда государственных служащих в Российской Федерации // Журнал российского права. — 2022. — № 5. — С. 45–57.

Интеграция контроллинга затрат и финансовых результатов в сбалансированную систему показателей

Фролова Оксана Юрьевна, студент магистратуры

Научный руководитель: Соколов Андрей Юрьевич, доктор экономических наук, профессор
Казанский (Приволжский) федеральный университет

В статье рассматривается подход к определению стратегических целей компании на основе отраслевых ключевых факторов успеха и использование данных контроллинга затрат и финансовых результатов для оценки достижения этих целей.

Ключевые слова: контроллинг затрат, сбалансированная система показателей, KPI, ключевые факторы успеха.

Построение системы контроллинга затрат и результатов компании в целях управления тесно связано с такими факторами как:

- цели компании,
- внешняя среда (отраслевой фактор, конкуренция),
- внутренняя среда (принадлежность компании к группе, структура управления).

Подход А. Дайле предполагает, что точкой отсчета в системе контроллинга является целеполагание и описание целевой картины. При этом ее задача в системе управления эффективностью бизнеса — информирование всех сотрудников о цели, к которой движется компания. Для конкретизации целевой картины автор предлагает модель постановки целей через призму следующих параметров: рост, развитие, прибыль.

Для доведения целей до сотрудников используются конкретные задачи по достижению показателей, сформированных через призму бюджетов.

Однако, описывая предпосылки фундамента контроллинга по сравнению фактических показателей с плановыми, автор отмечает, что цели и планы должны разрабатываться совместно с теми сотрудниками, которые будут отвечать за их реализацию, чтобы обеспечить их достижимость [1].

Одним из инструментов достижения стратегических целей компании является сбалансированная система показателей (Balanced Scorecard), предложенная Р. Капланом и Д. Нортоном.

Сбалансированная система показателей предполагает прогностический подход к оценке перспектив в дополнение к анализу существующих финансовых показателей. Данный подход предполагает постановку целей в соответствии с выбранной стратегией развития компании и рассматривает ее деятельность по четырем критериям: финансовому, взаимоотношениям с клиентами, внутренним бизнес-процессам, и также обучению и развитию персонала [2, с. 17].

Контроллинг затрат и финансовых результатов может быть интегрирован в данную схему как для постановки целей, так и для связи поощрений с достигнутыми показателями посредством бюджетирования и отчетов об исполнении бюджетов.

Артур А. Томпсон при описании подходов к стратегическому менеджменту вводит понятие отраслевых ключевых факторов успеха как факторов, которым фирмы должны уделять особое внимание, так как они определяют успех (или провал) фирмы на рынке, ее конкурентные возможности, непосредственно влияющие на ее прибыльность [3, с. 151].

Данные факторы называются отраслевыми, поскольку именно отраслевой аспект оказывает существенное влияние на них.

Автор предлагает следующую классификацию ключевых факторов успеха:

- КФУ, зависящие от технологии,
- КФУ, относящиеся к производству,
- КФУ, относящиеся к реализации,



Рис. 1. Сбалансированная система показателей эффективности как стратегическая схема действий [2, с. 23]

- КФУ, относящиеся к маркетингу,
- КФУ, относящиеся к профессиональным навыкам,
- прочие КФУ [3, с. 153].

Таким образом, при определении стратегии и постановке целей согласно сбалансированной системы показателей необходимо учитывать отраслевые ключевые факторы успеха, чтобы модель контроллинга затрат и результатов максимально отвечала стратегии компании.

Рассмотрим подход к интеграции модели контроллинга затрат и результатов в сбалансированную систему показателей с учетом ключевых факторов успеха на примере предприятия машиностроительной отрасли.

На наш взгляд, при определении ключевых факторов успеха важно учесть следующие отраслевые аспекты:

- проектный подход;
- ограниченный круг клиентов;
- сильная зависимость от клиентов;
- сильная зависимость от внешнеэкономической обстановки;

- ограниченные возможности ценообразования.

Таким образом, в качестве ключевых факторов успеха для предприятий автомобилестроительной отрасли можно выделить следующие:

- возможность разработки новых товаров. Этот фактор играет ключевую роль для расширения ассортимента и достижения эффекта от масштаба, поскольку любой товар имеет свой жизненный цикл. В особенности данный фактор обусловлен тем, что перечень клиентов для предприятий автомобилестроения может быть крайне ограничен, подготовка производства долгая и дорогостоящая, и после внедрения нового проекта в серию данный товар может быть реализован только одному клиенту и, как правило, поставщика клиент не меняет.
- низкая себестоимость продукции. Помимо качества одним из критериев для клиента при номинации поставщика является цена. Возможность снижения цены за счет масштаба будет весомым конкурентным преимуществом в данной отрасли.



Рис. 2. Схема взаимосвязи показателя маржинальности и системы сбалансированных показателей

– общие низкие затраты. При номинации на проект в том или ином формате разные клиенты запрашивают данные о затратах, причем не только прямых производственных, но и косвенных. Как правило, в цену включаются абсолютно все затраты, косвенные в определенных пропорциях и добавляется фиксированная наценка продавца. Прозрачность затрат и ценообразования является ключевым фактором для клиента и одним из критериев выбора поставщика.

Таким образом, компаниям автомобилестроительной отрасли приходится балансировать между целевой маржинальностью и требованиями клиента.

Следовательно, цели, определяемые в рамках сбалансированной системы показателей, должны быть направлены на снижение себестоимости (для отдела закупок) и своевременный максимально полный пересмотр цен при изменении себестоимости для передачи эффектов клиенту и сохранению заданной рентабельности продаж.

В связи с этим предложена система балансировки между показателем целевой маржинальности и группой

показателей перспективы «Клиенты» в рамках контроллинга затрат и результатов (рисунок 2).

Таким образом, ключевым показателем эффективности, на который можно влиять с позиции разных курсов, является маржинальная прибыль.

Исходя из вышеизложенного, инструменты контроллинга затрат и финансовых результатов должны обеспечивать бюджетирование, прогнозирование и сравнительный факторный анализ выполнения бюджета и прогноза.

Поскольку для компании одним из ключевых индикаторов результативности бизнеса является маржинальная прибыль, показатель должен быть вписан в систему бюджетирования и планирования, а также может служить индикатором оценки выполнения KPI.

Указанный алгоритм позволит внедрить эффективную систему контроллинга затрат и результатов, ориентированную на информационную поддержку для достижения стратегических целей компании.

Литература:

1. Дайле, А. Практика контроллинга / А. Дайле. — Москва: Финансы и статистика, 2005. — 334 с. — Текст: непосредственный.
2. Каплан, С. Р. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию / С. Р. Каплан, П. Д. Нортон. — Москва: Олимп-Бизнес, 2008. — 294 с. — Текст: непосредственный.
3. Томпсон, А. А. Стратегический менеджмент. Искусство разработки и реализации стратегии / А. А. Томпсон, А. Дж. Стрикленд. — Москва: Банки и биржи, ЮНИТИ, 2012. — 576 с. — Текст: непосредственный.

Бухгалтерский, оперативный и регламентированный учет хозяйственных операций. Особенности и различия

Черногал Александр Дмитриевич, студент магистратуры
Уральский государственный экономический университет (г. Екатеринбург)

В данной статье автор рассматривает различные виды учёта, которые ведутся в организациях в настоящее время, проводит их сравнение, и взаимосвязь между ними.

Ключевые слова: учёт, отчетность, предприятие.

Регламентированный учет в информационной системе — это учет, правила ведения которого определены законодательно и закреплены в учетной политике предприятия. Применительно к Российской Федерации регламентированный учет включает в себя бухгалтерский и налоговый учет организации. Основная цель ведения регламентированного учета на предприятии — формирование регламентированной отчетности.

Для целей регламентированного учета предприятие описывается как организационная структура, основными объектами которой выступают организации (юридические лица) и подразделения (службы, отделы, цеха и т. д.).

В свою очередь, оперативный учет — это учет производства, закупок, продаж, денежных, кредитных, рас-

четных операций, проводимых компаниями, банками в дополнение к бухгалтерскому учету в целях его обеспечения входной информацией. Подобный учет ведется в производственных и торговых подразделениях компании работниками этих служб.

Как можно заметить, оба вида учета тесно связаны с таким понятием, как бухгалтерский учет. Бухгалтерский учет — это упорядоченная система сбора, регистрации и обобщения информации в денежном выражении об имуществе, обязательствах организации и их движении путем сплошного, непрерывного и документального учета всех хозяйственных операций.

Бухгалтерский учёт в соответствии с законом о бухгалтерском учёте может вестись: главным бухгалтером,

принятым на предприятие по трудовому договору, генеральным директором при отсутствии бухгалтера, бухгалтером, не являющимся главным, либо сторонней организацией (бухгалтерское сопровождение).

Необходимо понять, как именно связаны оперативный и регламентированный учет с бухгалтерским, о чём пойдёт речь далее. Для этого, в свою очередь, необходимо более точно описать, что представляют из себя оба вида учёта, сравнить функционал и задачи, которые они решают.

Оперативный учет в первую очередь необходим для сотрудников организации, поскольку его основная функция буквально описана в его названии. Данный учёт представляет из себя наглядное отображение текущих хозяйственных и производственных остатков предприятия, будь то материалы и сырьё, комплектующие и готовая продукция, деньги и финансы организации, и другие единицы, по которым необходим дальнейший расчёт.

Кратко говоря, именно из данных оперативного учёта в дальнейшем составляются данные для учета бухгалтерского, поскольку оперативный учет представляет из себя первичные данные, которые меняются в реальном времени, а бухгалтерский учёт — срезом конкретных данных за определенный период.

Однако, ведение оперативного учёта необязательно, и в целом, может вызвать ряд проблем. Для небольших предприятий это удобный инструмент, позволяющий своевременно отслеживать все остатки организации. Если речь идёт о большом производстве, то необходимость в данном учёте падает, поскольку не возникает потребности отслеживания ресурсов в реальном времени. Оперативный учёт скорее является вспомогательным инструментом, и не формирует отчётность.

В данном случае в корне отличается регламентированный учёт, который по ступеням учетов стоит выше. Регламентированный учёт ведется из данных бухгалтерского учёта. Если бухгалтерский учёт необходим для отчетности организации внутри предприятия, то регламентированный учет предполагает формирование отчетности по законодательным условиям, для дальнейшей её передачи в государственные органы, для расчета налогов, для примера. Для регламентированного учета важен срез данных по расчетному периоду. В основе, за расчетный период на предприятиях берется временной отрезок в месяц. При этом, расчетный месяц не обязательно является текущим месяцем. Как правило, расчетным месяцем является отрезок времени длиной в месяц, по которому накапливаются необходимые данные. Здесь появляется такое понятие, как закрытие месяца — производство операций регламентированного учета за расчетный период, для дальнейшего формирования отчетности. По своей сути, закрытие месяца и является операцией по формированию регламентированной отчетности, поскольку включает в себя данный пункт. Одновременно произвести накопление всех нужных данных, и производить регламентированные операции невозможно, поэтому расчетным месяцем чаще всего представляется предыдущий месяц от текущего, поскольку в данном случае важна полнота отраженных данных. То есть, если необходимо сформировать регламентированную отчетность в декабре месяце, расчетным месяцем будет являться ноябрь. Таким образом, можно сделать вывод, что оперативный учёт и регламентированный всегда работают параллельно, и пока в оперативном учёте накапливаются остатки о текущему времени, в это же время происходит формирование регламентированного учета по данным, которые накопились за предыдущий месяц.

Возникает вопрос, чем отличается бухгалтерский учёт от регламентированного, если оба вида учёта собирают

Таблица 1

	Оперативный учет (ОУ)	Регламентированный учет (РУ)	Бухгалтерский учет (БУ)
Короткое определение	Система поддержки текущей хозяйственной деятельности	Соблюдение требований государства для правильного расчета налогов	Соблюдение требований организации
Заказчик/ потребитель	Персонал компании	Государство	Руководство компании
Уровень детализации	все показатели для ведения текущей деятельности	сводные показатели для расчета налога плюс первичные данные для контроля полноты отражения	сводные показатели плюс первичные данные
Актуальность (задержка)	режим реального времени	отражение раз в месяц	отражение раз в месяц
Обязательность ведения	нет, но рискованно	да	да
Планирование	частично	нет	нет
Отражение первичных документов	да	да	да
Для целей автоматизации	учет первички, остатков склада и других активов, остатков взаиморасчетов, учет производственных операций (задание на смену, выпуск продукции)	формирование проводок, бухгалтерских и налоговых регистров, расчет налогов	формирование проводок

данные на конкретный промежуток времени? Всё дело в инструкциях ведения отчетности, и в том, для кого данная отчетность формируется. Бухгалтерский учет может формироваться как из правил, которые описаны в стандарте правил по бухгалтерскому учету, так и сама организация может составить собственные правила его ведения. Сформированная отчетность в большей степени необходима для организации, и ведётся внутри неё. В свою очередь, регламентированный учёт имеет строгие правила, которые прописаны законодательством, и требует их соблюдения, так как данная отчетность предо-

ставляется государству. Бухгалтерский учёт помогает в составлении регламентированной отчетности, поскольку первичные данные, которые они используют идентичны.

Для наглядности, представим основные характеристики каждого из учетов в таблице 1.

Таким образом, мы наблюдаем тенденцию того, что данные виды учёта отвечают за отличающиеся друг от друга операции, а также существуют на разных уровнях — от сотрудников организации, до предоставления отчетности государству.

Литература:

1. Оперативный, регламентированный, управленческий учёт — что это такое в мире 1С автоматизации. — Текст: электронный // Гранд Проект: [сайт]. — URL: <https://erpuh.com/stati/operativnyj-reglamentirovannyj-upravlencheskij-uchjot-cto-jeto-takoe-v-mire-1s-avtomatizacii/>
2. Регламентированный учет. — Текст: электронный // 1С:Предприятие 8: [сайт]. — URL: <https://v8.1c.ru/metod/article/accounting.htm>

Повышение конкурентоспособности хозяйствующего субъекта

Чулкова Диана Денисовна, студент

Пермский государственный национальный исследовательский университет

Конкурентоспособность хозяйствующего субъекта — это ключевой аспект, определяющий его успех в условиях быстро меняющейся экономической среды. Конкуренция на рынке заставляет предприятия постоянно адаптироваться, улучшать свои продукты и услуги, повышать эффективность работы, что в конечном итоге влияет на их финансовые результаты и устойчивость. В данной статье рассматриваются основные аспекты, методы и стратегии повышения конкурентоспособности хозяйствующего субъекта.

Конкурентоспособность предполагает способность предприятия успешно работать на рынке, предоставляя потребителям товары и услуги с более высоким качеством и по более привлекательной цене по сравнению с конкурентами. Основными компонентами конкурентоспособности являются:

— Качество продукции: Чем выше качество товара, тем больше вероятность его выбора потребителем.

— Цена: Конкурентоспособная цена может привлечь больше клиентов.

— Сервис и уровень обслуживания: Компании, предлагающие высокий уровень сервиса, как правило, получают лояльность клиентов и повторные продажи.

— Инновации: Способность внедрять новшества и адаптироваться к изменениям в потребительских предпочтениях.

Анализ текущего состояния бизнеса

Перед тем как разрабатывать стратегии для повышения конкурентоспособности, необходимо провести глубокий

анализ текущего положения хозяйствующего субъекта. Такой анализ включает:

— SWOT-анализ: Этот метод позволяет оценить сильные и слабые стороны компании, а также выявить возможности и угрозы на рынке.

— Анализ конкурентов: Понимание позиций конкурентов и их стратегий помогает определить, какие аспекты собственного бизнеса можно улучшить.

— Исследование потребительских предпочтений: Опросы и исследования помогут выявить, что именно необходимо клиентам и какие аспекты сервиса или продукции нуждаются в улучшении.

Стратегии повышения конкурентоспособности

Для повышения конкурентоспособности можно использовать различные стратегии:

— Инновации и технологии

Внедрение новых технологий и инновационных решений может значительно повысить конкурентоспособность. Применение автоматизации, внедрение информационных систем управления и использование современных методов производства позволяют сократить издержки и повысить качество.

— Улучшение качества продукции и услуг

Качество товаров и услуг является важнейшим фактором, влияющим на конкурентоспособность. Внедрение систем управления качеством, таких как ISO 9001, позво-

ляет избежать брака, улучшить процесс производства и повысить уровень удовлетворенности клиентов.

— Оптимизация маркетинга

Разработка эффективной маркетинговой стратегии — один из ключевых элементов повышения конкурентоспособности. Использование современных цифровых маркетинговых инструментов, включая SEO, SMM и контент-маркетинг, помогает увеличить видимость компании и привлечь целевую аудиторию.

— Обучение и развитие персонала

Человеческий капитал является основным ресурсом для повышения конкурентоспособности. Обучение и развитие сотрудников, создание программ мотивации и улучшение условий труда способствуют повышению производительности и снижению текучести кадров.

Управление брендом

Создание и поддержание сильного бренда помогает выделить компанию среди конкурентов. Бренд формирует представление о качестве и надежности продукции, что способствует привлечению и удержанию клиентов. Важными аспектами управления брендом являются:

— Качество обслуживания: Клиенты должны получать положительный опыт взаимодействия с компанией на всех уровнях.

— Коммуникация: Эффективное использование каналов коммуникации с клиентами позволяет быстро реагировать на их потребности и выявлять проблемы.

Глобализация и выход на международные рынки

Современные предприятия могут рассматривать выход на международные рынки как способ повышения конкурентоспособности. Глобализация предоставляет возможности для расширения бизнеса, но также требует

учета специфики локальных рынков и конкурентной среды.

— Локализация продукции и услуг

При выходе на новые рынки важно адаптировать продукцию и услуги к потребностям и особенностям целевой аудитории. Это может включать изменение дизайна, функций продукта или даже самого подхода к продаже.

— Исследование и анализ новых рынков

Глубокое понимание особенностей новых рынков позволяет эффективно адаптировать бизнес-модель компании и минимизировать риски, связанные с выходом на новые территории.

Примеры успешных практик

Для иллюстрации принципов повышения конкурентоспособности можно рассмотреть несколько примеров успешных компаний, которые применили вышеперечисленные стратегии:

— Пример 1: Apple — Компания Apple добилась успеха благодаря постоянным инновациям и выделению уникального бренда.

— Пример 2: Toyota — Применение системы «бережливого производства» позволило Toyota значительно улучшить качество и снизить затраты.

Заключение

Повышение конкурентоспособности хозяйствующего субъекта — это сложный, многогранный процесс, требующий комплексного подхода. Применение инноваций, оптимизация качества, эффективное управление брендом, развитие персонала и активные действия на международных рынках являются ключевыми факторами успеха. В условиях жесткой конкуренции на рынке способность компании адаптироваться и внедрять новые идеи определяет ее будущее.

Литература:

1. Портер, М. Э. Конкуренция: учеб. пособие / М. Э. Портер. — М.: Вильямс, 2013. — 495 с.
2. Янковский, И. А. Совершенствование методов управления конкурентоспособностью предприятия / И. А. Янковский // Экономика и банки. — 2018. — С. 31–38.
3. Якушев, А. А. Современные методы и алгоритм оценки корпоративной конкурентоспособности / А. А. Якушев // Kant. — 2021. — № 2 (39). — С. 126–132.
4. Попов, С. А. Актуальный стратегический менеджмент. Видение — цели — изменения: учеб.-практ. пособие / С. А. Попов. — М.: Издательство Юрайт, 2019. — 447 с.
5. Коротков Э. М. Менеджмент: учеб. для вузов / Э. М. Коротков. — 3-е изд., перераб. и доп. — М.: Издательство Юрайт, 2022. — 566 с.

Молодой ученый

Международный научный журнал
№ 4 (555) / 2025

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 05.02.2025. Дата выхода в свет: 12.02.2025.

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.