



МИНИСТЕРСТВО ЭКОНОМИКИ ОМСКОЙ ОБЛАСТИ
ОМСКИЙ ФИЛИАЛ ФИНАНСОВОГО УНИВЕРСИТЕТА
ПРИ ПРАВИТЕЛЬСТВЕ РФ
ОМСКИЙ НАУЧНЫЙ ЦЕНТР СО РАН
ЛАБОРАТОРИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ИССЛЕДОВАНИЙ
ОМСКОЙ ОБЛАСТИ
ВОЛЬНОЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ОБЩЕСТВО РОССИИ

«АКТУАЛЬНЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ ЭКОНОМИКИ И ФИНАНСОВ РЕГИОНА»

МЕЖВУЗОВСКАЯ НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ
МАГИСТРАНТОВ

14 ДЕКАБРЯ 2023 г.



ОМСК 2023

**МИНИСТЕРСТВО ЭКОНОМИКИ ОМСКОЙ ОБЛАСТИ
ОМСКИЙ ФИЛИАЛ ФИНАНСОВОГО УНИВЕРСИТЕТА ПРИ ПРАВИТЕЛЬСТВЕ РФ
ОМСКИЙ НАУЧНЫЙ ЦЕНТР СО РАН
ЛАБОРАТОРИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ИССЛЕДОВАНИЙ ОМСКОЙ ОБЛАСТИ
ВОЛЬНОЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ОБЩЕСТВО РОССИИ**

«АКТУАЛЬНЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ ЭКОНОМИКИ И ФИНАНСОВ РЕГИОНА»

**МЕЖВУЗОВСКАЯ НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ
МАГИСТРАНТОВ**

14 ДЕКАБРЯ 2023 г.

**АВТОР ИДЕИ И ОСНОВАТЕЛЬ ПРОЕКТА -
Д.Э.Н., ПРОФЕССОР А.И. КОВАЛЁВ**

Омск 2023

УДК 330.11

Актуальные исследования экономики и финансов региона: материалы межвузовской научно-практической конференции магистрантов, 14 декабря 2023 г. / Под ред. к.э.н., доцента Т.В. Ивашкевич, д.э.н., проф. А.И. Ковалева, к.ф.н., доцента О.В. Фрик, ст. преподавателя О.Г. Конюковой - Омск, 2023. - 313 с.

ISBN 978-5-6049904-3-8

В сборнике опубликованы доклады магистрантов, представленные на межвузовскую научно-практическую конференцию «Актуальные исследования экономики и финансов региона», прошедшей в Омском филиале Финансового университета при Правительстве РФ в дистанционном режиме.

В докладах рассмотрены актуальные проблемы развития экономики и финансов регионов России в краткосрочной и долгосрочной перспективе.

УДК 330.11

Ответственность за достоверность статистической информации и результатов анализа оригинальности текста в системе Антиплагиат несут авторы докладов и статей. Концепции и подходы, оценки и суждения, изложенные в тезисах докладов и статьях, отражают исключительно точку зрения авторов и не могут рассматриваться как официальная позиция организаторов конференции.

ISBN 978-5-6049904-3-8

ISBN 978-5-6049904-3-8



Финансовый университет при Правительстве РФ (г. Омск)

Оглавление

СЕКЦИЯ 1. СОВРЕМЕННЫЕ АСПЕКТЫ ЭКОНОМИКИ И МЕНЕДЖМЕНТА	7
<i>Авдеев К.Ю.</i> УПРАВЛЕНИЕ ИНВЕСТИЦИЯМИ И ОБОРОТНЫМИ АКТИВАМИ ПРЕДПРИЯТИЯ	7
<i>Басырев Д.А.</i> НОВЫЕ РИСКИ В СФЕРЕ ГОСЗАКУПОК РФ И ПУТИ ИХ СНИЖЕНИЯ.....	11
<i>Безменов Д.А.</i> ПРОБЛЕМЫ ЦИФРОВИЗАЦИЯ БИЗНЕСА И ЭЛЕКТРОННОЙ КОММЕРЦИИ В РОССИИ.....	15
<i>Бражникова А.Р.</i> СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ СТРАН СОВЕТА ГОСУДАРСТВ БАЛТИЙСКОГО МОРЯ.....	19
<i>Бурашникова Е.А.</i> АКТУАЛЬНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ЕВРАЗИЙСКОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОЮЗА.....	24
<i>Горохова С.А.</i> ЦИФРОВАЯ ВАЛЮТА: ПЕРСПЕКТИВЫ И РИСКИ ВВЕДЕНИЯ	29
<i>Григорьев А.Г.</i> НОВЫЕ ВЫЗОВЫ ДЛЯ ЭКОНОМИКИ И ПОЛИТИКИ БАНКА РОССИИ	32
<i>Дроворуб П.Е.</i> СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕХАНИЗМА ОЦЕНКИ ХОЛДИНГОВЫХ КОМПАНИЙ	36
<i>Дьякова Т.И., Степанян Я.С.</i> АНАЛИЗ ОБОРОТНЫХ СРЕДСТВ ООО «ПЗБМ».....	39
<i>Еремеев Д.Г.</i> СТРАХОВАНИЕ ЖИЗНИ И ЕГО ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ	43
<i>Золотарев Д.С.</i> ВЛИЯНИЕ МЕТОДОВ ОЦЕНКИ БИЗНЕСА НА РАЗВИТИЕ КОМПАНИИ В СОВРЕМЕННОМ МИРЕ	48
<i>Козлова А.А.</i> ОТБОР ПЕРСОНАЛА ПРИ ПРИЁМЕ НА ГОСУДАРСТВЕННУЮ СЛУЖБУ	52
<i>Конова И.А., Прибылов П.Ю.</i> ОЦЕНКА ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ И ЛИКВИДНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ, КАК ЭЛЕМЕНТ ЕЕ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ.....	55
<i>Корсаков Д.Г.</i> АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ.....	59
<i>Кузнецова И.А.</i> СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ПОДБОРА И ОТБОРА ПЕРСОНАЛА В ОРГАНИЗАЦИИ СЕРВИСНОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ.....	63
<i>Куприянов К.О.</i> ИСПОЛЬЗОВАНИЕ БЕНЧМАРКИНГА ДЛЯ УЛУЧШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ	68
<i>Ларионов С.В.</i> ПРОБЛЕМА ОПРЕДЕЛЕНИЯ НАЛОГОВОГО СТАТУСА НАЛОГОПЛАТЕЛЬЩИКА В ЦЕЛЯХ ИСЧИСЛЕНИЯ НДС.....	71
<i>Марченко О.В.</i> ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ МЕТОДОВ УПРАВЛЕНИЯ СОТРУДНИКАМИ ГОСУДАРСТВЕННЫХ И МУНИЦИПАЛЬНЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ.....	76
<i>Маслова А.О.</i> ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ КУЛЬТУРЫ КАК ИНСТРУМЕНТА, ВЛИЯЮЩЕГО НА ЭФФЕКТИВНОСТЬ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ	79
<i>Павловская Е.А.</i> СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ УРОВНЯ И КАЧЕСТВА ЖИЗНИ НАСЕЛЕНИЯ В РАЗРЕЗЕ СТРАН ОДКБ	84
<i>Полушкин К.О.</i> СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ СТРАТЕГИИ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НЕСТАБИЛЬНОСТИ.....	89
<i>Пташинская Н.А.</i> СТРАТЕГИЯ ФИРМЫ: ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДОСТИЖЕНИЯ УСТОЙЧИВЫХ ПРЕИМУЩЕСТВ.....	92
<i>Пустовит Е.Р.</i> ЦИФРОВЫЕ СТРАТЕГИИ ОТЕЧЕСТВЕННЫХ FMCG - РИТЕЙЛЕРОВ	95
<i>Пустовит Е.Р.</i> ЦИФРОВАЯ ТРАНСФОРМАЦИЯ ОТЕЧЕСТВЕННОГО РЫНКА FMCG.....	99
<i>Сафронов Е.С.</i> МОТИВАЦИЯ ПЕРСОНАЛА КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОЦЕССА УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ.....	105
<i>Сенина А.А.</i> РОЛЬ ФИНАНСОВОГО КОНТРОЛЯ В СОВЕРШЕНСТВОВАНИИ ФИНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТА В ГОСУДАРСТВЕННОМ СЕКТОРЕ	107
<i>Сибирякова В.А.</i> АНАЛИЗ МЕБЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ В РОССИИ	110
<i>Сюткин В.Л.</i> ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ЦИФРОВЫХ ИНСТРУМЕНТОВ МАРКЕТИНГА В ЭЛЕКТРОННОЙ КОММЕРЦИИ.....	114
<i>Тихенко Н.Ю.</i> ОСОБЕННОСТИ КОМПЛЕКСНОЙ ОЦЕНКИ ДВИЖЕНИЯ ДЕНЕЖНЫХ ПОТОКОВ В УЧРЕЖДЕНИЯХ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ.....	120
<i>Фаттахова А.В.</i> ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ УПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИОННЫМ РАЗВИТИЕМ ГОСУДАРСТВЕННОГО СЕКТОРА РОССИИ	123
<i>Ферхо А.Н.</i> ИЗУЧЕНИЕ ТЕОРИИ ПОВЕДЕНЧЕСКИХ ОСОБЕННОСТЕЙ ПОКОЛЕНИЯ Z КАК ФАКТОРА ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ	127
<i>Хмелевская Т.Д.</i> ХАРАКТЕРНЫЕ ОСОБЕННОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ ЦИФРОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ ПРИ УПРАВЛЕНИИ ИМИДЖЕМ	132

Цимерман М.А., Мазепин А.И. ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ ЛЬГОТНОЙ ИПОТЕКИ, ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ	135
Шумов А.Р. ОЦЕНКА УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ В КОМПАНИИ	138
Южакова Д.А. СОЦИАЛЬНОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО КАК ИНСТРУМЕНТ ГЕНЕРИРОВАНИЯ СОЦИАЛЬНЫХ ИННОВАЦИЙ	141
Якушина А.В. ИСТОРИЯ РАЗВИТИЯ НАЛОГОВОГО СТИМУЛИРОВАНИЯ И СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ НАЛОГОВЫХ СТИМУЛОВ	146
Яцунов А.А. ВЛИЯНИЕ СТРУКТУРЫ КАПИТАЛА НА ФИНАНСОВУЮ УСТОЙЧИВОСТЬ РЕГИОНАЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ.....	149
СЕКЦИЯ 2. ОЦЕНКА БИЗНЕСА И КОРПОРАТИВНЫЕ ФИНАНСЫ.....	154
Бады Э.Д. НЕМАТЕРИАЛЬНЫЕ АКТИВЫ В ОПРЕДЕЛЕНИИ РЫНОЧНОЙ СТОИМОСТИ КОМПАНИИ.....	154
Бессонов А.А. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ СЛИЯНИЙ И ПОГЛОЩЕНИЙ КОМПАНИЙ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ	158
Бровкина М.В. ПОДДЕРЖКА МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В РОССИИ	163
Брюханова А.С. ЦЕЛИ, СПОСОБЫ И РИСКИ РЕСТРУКТУРИЗАЦИИ КОМПАНИИ.....	165
Бугакова А.А. ОСОБЕННОСТИ ФИНАНСОВОГО АНАЛИЗА ЮРИДИЧЕСКОГО ЛИЦА В ОТРАСЛИ ТОРГОВЛИ	169
Головкина Е.В. ПРИМЕНЕНИЕ ДОХОДНОГО ПОДХОДА ДЛЯ ОЦЕНКИ СТОИМОСТИ КОМПАНИИ ЭЛЕКТРОЭНЕРГЕТИЧЕСКОЙ ОТРАСЛИ.....	173
Григорьева Т.В. РОЛЬ И МЕСТО КАПИТАЛА В ОБЕСПЕЧЕНИИ ЭФФЕКТИВНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОМПАНИИ	178
Деревянчук А.М. ПРИНЦИПЫ И СТАДИИ ФИНАНСОВОЙ ПОЛИТИКИ ДЛЯ РЕАЛИЗАЦИИ СТРАТЕГИЧЕСКИХ И ТАКТИЧЕСКИХ ЦЕЛЕЙ РАЗВИТИЯ КОРПОРАЦИИ	182
Емельянова Е.И. ОЦЕНКА РЫНОЧНОЙ СТОИМОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ	185
Емельянова Е.И. МЕТОДЫ ОЦЕНКИ СТОИМОСТИ БИЗНЕСА	188
Завьялова Т.В., Субботин П.Д. РАЗРАБОТКА СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ КОМПАНИИ (НА ПРИМЕРЕ ПАО «ГАЗПРОМ»).....	192
Исина М.Е. РАЗРАБОТКА ФИНАНСОВОЙ СТРАТЕГИИ ПРЕДПРИЯТИЯ НА ОСНОВЕ ОЦЕНКИ БИЗНЕСА ..	195
Иус Д.А. АНАЛИЗ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ КАК ИНСТРУМЕНТ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ (НА ПРИМЕРЕ ПАО «КАДВИ» Г. КАЛУГИ).....	199
Клочкова М.В. ФАКТОРЫ ОЦЕНКИ СТОИМОСТИ АКЦИОНЕРНОЙ КОМПАНИИ	204
Кныш Н.С. ПРОБЛЕМЫ ОЦЕНКИ СТОИМОСТИ МАЛОГО БИЗНЕСА В РОССИИ.....	209
Кочанова А.В. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ НАЛОГОВОГО ПЛАНИРОВАНИЯ КОММЕРЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ	211
Кравец Т.И. ПРОБЛЕМНЫЕ ВОПРОСЫ ОЦЕНКИ МАЛОГО БИЗНЕСА В РОССИИ.....	215
Кравец Т.И. МСП В УСЛОВИЯХ АНТИРОССИЙСКИХ САНКЦИЙ И ВОЗМОЖНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ПОДДЕРЖКИ.....	219
Крашельникова А.А. СПОСОБЫ ОПТИМИЗАЦИИ НАЛОГОВОЙ НАГРУЗКИ ОРГАНИЗАЦИИ.....	222
Литовченко О.П. АКТУАЛЬНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ШАНХАЙСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ СОТРУДНИЧЕСТВА.....	225
Лучина М.К. АТТЕСТАЦИЯ КАК МЕТОД ОЦЕНКИ ПЕРСОНАЛА	229
Мадиев С.Г. РЕАЛИЗАЦИЯ СТРАТЕГИИ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ НА ОСНОВЕ ВНЕДРЕНИЯ СИСТЕМЫ СБАЛАНСИРОВАННЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ	231
Малиновский Г.В. ОСОБЕННОСТИ ОЦЕНКИ ТОРГОВОГО БИЗНЕСА В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ	237
Михайлов А.И. МЕТОД ФОРМИРОВАНИЯ ПРОЦЕССНО-ОРИЕНТИРОВАННОГО БЮДЖЕТА В ОРГАНИЗАЦИИ	241
Муминов В.В., Карпушина И.В. УПРАВЛЕНИЕ ОБОРОТНЫМ КАПИТАЛОМ, ФИНАНСОВОЕ СОСТОЯНИЕ И ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ ПАО «НОРНИКЕЛЬ»	245
Мухыева Я.П. ОЦЕНКА СТОИМОСТИ БИЗНЕСА НА ОСНОВЕ АНАЛИЗА ЕГО ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ	251
Петров Я.С. ИНФЛЯЦИЯ В УСЛОВИЯХ НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ	256

Пищита К.А. ОЦЕНКА СТОИМОСТИ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЕКТА НА РАЗЛИЧНЫХ ЭТАПАХ ЕГО ЖИЗНЕННОГО ЦИКЛА	259
Пищита К.А. МЕТОДЫ ОЦЕНКИ РИСКА ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ	262
Саяпин Д.И. ОБЗОР ТРАКТОВОК И СУЩНОСТИ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ	266
Смешной М.И. АНАЛИЗ ВОЛАТИЛЬНОСТИ НА РОССИЙСКОМ ФОНДОВОМ РЫНКЕ ЗА 2020-2022 ГОД	270
Спижарский Г.Е. СРАВНИТЕЛЬНАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ОТРАЖЕНИЯ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ ПО РОССИЙСКИМ СТАНДАРТАМ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЁТА И МЕЖДУНАРОДНЫМ СТАНДАРТАМ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЁТНОСТИ	275
Степанова А.О. ОСОБЕННОСТИ ОЦЕНКИ И АНАЛИЗА БИЗНЕСА E-COMMERCE	281
Стукова К.М. АКТУАЛЬНОСТЬ ПРОВЕДЕНИЯ ФИНАНСОВОГО БИЗНЕС-АНАЛИЗА В УСЛОВИЯХ СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКИ	285
Тарута В.В. ОЦЕНКА СТОИМОСТИ МАТЕРИАЛОВ ПОСЛЕ ПРОВЕДЕНИЯ ИНВЕНТАРИЗАЦИИ	288
Тимошенко Д.В. СУЩНОСТЬ И ФУНКЦИИ ФИНАНСОВОЙ СТРАТЕГИИ	291
Трефилова Е.Ю. ПРОЕКТНОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ: АКТУАЛЬНОЕ СОСТОЯНИЕ, ОПЫТ И ПЕРСПЕКТИВЫ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ	294
Трофимов И.В. ОСОБЕННОСТИ ОЦЕНКИ СТОИМОСТИ ТУРИСТИЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ	298
Филин Д.В. ПОНЯТИЕ И ЗНАЧЕНИЕ ФИНАНСОВОЙ СТРАТЕГИИ ДЛЯ ПРЕДПРИЯТИЙ	305
Челюканова В.В. ВЛИЯНИЕ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ НА ИНВЕСТИЦИОННУЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ	308

СЕКЦИЯ 1. СОВРЕМЕННЫЕ АСПЕКТЫ ЭКОНОМИКИ И МЕНЕДЖМЕНТА

УДК 33

Авдеев К.Ю.

Российский новый университет
Научный руководитель: Чайников В.В.

УПРАВЛЕНИЕ ИНВЕСТИЦИЯМИ И ОБОРОТНЫМИ АКТИВАМИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация. В данной статье рассмотрено управление инвестированием предприятия, оценка эффективности данного процесса. Приведены в том числе наглядные примеры. Кроме того, уделено внимание расчету оптимального размера запасов компании.

Ключевые слова: инвестиционный проект, эффективность инвестпроекта, оптимальный размер запасов, чистая приведенная стоимость, внутренняя норма доходности.

Avdeev K.Y.

Russian new university
Scientific supervisor: V.V. Chainikov

A FIRM'S INVESTMENTS AND SHORT-RUN CAPITAL MANAGEMENT

Abstract. In the article considered management of enterprise's investments procedures and efficiency estimation of this process. Different and particular examples took place. Besides, additional attention paid to calculations of the optimal volume of company's reserves.

Keywords. investment project, efficiency of the investment project, optimal volume of the investment project, net present value, internal rate of return.

Для претворения в жизнь стратегических амбиций компании и, соответственно, реализации долгосрочной финансовой политики чаще всего используют такой инструмент как инвестирование. Иными словами, происходит вложение финансовых ресурсов в тот или иной проект; либо модернизацию существующих производств; либо же их расширение с целью получения прибыли (повышения эффективности/производительности) или другого позитивного эффекта. Источниками инвестиций могут быть как собственные средства, так и заёмные. Как правило, используются оба источника, поскольку предприятию и инвесторам может не хватить своих денег для инвестирования. По объектам вложений бывают портфельные (в различные проекты и организации), реальные (в оборудование, недвижимость), финансовые (покупка ценных бумаг) и нематериальные (интеллектуальные права) инвестиции [2, стр. 230; 5 – стр. 431]. В процессе выбора определенного инвестиционного проекта решающим фактором выступает его экономическая обоснованность. Помимо этого, стейкхолдеры (т.е. все заинтересованные лица и стороны) также должны руководствоваться следующими принципами:

- 1) Общественная допустимость (с учетом экологических и социальных последствий)
- 2) Системность
- 3) Адекватность (на основе схем, моделей и пр.)
- 4) Платность ресурсов (возможность применения в альтернативных проектах)
- 5) Неотрицательность и максимум эффекта
- 6) Сравнимость
- 7) Выгодность

- 8) Наличие разных участников проекта и согласованность их интересов (стратегия «Win-Win»)
- 9) Неопровергаемость методов
- 10) Аддитивность (следует учитывать «слагаемость» эффектов от нескольких проектов)
- 11) Сравнение ситуаций «с проектом» и «без проекта»
- 12) Уникальность (каждый проект уникален, нельзя делать их по шаблону)
- 13) Измеримость (для удобства анализа должна быть количественная измеримость)
- 14) субоптимизация (решения на каждом этапе должны быть лучшими из имеющихся)
- 15) Динамичность (условия со временем меняются: курс валют, цены и пр.)
- 16) Временная ценность денег (сегодняшние 100 тыс. руб. стоят дороже завтрашних ввиду действия инфляционных процессов и ожиданий населения)
- 17) Неполнота информации
- 18) Структура капитала (приемлемое соотношение собственного с заемным)
- 19) Многовалютность (в случае транснационального проекта)
- 20) Взаимосвязь параметров проекта
- 21) Моделирование
- 22) Организационно-экономический механизм реализации проекта (например, амортизационные коэффициенты)
- 23) Многостадийность оценки эффективности проекта
- 24) Информационная и методическая согласованность
- 25) Симплификация (от англ. ‘Simple’ – простой, т.е. по возможности методы должны браться простые). [3, 4 – стр. 72]

Критериями относительно эффективного решения инвестировать могут выступать максимальный интегральный результат, минимальные затраты либо лучшее их соотношение. Последнее, в сущности, показывает прибыльность одного проекта в сравнении с другим (альтернативным). Данное соотношение выражается в виде дроби, в числителе которой находится одна сторона проекта (например, результат), а в знаменателе – противоположная (например, затраты), [2, стр. 29]:

$$K = \frac{R}{C} \quad (1), \text{ где}$$

K – отражает экономичность проекта;

R – результаты (притоки);

C – затраты (оттоки).

Стоит отметить, что критерий K предназначен только для сравнения альтернативных проектов с одинаковыми затратами либо с одинаковыми результатами. Т.е. он даёт предварительную, сырую оценку того, какой проект эффективнее. Например, менеджмент компании (учредители) ООО «IT эксперты» решает, в какой проект вложить 20 000 000 руб., в А или Б. При этом проект А даёт 30 000 000 руб., а проект Б: 25 000 000 руб. Соответственно, $K(A) = 30\,000\,000/20\,000\,000 = 1,5$, а $K(B) = 25\,000\,000/20\,000\,000 = 1,25$. Получается, что проект А прибыльнее, поэтому выбираем именно его.

Теперь предположим обратную ситуацию. Допустим, топ-менеджмент крупной компании ПАО «Ойлпром» хочет получить отдачу от обсуждаемого проекта в размере 500 000 000 руб. Для этого рассматриваются 2 страны: Лимония и Апельсиния. С учетом дешевизны рабочей силы и относительно низкого уровня жизни населения в Апельсинии издержки составят 300 000 000 руб. В Лимонии этот показатель равен 400 000 000 руб. Значит, $K(A) = 500\,000\,000/300\,000\,000 = 1,6(6)$, $K(L) = 500\,000\,000/400\,000\,000 = 1,25$. Значит, руководство компании должно принять решение в пользу инвестирования в Апельсинию [источник: расчеты автора].

Математически более точным и обоснованным методом оценки инвестиционного проекта выступает его чистая приведенная стоимость (NPV – net present value), т.е. стоимость будущих прибылей от него с точки зрения сегодняшнего дня (текущего момента), [1, стр. 71]:

$$NPV = -I_0 + \sum_{t=1}^n (R_t - C_t) * k_t \quad (2), \text{ где}$$

где I_0 – первоначальные инвестиции;

R_t – денежные притоки в периоде t ;

C_t – денежные оттоки в периоде t ;

k_t – коэффициент дисконтирования в периоде t ;

n – срок реализации (кол-во периодов) проекта.

Приведём пример. Допустим, инвесторы размышляют над вложением \$100 000 (I_0) в проект (стартап). Пусть ставка дисконтирования (i) с учетом инфляционных ожиданий, будущих ключевых ставок и других дестабилизирующих геополитических, внутриполитических и экономических рисков в стране равна 20%. Срок реализации (n) без учета первоначальных инвестиций составляет 5 лет. Совокупность денежных потоков представлена в таблице ниже:

Таблица 1

Совокупность денежных притоков (R) и оттоков (C) в рассматриваемом инвестпроекте за предстоящие 5 лет (t)

t	R	C
1	\$55 000	\$5 000
2	\$72 000	\$8 000
3	\$79 000	\$11 000
4	\$95 000	\$15 000
5	\$110 000	\$20 000

Исходя из этих данных, рассчитаем соответствующий NPV:

$$\begin{aligned}
 NPV &= -100\,000 + \frac{55\,000 - 5\,000}{1 + 0,2} + \frac{72\,000 - 8\,000}{(1 + 0,2)^2} + \frac{79\,000 - 11\,000}{(1 + 0,2)^3} + \frac{95\,000 - 15\,000}{(1 + 0,2)^4} \\
 &\quad + \frac{110\,000 - 20\,000}{(1 + 0,2)^5} \\
 &= -100\,000 + 41\,666,67 + 44\,444,44 + 39\,351,85 + 38\,580,25 + 36\,759,9 \\
 &= 100\,803,11
 \end{aligned}$$

Чистая приведенная стоимость составила \$100 803,11 [источник: расчеты автора]. Иными словами, принимающим решение лицам следует смело инвестировать в данный проект, так как он принесёт хорошую прибыль в пересчете будущих денег на сегодняшнюю стоимость. Дополнительно проанализируем норму внутренней доходности, чтобы понимать наверняка, с какой ставки дисконтирования данный проект будет прибыльным:

$$\sum_{t=1}^n \frac{CF_t}{(1 + IRR)^t} - I_0 = 0$$

Подставляя, соответственно, в формулу, получаем:

$$\begin{aligned}
 \frac{352\,000}{(1 + IRR)^5} - 100\,000 &= 0, \\
 IRR &= 0,2862 \sim 28,6\%
 \end{aligned}$$

Внутренняя норма доходности равна 28,6%. Это говорит о том, что «запас» потенциальной безубыточности проекта по сравнению с используемой нормой

дисконтирования 20% составляет 8,6%. Вывод о принятии решения в пользу анализируемого проекта подтверждается. Отообразим это графически.

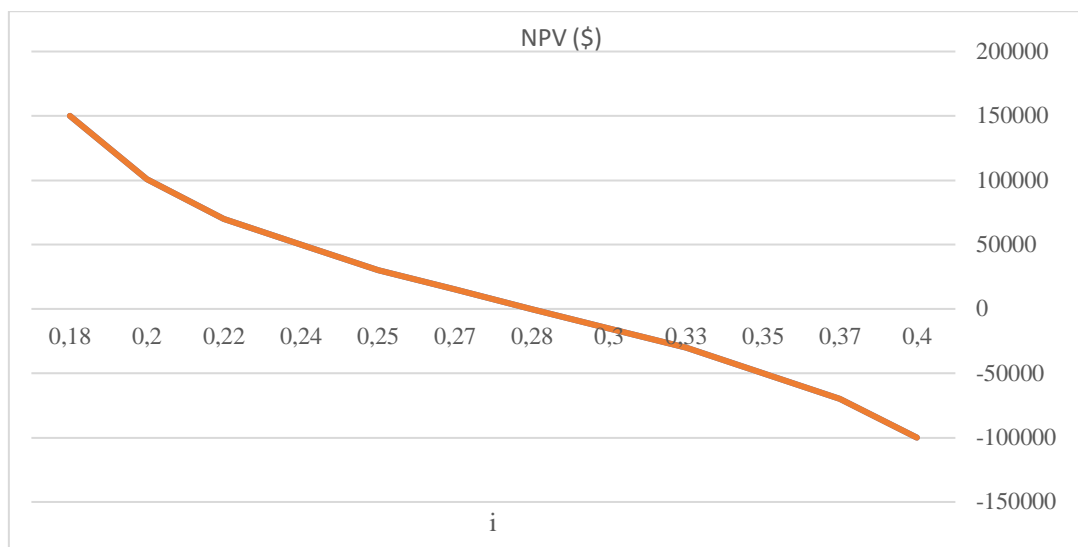


Рис. 1. Соотношение чистой приведенной стоимости (NPV) и ставки дисконтирования (i)

Определение оптимального размера партии запасов. Выше рассматривались варианты расширения бизнеса предприятия. Теперь обратимся к операционным вопросам его текущей деятельности. В частности, следует оптимизировать партию запасов при минимизации сопутствующих совокупных переменных издержек. Процесс оптимизации затрат можно выразить следующей формулой:

$$TC = c * D + \frac{C_0 * D}{q} + \frac{Ch * q}{2} \rightarrow \min,$$

Где TC – общие переменные издержки;

c – цена покупки запасов у поставщика;

D – объём покупаемых у поставщика запасов, необходимый для реализации;

C_0 – цена доставки/размещения одного заказа;

q – объём одного заказа у поставщика;

Ch – цена хранения единицы продукции на складе.

Расчёт размера одного заказа (q) производится по нижеприведенной формуле:

$$q = \sqrt{\frac{2 * C_0 * D}{Ch}}$$

К примеру, транспортная компания в краткосрочной перспективе планирует реализовать D = 2 000 грузовых прицепов. Цена покупки товаров у поставщика c = 2 000 000 руб. Стоимость размещения (доставки) у поставщика равна $C_0 = 400 000$ руб/заказ, а стоимость хранения этих товаров у себя на складе составляет 35% от закупочной цены. Требуется рассчитать объём одного заказа, а также совокупные переменные издержки для предприятия.

Сначала рассчитаем размер одного заказа (т.к. для этого исходных данных достаточно):

$$q = \sqrt{\frac{2 * 400 000 * 2 000}{700 000}} = \sqrt{\frac{1 600 000 000}{700 000}} \sim 47,81 \sim 48$$

Т.е. оптимальный размер одного заказа составляет 48 штук. Теперь появилась возможность найти TC:

$$TC = 2\,000\,000 * 2\,000 + \frac{400\,000 * 2\,000}{48} + \frac{700\,000 * 48}{2}$$

$$= 4\,000\,000\,000 + 16\,666\,666,67 + 16\,800\,000 = 4\,033\,466\,666,67 \text{ руб.}$$

Таким образом валовые переменные расходы составили 4,033 млрд. руб. Из них на хранение уйдёт 16,8 млн. руб., а на размещение 16,667 млн. руб.

Список используемых источников:

1. Исакова Н.Ю., Смородина Е.А., Родичева В.Б., Синянская Е.Р., Юрьева Л.В., Савостина О.В. Финансовая политика: теоретические аспекты формирования и реализации. Учебное пособие – Екатеринбург, 2022. – 220 с.
2. Ушаков В.Я. Финансовая политика предприятия. Учебное пособие – Москва, 2015. – 242 с.
3. Лившиц В.Н., Миронова И.А., Швецов А.Н. Оценка эффективности инвестиционных проектах в различных условиях / Журнал «Экономика промышленности» / Том 12, № 1 / Раздел «Экономика знаний» - Москва, 2019. - 29-42 с.
4. Виленский П.Л., Лившиц В.Н., Смоляк С.А. Оценка эффективности инвестиционных проектов. Теория и практика. Учебное пособие – Москва, 2002. - 72-87 стр.
5. Чайников В.В., Лапин Д.Г. Экономика предприятия. Учебное пособие – Москва, 2007. – 671 с.

УДК 351.712.6

Басырев Д.А.

Московский международный университет

НОВЫЕ РИСКИ В СФЕРЕ ГОСЗАКУПОК РФ И ПУТИ ИХ СНИЖЕНИЯ

Аннотация. В данной статье выделены основные риски, связанные с мораторными поправками, вступившими в силу в 2023 году. В частности, изменения максимальной стоимости контракта при использовании формы запроса котировок.

Ключевые слова: Госзакупки, запрос котировок, изменения в 44-ФЗ в 2023 году.

Basyrev D.A.

Moscow international university

NEW RISKS IN THE FIELD OF PUBLIC PROCUREMENT OF THE RUSSIAN FEDERATION AND WAYS TO REDUCE THEM

Abstract. This article highlights the main risks associated with the moratorium amendments that entered into force in 2023. In particular, changes in the maximum value of the contract when using the quotation request form.

Keywords: Public procurement, request for quotations, changes to 44-FZ in 2023.

Система государственных закупок – это организованная система приобретения товаров, выполнения работ и оказания услуг для решения нужд муниципальных и государственных учреждений. Предложение подрядчика, удовлетворяющее требованиям заказчика, признается победителем конкурса. Государственные закупки проходят в форме аукциона, конкурса, запроса котировок, запроса предложений, а также и в иных формах. Система государственных закупок направлена на повышение эффективности использования бюджета, противодействие коррупции и монополизации, основана на системе конкурентного рынка.

Современную процедуру государственных закупок первоочередно регламентирует Федеральный закон «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» от «05» апреля 2013 года №44-ФЗ, а также множество подзаконных актов и постановлений. Данная система меняется и совершенствуется год от года, не обошлось без изменений и в 2023 году. В данной статье рассматриваются и оцениваются риски в области организации культурно-массовых мероприятий, запланированных к реализации путем проведения закупок в форме запроса котировок в свете мораторных поправок в Федеральный закон «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» от «05» апреля 2013 года №44-ФЗ, вступивших в силу «09» мая 2023 года, а также пути минимизации данных рисков[1].

Запрос котировок — это процедура выбора поставщика (подрядчика, исполнителя) путём размещения в Единой информационной системе в сфере закупок извещения для неограниченного круга лиц, в которой победителем признаётся участник закупки, соответствующий установленным требованиям и предложивший наименьшую цену. Это значит, что единственным критерием отбора среди предложений, соответствующих требованиям, выступает цена на товары, работы или услуги. При этом важно, чтобы документация поставщика соответствовала требованиям закона и заказчика. Раньше запрос котировок могли проводить и в бумажной форме, и в электронном виде, но с 2019 года законодательство изменилось. Сейчас эту процедуру можно проводить исключительно в электронном виде.

Запрос котировок имеет следующие особенности:

1) Подать можно всего одно предложение цены от своего имени, которое может быть отозвано до окончания срока подачи заявок или с момента размещения в Единой информационной системе в сфере закупок протокола подведения итогов закупки и до размещения проекта контракта, заключаемого с таким участником закупки;

2) Не допускается отзыв заявок, которым присвоены первые три порядковых номера;

3) Извещение о проведении электронного запроса котировок размещается в Единой информационной системе в сфере закупок не менее чем за четыре рабочих дня до даты окончания срока подачи заявок на участие в закупке. Также важно заметить, что для использования данной формы подбора поставщиков характерным является то, что поставщики не знают и не видят цены, поданные другими участниками, в отличие от более привычного аукциона.

Рахимов Э.Х. в своей статье «Некоторые особенности осуществления закупок для государственных нужд путем запроса котировок» отмечает, что «традиционно выделяются следующие достоинства запроса котировок:

1) оперативность в определении поставщика по сравнению с другими способами закупки (электронный аукцион, конкурс);

2) минимальные риски возникновения претензий, связанных с ошибками в ходе процедуры» [3].

Все это свидетельствует о том, что данная процедура часто интересна заказчикам по причине коротких сроков с момента публикации закупки до перехода к ее непосредственному исполнению.

Минимальный срок для проведения данной процедуры и перехода от публикации заявки к подписанию контракта занимает семь рабочих дней, этот срок включает в себя следующие этапы:

1) Публикация извещения в Единой информационной системе в сфере закупок не менее чем за 4 рабочих дня, следующего со дня размещения – в этот период поставщики могут оценить стоимость исполнения данной закупки и предложить свою цену.

2) Размещение протокола о проведенном запросе котировок со стороны заказчика в течение 1 рабочего дня;

3) Заключение контракта с победителем запроса котировок не ранее 2 дней с даты публикации протокола.

В 2023 году согласно Федеральному закону «О внесении изменений в Федеральный закон «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» от «28» апреля 2023 года № 154-ФЗ, сумма одной закупки, производящейся путем запроса котировок, возросла от максимальной ранее суммы в размере 3 миллионов рублей до ныне возможной суммы в размере 10 миллионов рублей [2]. Такие изменения имеют существенное влияние на сферу организации культурно-массовых мероприятий, реализуемых посредством государственных закупок.

Каждое мероприятие по своей сущности уникально в связи с тем, что охватывает множество факторов, и даже самые стабильные культурно-массовые мероприятия, которые регулярно проводятся из года в год, не спасены от изменений в связи с постоянно меняющимися факторами внешней среды и, в связи с этим, также требуют новизны. В ходе реализации культурно-массовых мероприятий основную роль всегда играет период подготовки, занимающий самую большую часть от всех этапов проведения мероприятия. Порой это обусловлено технологическими особенностями в части подготовки определенных этапов, либо ввиду сложно прогнозируемых факторов, таких как погодные условия. В связи с подобными обстоятельствами поставщикам бывает невозможно существенно сократить сроки проведения подготовительного этапа организации мероприятия. Также важно заметить, что, как правило, объем цены контракта предполагает пропорциональный объем оказываемых услуг. Следовательно, можно сделать выводы о пропорциональности срока подготовительного этапа реализации мероприятия в зависимости от цены контракта. Обусловлено это большим условным объемом мероприятия, выраженного в количественном значении товаров, работ, услуг либо в больших их значениях.

В связи с тем, что в 2023 году цена, в рамках которой возможно произвести государственную закупку в форме запроса котировок, была увеличена более чем в 3 раза, объем или количество запрашиваемых товаров, работ и услуг в рамках одной государственной закупки потенциально может пропорционально возрасти. Критично важным фактором, влияющим на суть проблемы, является то, что несмотря на существенное повышение пороговой цены контракта, сроки оказания услуг, что по части организации культурно-массовых мероприятий подразумевает под собой сроки реализации конкретных мероприятий, в рамках данных контрактов не регламентированы. В том случае, если муниципальные и государственные учреждения, выступающие в роли заказчика, в контракте очерчивают непропорционально короткие сроки реализации контракта и проведения мероприятия, возникают разного рода риски и угрозы. К таким потенциальным рискам и угрозам можно отнести следующее:

1) Снижение конкуренции и возможность возникновения монополии. Это связано в первую очередь с тем, что в случае коротких сроков исполнения контракта многие потенциальные участники не имеют возможности реализовать планируемое мероприятие из-за низких производственных мощностей, что может повести за собой участие только самых крупных игроков, обладающих большим количеством собственных активов. Вследствие этого конкуренция может снизиться, а поставщик монополист сможет назначить более высокую цену исполнения контракта, что впоследствии повлечет за собой нерациональное расходование бюджета.

2) Снижение качества предоставленных услуг и нарушение условий контракта. Такое развитие событий может произойти в том случае, если мелкие игроки все же решатся на участие и станут исполнителями контракта. Ввиду сжатых и не пропорциональных размеру контракта сроков они могут столкнуться с тем, что не смогут выполнить условия в полном соответствии с требованиями контракта. Такая ситуация повлечет за собой штрафы и претензионную работу для исполнителя, некачественное проведение мероприятия для заказчика.

3) Нарушение законодательства и коррупция. Данный риск возможен в том случае, если на рынке появляется игрок, обладающей инсайдерской информацией от заказчика и находящийся с ним в сговоре. В таком случае этот участник государственной закупки сможет начать подготовку к реализации контракта намного раньше других участников, тем самым получая очевидное преимущество. Другие участники, оценивая сроки в соответствии со своими возможностями, откажутся от участия в запросе котировок ввиду нерентабельности такого контракта либо высоких финансовых и, как следствие, репутационных рисков.

Перечисленные риски и угрозы могут сильно снизить эффективность расходования бюджетных средств, а также качество проводимых мероприятий, при этом повышая риски коррупционной составляющей рынка.

Для минимизации данных рисков одним из оптимальных решений является регламентирование на законодательном уровне сроков исполнения контракта, а также периода проведения самого мероприятия в соответствии с ценой самого контракта. В случае такого подхода однозначно будут снижены производственные издержки «за срочность», в связи с этим большее количество поставщиков сможет принять участие в государственных закупках, проводимых в форме запросе котировок, что повлечет за собой рост конкуренции. Также такое решение снижает риски предоставления некачественных услуг, так как заказчику будет проще осуществлять коммуникацию с поставщиком на всех этапах подготовки и проведения мероприятия. Помимо этого, регламентирование сроков реализации мероприятия на законодательном уровне ограничивает возможное преимущество поставщиков, владеющих инсайдерской информацией от недобросовестных заказчиков, в связи с возросшей конкуренцией.

Несомненно, предлагаемое решение снижает эффективность процедуры запроса котировок как оперативного способа реализации мероприятий, однако контраргументом может являться то, что мероприятия, запланированные к реализации посредством государственных закупок, и предполагающие высокие бюджеты в рамках 10 миллионов рублей, либо имеют высокую важность и предполагают высокие сроки планирования, либо охватывают большое количество разного рода участников, что подразумевает под собой масштабность и значимость подобных событий. Маловероятно, что заказчики в лице муниципальных и государственных учреждений, предполагают короткие сроки реализации подобного рода мероприятий.

Таким образом, можно сделать вывод, что государственная сфера регулирования в области проведения государственных закупок является активно развивающейся и оперативно

реагирующий на изменения сферой, и несмотря на то, что достигнуты большие результаты, здесь остается большое поле для исследований и нововведений ввиду постоянной меняющейся внешней и внутренней экономической и культурной среды.

Список используемых источников:

1. Федеральный закон от 05.04.2013 г. № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд»
2. Федеральный закон от 28.04.2023 № 154-ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд»
3. Рахимов Э.Х. Некоторые особенности осуществления закупок для государственных нужд путем запроса котировок / Евразийская адвокатура — 3 (28) 2017 — С. 111

УДК 338.1

Безменов Д.А.
АНО ВО "Российский Новый Университет"
Научный руководитель: Глинкина О.В.

ПРОБЛЕМЫ ЦИФРОВИЗАЦИЯ БИЗНЕСА И ЭЛЕКТРОННОЙ КОММЕРЦИИ В РОССИИ

Аннотация. В данной статье проведен анализ актуальных проблем в области цифровизации бизнеса в России, выделены основные сложности, тормозящие развитие сектора электронной коммерции и сформулированы предложения, способствующие ускорению процесса цифровизации бизнеса в России.

Ключевые слова: электронная коммерция, цифровизация, проблемы цифровизации.

Bezmenov D.A.
ANO VO "Russian New University"
Scientific supervisor: Glinkina O.V.

PROBLEMS OF DIGITALIZATION OF BUSINESS AND E-COMMERCE IN RUSSIA

Abstract. This article analyzes current problems in the field of digitalization of business in Russia, highlights the main difficulties hindering the development of the e-commerce sector and formulates proposals that will help accelerate the process of digitalization of business in Russia.

Keywords: e-commerce, digitalization, digitalization problems.

Цифровая трансформация бизнеса – это процесс глубоких преобразований с внедрением инновационных цифровых технологий для оптимизации бизнес-процессов, улучшения взаимодействия с клиентами, повышения производительности на разных участках деятельности.

Цифровизация бизнеса – это не только применение нового программного обеспечения – это изменение всей структуры работы организацией [1]:

1. изменение методов управления персоналом;
2. изменение алгоритма работы;

3. изменение организационной структуры.

Переход в цифровой формат меняет саму культуру компании в целом. Данный процесс является глобальным и требует не только финансовых затрат, но и креативного подхода как руководителей организации, так и всего персонала. Персонал является основой в реализации любого проекта и именно от его настроев зависит успех (провал) любой инновации. То есть руководителями должны учитываться факторы мотивации и стимулирования персонала, чтобы был интерес, и работа выполнялась качественно.

По разным оценкам, от 70 до 84% проектов по внедрению цифровых технологий, цифровизации и проведению цифровой трансформации либо неуспешны, либо проблемные: срываются сроки, превышаются бюджеты, не достигаются критерии успешности, достигаются эффекты только внутри 1-2 бизнес-процессов или подразделений, приводят к повышению текучки персонала.

Отметим, что в процессе цифровизации цели компаний различны:

- улучшение услуги/продукта (его качества, удобства использования);
- упрощение внешних/внутренних коммуникаций;
- автоматизация производственных и других процессов внутри компании.

Цифровизация бизнес-процессов — это не только вопрос программного обеспечения и анализа данных, а поэтапное глубинное преобразование структуры компании. Это стратегическое направление в развитие экономики, которое требует внедрения новых знаний: обучение персонала, разработки проектов, в том числе должна быть четкая постановка целей [2]. Часто руководители сталкиваются с проблемами при реализации проекта по цифровизации бизнеса именно из-за отсутствия четко сформулированной цели.

Развитие цифровизации и интернет технологий привели к формированию нового активно растущего рынка сбыта продукции – рынка электронной коммерции (e-commerce), в котором сделки купли-продажи, денежные переводы происходят онлайн.

В рынок e-commerce входят онлайн магазины одежды, продуктов, мебели, бытовой техники и других товаров; маркетплейсы; всевозможные b2b-сервисы, площадки и платформы (Битрикс, 1С и другие); интернет-маркетинг и сервисы для них.

Основным преимуществом электронной коммерции в Интернете являются широкие возможности: отсутствие ограничений, в том числе игнорирование санкций и прочих политических воздействий на мировую торговлю.

Для анализа основных проблем в процессе цифровизации бизнеса Hawking Bros в партнерстве с «Опорой России» провели исследование, чтобы оценить уровень цифровизации бизнеса в 2023 году [3].

Вид исследования: опрос онлайн.

Период: 21.02.2023 г. по 10.04.2023 г.

Участники опроса: представители бизнес-компаний.

Цель опроса: определить уровень цифрового развития предпринимательства в России и выявить трудности при внедрении новых сервисов.

Статистика ответов на вопрос «Какие цифровые сервисы есть в Вашей компании?» представлена на рисунке 1.

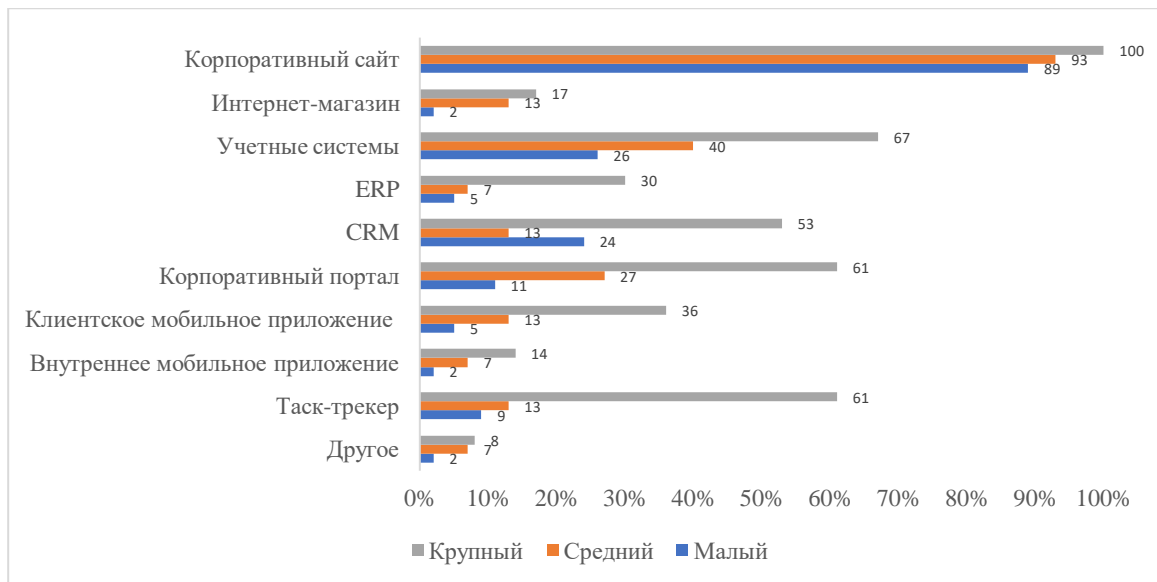


Рис. 1. Какие цифровые сервисы есть в Вашей компании?

Как видно из графика, почти 50% участников опроса используют учетные системы, 25% – CRM.

В крупных компаниях больше применяются цифровые сервисы, чтобы автоматизировать обилие процессов и систематизировать значительные объемы информации.

Статистика ответов на вопрос «Кто в вашей команде участвует в развитии цифровых сервисов?» говорит о том, что сложная структура бизнеса включает большее количество специалистов по развитию цифровых сервисов, в то время как в малом бизнесе развитием цифровых сервисов занимается один человек – либо генеральный директор (59%) либо директор по маркетингу (33%).

В среднем бизнесе эта задача распределяется между IT-директором (40%), директором по маркетингу (33%) и директором по развитию (47%). Некоторые участники опроса назвали также штатных программистов.

Данные результаты исследования показывают, что процессом цифровизации в компаниях занимаются лишь руководители (руководящий состав). То есть персонал среднего и низшего звена не вовлечен в данный процесс.

Большие компании нацелены на рост вовлеченности в идею цифровизации, но это в 2023 году остается лишь стратегией развития, что показывает необходимость разработки и внедрения проекта по обучению персонала и повышению его мотивации для более высоких темпов развития цифровизации компании.

Как показывает проведенное исследование лишь крупный бизнес готов к внедрению и использованию практически всех цифровых сервисов. У небольших и средних компаний есть планы развивать корпоративные сайты, учетные системы и CRM. Малый бизнес, как показывает опрос, вообще не готов активно внедрять технологии. Это объясняется тем, что в малом бизнесе нет специалистов и при этом нет возможности нанять специалистов извне [3].

Необходимо отметить, что данная проблема не является только финансовой, часто руководители не знают где найти хорошего специалиста и какого именно, так как не компетентны в данных вопросах (рис. 2).

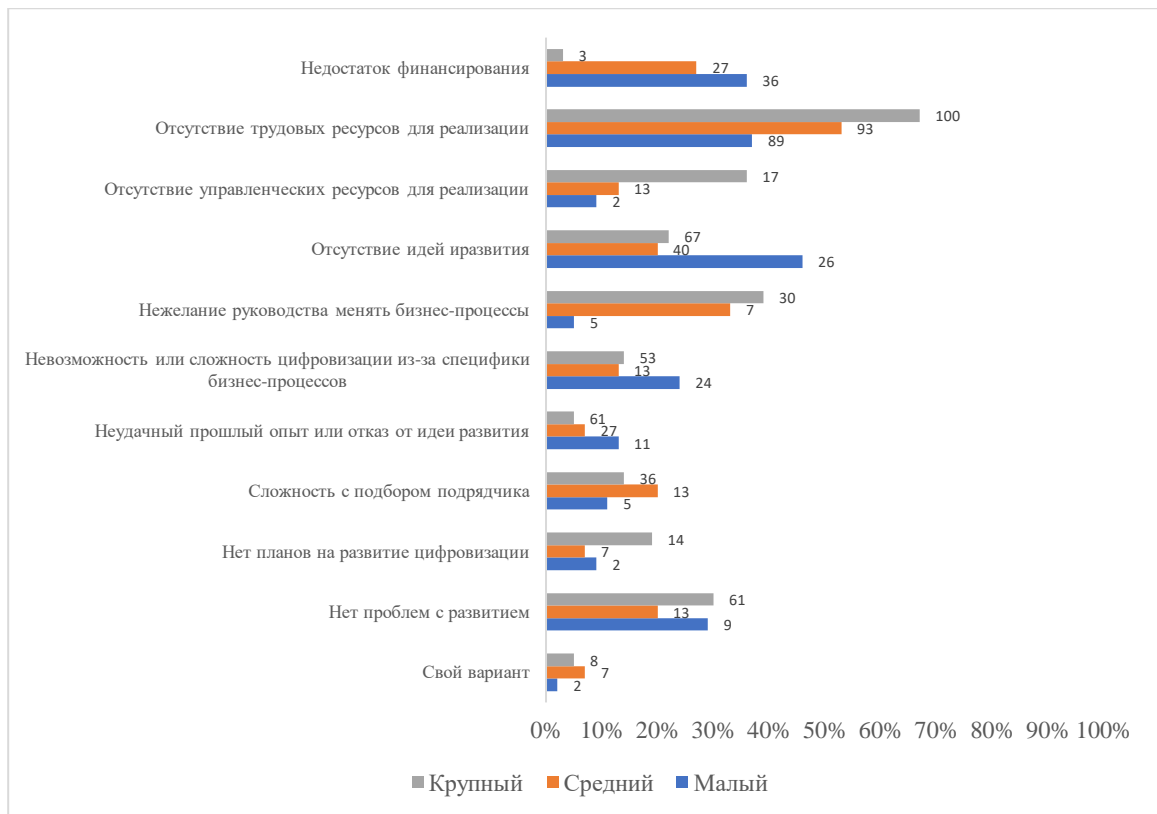


Рис. 2. Что мешает цифровизации в Вашей компании?

Статистика ответов также подтверждает выдвинутую версию о том, что в основе развития находится такой показатель, как «качественный персонал». То есть персонал компетентный в цифровых технологиях, а также заинтересованный в развитии.

Отметим, что у крупного бизнеса меньше финансовых преград для прогресса, а основной проблемой чаще всего становится недостаток трудовых ресурсов (67%).

Проблемами крупного бизнеса также являются:

- дефицит управленческих ресурсов (36%);
- нежелание руководства менять бизнес-процессы (39%).

В малом бизнесе основная проблема – это недостаток финансирования (36%).

Также проблемами являются:

- отсутствие трудовых ресурсов для реализации (37%);
- отсутствие идей для развития (46%).

В среднем бизнесе основные проблемы:

- недостаток трудовых ресурсов (53%);
- нежелание руководства менять бизнес-процессы (33%);
- недостаток финансирования (27%).

Данный анализ позволяет сделать вывод:

Руководители часто не осознают важность значения цифровизации бизнеса, то есть нет недостатка в финансовом обеспечении, но нет четкого понимания значения данного процесса, перспектив развития.

Это объясняется, прежде всего:

- низким уровнем компетенции в цифровых технологиях;
- нежеланием повышать квалификацию (учиться);
- нежеланием перестраивать систему функционирования;
- непонимание преимуществ цифровизации бизнеса.

Таким образом проблема обучения, повышения компетентности является актуальной и для руководителей бизнеса. Подбор персонала – важная задача и руководитель должен понимать, что не всегда рентабельно оставлять старый персонал. Здесь необходимо принять

решение: предложить сотрудникам либо учиться, либо уволиться, объясняя ситуацию устареванием технологий и, соответственно, устареванием знаний [2]. Проблема нехватки специалистов актуальна для любого вида бизнеса в России, но малые компании особенно чувствительны к данной проблеме и руководитель не должен откладывать решение данного вопроса. Так как прогресс стремителен и развитие конкурентов приведет к банкротству.

Проведенное исследование позволило определить ряд актуальных проблем [3]:

- недостаточное понимание руководителями значения цифровых инструментов, в том числе обучения персонала, привлечения специалистов;
- не компетентность руководителей в цифровых технологиях и не желание повышать уровень знаний, что также затормаживает процесс цифрового развития бизнеса и, соответственно, снижает уровень производительности.

Лучше всего дела с технологичностью обстоят в области digital, где все бизнес-процессы и так автоматизированы.

Следовательно, можно сформулировать основные предложения, которые будут способствовать ускорению процесса цифровизации бизнеса в России:

1. Необходимо повысить уровень доступности информации:

- руководители, специалисты должны иметь доступ к актуальной (новейшей) информации, чтобы уметь применять ее на практике;
- для повышения уровня заинтересованности во внедрении цифровых процессов в бизнес также необходима мотивация.

2. Необходимо разработать проект по цифровизации бизнеса.

Список используемых источников:

1. Апханова, Е.Ю., Бирюкова Л.В. Цифровизация бизнеса в России: возможности и проблемы / Е.Ю. Апханова, Л.В. Бирюкова – Текст электронный // Вестник Хабаровского государственного университета экономики и права. – 2021. – №1 (105). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/tsifrovizatsiya-biznesa-v-rossii-vozmozhnosti-i-problemy> (дата обращения: 19.11.2023).
2. Мытенков, С.С. Цифровизация в России и мире через призму взаимодействия государства, бизнеса и населения / С.С. Мытенков, Б.А. Желенков // Бизнес. Общество. Власть. – 2022. – № 44-45. – С. 141-155.
3. Исследование уровня цифрового развития бизнеса в 2023 г — Маркетинг на vc.ru — URL: <https://vc.ru/marketing/684915-issledovanie-urovnya-cifrovogo-razvitiya-biznesa-v-2023-g> (дата обращения: 19.11.2023). — Текст электронный.

УДК 338.1

Бражникова А.Р.

Новороссийский филиал Финуниверситета

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ СТРАН СОВЕТА ГОСУДАРСТВ БАЛТИЙСКОГО МОРЯ

Аннотация. В данной статье рассматриваются основные тенденции в развитии стран Совета государств балтийского моря. Рассмотрены показатели ВВП, государственных доходов и расходов, безработицы, основных направлений в энергетике, а также выделены страны-лидеры в данных областях.

Ключевые слова: экономика, энергетика, развитие, население.

CURRENT TRENDS IN THE DEVELOPMENT OF COUNTRIES COUNCIL OF THE BALTIC SEA STATES

Abstract. This article considers the main trends in the development of the countries of the Council of the Baltic Sea States. The indicators of GDP, government revenues, expenditures, unemployment, also the main directions in the energy sector and the leading countries in these areas are considered.

Keywords: *economy, energy, development, population.*

Малоисследованное интеграционное объединение Совет государств Балтийского моря (СГБМ) – это организация международного уровня, созданная в 1992 году в Копенгагене. Основная цель создания заключалась в улучшении политического взаимодействия между странами-участницами. На первом этапе в Совет вошли Германия, Дания, Латвия, Литва, Норвегия, Польша, Финляндия, Швеция, Эстония, а также Европейская комиссия. В 1995 г. в состав СГБМ была принята Исландия. Кроме стран-членов Совета, статус наблюдателя имеют ещё 7 стран: США, Украина, Франция, Великобритания, Испания, Словакия, Белоруссия. Совет проводится раз в два года и основными его участниками являются министры иностранных дел. Возглавляет Совет страна, которая на текущий момент является председателем и проводит собрание на своей территории. В рамках деятельности Совета создаются целевые и рабочие группы для обсуждения актуальных проблем и вопросов. Дискуссия продолжается до тех пор, пока не будет достигнут консенсус. В последнее время наиболее часто затрагиваются вопросы экономического сотрудничества, ядерной безопасности, содействия демократическим институтам, молодежной политики.

С 1998 г. при Совете действует международный Секретариат, который обеспечивает взаимодействие в следующих сферах:

- межстрановое сотрудничество;
- развитие демократии и защита прав человека;
- реализация единых образовательных программ;
- таможенное регулирование с целью устранения барьеров между регионами и развития инвестиционной и торговой деятельности;
- радиационной и ядерной безопасности.

Все страны, вошедшие в Совет, заинтересованы в обеспечении стабильности и «процветания» в Балтийском регионе, а также ориентируются на сотрудничество и оперируют политикой равноправия. За 30 лет существования Совета были решены очень многие проблемы в аспекте развития энергетики, торговли, экономики, транспортной инфраструктуры и информационно-коммуникационных технологии [3].

Особое внимание уделяется защите прав человека, включая гендерное равенство, права меньшинств и права детей. С помощью этих ценностей во всех странах-участницах создается демократическое общество.

Совет государств Балтии продолжает работать в области улучшения экологии и защиты биологических систем. Поисково-спасательные операции проводятся войсками различных стран на море. В области безопасности проводится мониторинг потенциальных угроз и разрабатывается общая политика защиты района.

Обеспечение радиационной безопасности является важной областью для Финляндии. Когда Финляндия принимала у себя совещание, шел активный добровольный обмен знаниями и навыками в этой области. Если рассматривать политику Совета в целом, то ее основное внимание уделяется предотвращению чрезвычайных ситуаций и улучшению подготовки населения и служб экстренной помощи. Одним из важных направлений считается повышение

культуры безопасности населения. Страны также регулярно обмениваются информацией о методах прогнозирования угроз и рисков.

Анализируя показатели ВВП стран, можно отметить, что наивысшие позиции занимают: Германия (4 место в мире), Норвегия (30 место в мире), Швеция (24 место в мире) и Польша (21 место в мире). При этом годовой темп роста у Германии, Швеции и Польши был снижен (таблица 1). Самые низкие позиции в рейтинге заняли: Эстония, Польша, Латвия и Исландия [4].

Таблица 1

Основные экономические показатели стран, входящих в Совет государств Балтийского моря, 2023 г.

Страна	Значение ВВП, млрд. долл. США	ВВП на душу населения, долл. США	Годовой темп роста ВВП, %	ВВП, млрд. долл. США	ВВП на душу населения по ППС, долл. США
Германия	4072	43032	-0,2	1133,501	53560
Дания	395	60113	0,9	83,288	59704
Исландия	25,6	69123	4,2	20,982	26380
Латвия	41,15	16947	-0,5	10,441	32733
Литва	70,33	18367	0,7	68,233	39593
Норвегия	579	79639	0,7	111,288	67462
Польша	688	16706	-0,6	-	36798
Финляндия	281	47088	-0,4	58,981	49586
Швеция	586	55482	-1	150,265	54818
Эстония	38,1	21207	-2,9	-	37826

*Таблица составлена автором с использованием источника [5]

Анализируя уровень инфляции, можно отметить, что наивысший уровень демонстрируется в Исландии, Польше, Швеции и Литве (рисунок 1). При этом в Швеции уровень инфляции был снижен на 29,3% (на 2022 г. уровень инфляции составил 10,9%), в Польше уровень так же был снижен на 51% (на 2022 г. уровень инфляции составил 16,6%), в Исландии уровень был снижен на 17% (на 2022 г. – 9,6%), в Литве снижен на 62% (на 2022 г. – 21,7%).

Самый высокий уровень безработицы можно отметить в странах: Литва (был снижен на 9%), Эстония (был снижен на 3%), Швеция (был увеличен на 4%) и Латвия (был снижен на 10%). Большинство анализируемых стран улучшили свои позиции в мировом рейтинге [5].

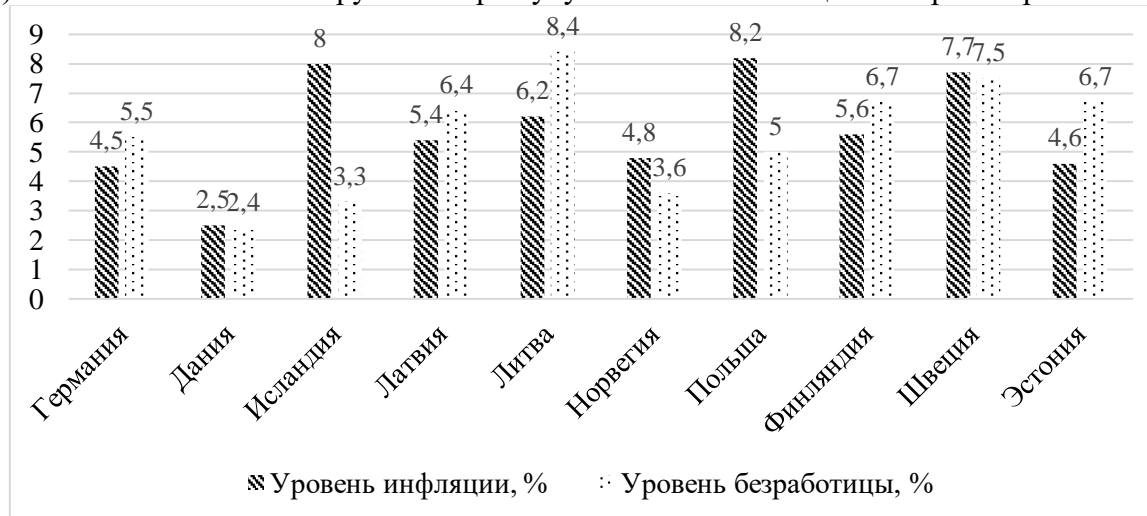


Рис. 1. Уровень инфляции и безработицы стран, входящих в Совет государств Балтийского моря в 2023 г., %

Анализируя таблицу 2, можно отметить, что Германия лидирует почти по всем показателям: доходы, расходы, военные расходы, государственный долг и золотовалютные резервы.

Таблица 2

Экономические показатели стран, входящих в Совет государств Балтийского моря, 2023 г.

Страна	Доходы, млрд. долл. США	Расходы, млрд. долл. США	Государственный долг, млрд. долл. США	Внешний долг	Золотовалютные резервы, млрд. долл. США	Военный расходы, млрд. долл. США
Германия	510,069	183,075	2557,788	2,37 трлн. долл.	303,451	55,76
Дания	47,692	18,61	94,471	115,5 млрд. долл.	87,718	5,468
Исландия	3,264	1,244	2 425	3,5 млрд. долл.	5,724	65
Латвия	1391	1,614	18,091	12,287 млрд. евро	4,39	0,849
Литва	6,252	1,767	27,502	45 млрд. долл.	5,42	1,732
Норвегия	71,618	22,825	682,331	652,533 млрд. долл.	77,988	8,388
Польша	74,099	30,966	290,751	38,36 млрд. долл.	182,248	16,573
Финляндия	6,154	16,903	161,439	54,4 млрд. евро	16,438	4,823
Швеция	11,389	34,711	89,191	7,396 млрд. долл.	58,095	7,722
Эстония	4,094	1,214	6,84	28 трлн. Долл.	10	0,811

*Таблица составлена автором с использованием источника [1]

Анализируя структуру доходов Германии, можно отметить, что основу доходов составляют налоги, распределяемые между федерацией и землями, этот вид налоговых доходов превышает 60%. Также существенный удельный вес имеют федеральные налоги и прочие доходы, 20% и 16% соответственно. Около 2% приходится на административные доходы и совсем незначительная доля приравненных к налогам платежей, менее 0,5%. Следует отметить, что общие доходы Германии превышают совокупные доходы всех остальных стран СГБМ.

Лидирующие по величине расходы Германии можно распределить по шести группам. Самый высокий удельный вес приходится на социальные нужды и поддержку рынка труда – 26,8%. Весомой является и доля на оборону – 15%. Далее располагаются расходы на финансовое управление (14%), транспорт (10%) и государственный долг (12,2%). Следует отметить значительную величину прочих расходов – 22% [1].

Исходя из таблицы 3, можно увидеть, что добыча угля ведется лишь в 3х странах: Германия (с большей долей), Норвегия и Польша. На эти же страны приходится добыча газа. По добыче нефти лидирует Норвегия, после которой следует Дания.

Самым крупным экспортером и импортером электроэнергии является Польша, после которой идет Германия [2].

Показатели энергетики стран, входящих в Совет государств Балтийского моря, 2023 г.

Страна	Импорт электроэнергии	Экспорт электроэнергии	Добыча нефти	Добыча газа	Добыча угля
Германия	132,6	123,15	30	5,2	200 млн. т.
Дания	105,08	191,3	54,07	-	-
Латвия	34,17	12,55	-	-	-
Литва	114,1	100,8	0,7	-	-
Норвегия	278	135	1792	114,3	133 тыс. т.
Польша	229	197,7	17	6,132	8 млн. т.
Финляндия	19	6,9	-	8	-
Швеция	22,66	93,25	-	-	-
Эстония	91,6	141,1	-	-	-

*Таблица составлена автором с использованием источника [2]

Лидерами среди численности населения являются Германия (83,2 млн. чел.), Польша (37,7 млн. чел.) и Швеция (10,42 млн. чел.). Далее следуют: Дания (5,8 млн. чел.), Финляндия (5,5 млн. чел.), Норвегия (5,4 млн. чел.), Литва (2,8 млн. чел.), Латвия (1,9 млн. чел.), Эстония (1,33 млн. чел.) и Исландия (0,372 млн. чел.).

Таким образом, можно сделать вывод, что за 2023 г. в странах СГБМ наметились существенные положительные изменения в экономическом развитии. Существенное отставание демонстрируют Латвия, Литва, Эстония и Польша. Германия, Дания, Швеция и Норвегия являются основой развития СГБМ, поэтому их опыт должен учитываться в реализации программ развития на территории СГБМ.

Список используемых источников:

1. Биржевой Портал Take Profit. – URL: <https://take-profit.org/statistics/government-budget/germany/> (Дата обращения 15.09.2023). – Текст : электронный.
2. Мировая энергетика. – URL: <https://www.eeseaec.org/energeticeskij-profil-germanii> (Дата обращения 25.09.2023). – Текст : электронный.
3. Официальный сайт СГБМ. – URL: <https://cbss.org> (Дата обращения 15.09.2023). – Текст : электронный.
4. Работа и жизнь в Германии. – URL: <https://ru-geld.de/country/national-budget/> (Дата обращения 05.10.2023). – Текст : электронный.
5. Trading Economics. – URL: <https://ru.tradingeconomics.com/germany/government-spending> (Дата обращения 15.09.2023). – Текст : электронный.

Бурашникова Е.А.
Новороссийский филиал Финуниверситета

АКТУАЛЬНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ЕВРАЗИЙСКОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОЮЗА

Аннотация. В данной статье проводится сравнительный анализ основных экономических показателей и отраслевой структуры экономики в разрезе стран, входящих в интеграционное объединение ЕАЭС. Определяются актуальные тенденции развития стран-участниц интеграционного объединения, с обозначением основных индикаторов.

Ключевые слова: региональная экономическая интеграция, ЕАЭС, макроэкономические показатели, численность населения, ВВП, протяженность границы, отрасли промышленности.

Burashnikova E.A.
Novorossiysk branch of the Financial University

CURRENT DEVELOPMENT TRENDS EURASIAN ECONOMIC UNION

Abstract. This article provides a comparative analysis of the main economic indicators and the sectoral structure of the economy in the context of the countries that are members of the EAEU integration association. The current trends in the development of the countries participating in the integration association are determined, with the designation of the main indicators.

Keywords: regional economic integration, the EAEU, macroeconomic indicators, population, GDP, length of the border, industries.

Евразийский экономический союз (ЕАЭС) – международная организация региональной экономической интеграции, обладающая международной правосубъектностью, учрежденная Договором о Евразийском экономическом союзе 1 января 2015 года. Аббревиатура ЕАЭС получила широкое использование, особенно в официальных международных документах. Интеграционное объединение ЕАЭС имело предшественника - Евразийское экономическое сообщество (ЕврАзЭС), которое функционировало более 13 лет с 2001 г. по 2014 г. и было упразднено в связи с созданием новой организации. В состав ЕАЭС входит всего пять стран, а именно: Армения, Белоруссия, Казахстан, Киргизия и Россия [1].

ЕАЭС создан в целях всесторонней модернизации, кооперации и повышения конкурентоспособности национальных экономик, а также для создания условий стабильного развития, способствующих повышению жизненного уровня, обеспечивающих свободное перемещение товаров (услуг, капитала, ресурсов), а также для разработки и реализации единой согласованной стратегии и тактики в основных отраслях экономики.

Можно обозначить и памятные даты, начиная с 2022 г. было решено ежегодно 29 мая в рамках интеграционного объединения отмечать День Евразийского экономического союза. Решение было принято всеми лидерами стран ЕАЭС на заседании Высшего Евразийского экономического совета в Бишкеке, а инициатором данного события стал президент Кыргызской Республики Садыр Жапаров. Дата связана с подписанием Договора о создании интеграционного объединения в 2014 году в столице Республики Казахстан.

И спустя 10 лет, Евразийский экономический союз имеет единый интегрированный рынок с существенной численностью населения и значимыми объемами национального производства. ЕАЭС – это положительная тенденция интеграционного взаимодействия стран с участием России.

Функции высшего органа Союза выполняет Высший Евразийский экономический совет, еще одним управляющим органом является Евразийский межправительственный экономический совет. Суд Союза— это судебный орган Союза, обеспечивающий применение государствами-членами и органами Союза Договора о ЕАЭС и иных международных договоров в рамках Союза, а также Высшим Евразийским экономическим советом и Евразийской экономической комиссией. Основными задачами всех перечисленных структур является обеспечение условий функционирования и развития Союза, а также разработка предложений в сфере экономической интеграции в рамках Союза [1].

Приведем некоторые статистические данные, характеризующие эффективность деятельности рассматриваемого интеграционного объединения. В 2022 г. промышленное производство ЕАЭС составило 2,2% от совокупной величины мирового промышленного производства. Это и определило долю объема внешней торговли товарами ЕАЭС с третьими странами, в частности по результатам 2021 г.- 2,7% мирового экспорта (или 988,2 млрд. долларов США) приходится на страны, участвующие в интеграционном объединении.

Отдельно следует отметить численность населения ЕАЭС—183,65 млн. человек, что составляет - 2,4% от мировой численности населения. Более подробно численность населения ЕАЭС в разрезе стран-участниц представлена на рисунке 1.



Рис. 1. Численность населения ЕАЭС в разрезе входящих стран в интеграционное объединение

При этом численность экономически активного населения ЕАЭС - 93,6 млн. человек, что представляет собой 2,7% от мировой численности населения. Уровень безработицы ЕАЭС составляет 4,2% и это на 2% ниже уровня безработицы ЕС (для сравнения: ЕС - 6,2%, США - 3,7%, мир - 5,8%) [2].

Можно отметить высокие показатели развития энергетического сектора ЕАЭС, так на добычу нефти приходится 14,5% мировой выработки, что составляет 611,7 млн. тонн; на добычу газа- 20,3% мировой выработки или 818,0 млрд. куб. м; на выработку электроэнергии - 4,7% мировой выработки или 1 335,3 млрд. кВт/ч.

В промышленном секторе ЕАЭС можно отметить - производство стали, объем достаточно значительный - 4,3% мировой выработки (84,0 млн. тонн) и производство чугуна - 4,2% мировой выработки (54,9 млн. тонн).

Учитывая большую территориальную особенность этого интеграционного объединения, следует отметить весомость инфраструктурных сооружений. Так длина железнодорожных путей занимает 10,5% от мировой величины (или 145,4 тыс. км.), а протяженность автомобильных дорог - 4,9% от аналогичного показателя в мировой статистике (или 1942,7 тыс. км.). В век цифровой экономики и интенсивного развития инноваций очень важной характеристикой является доля населения, имеющая доступ к сети интернет: для ЕАЭС – это около 85%, что составляет порядка 3,9% мировых пользователей интернета.

Сельскохозяйственный сектор характеризуется сельскохозяйственным производством в объеме 170,6 млрд. долларов США, что представляет собой 2,5% мировой выработки. Можно

ещё отметить показатели по валовому сбору зерновых и зернобобовых культур в количестве 190,6 млн. тонн, эта величина достаточно существенная и определяет соответствующий уровень в мировых показателях - 5,6%. И в производстве молока с объемом 49,6 млн. тонн, интеграционное объединение выходит на уровень - 5,5% мировой выработки.

Более подробно рассмотрим основные экономические показатели стран-участниц ЕАЭС в разрезе входящих в интеграционное объединение стран (таблица 1).

Таблица 1

Основные экономические показатели стран-участниц ЕАЭС, в 2021 г.

Показатели	АРМЕНИЯ	БЕЛОРУССИЯ	КАЗАХСТАН	КИРГИЗИЯ	РОССИЯ
Объем валового внутреннего продукта, млрд. долларов США	14,5	67,9	190,4	8,5	1 763,5
Объем промышленного производства, млрд. долларов США	4,7	61,4	87,0	4,2	1 244,3
Добыча нефти, включая газовый конденсат, млн. тонн	-	1,7	85,7	0,3	524,0
Добыча природного газа, млрд. м ³	-	0,2	54,3	0,02	763,5
Объем продукции сельского хозяйства, млрд. долларов США	1,9	9,8	17,7	3,8	102,8
Экспорт, млрд. долларов США	3,0	39,9	60,3	1,7	493,3
Импорт, млрд. долларов США	5,4	41,8	41,2	5,6	296,0

*Таблица составлена автором с использованием источника [3]

Существенно различается и структура экономики, каждая страна имеет свою специализацию, более подробно отрасли промышленного производства в разрезе стран представлены в таблице 2. Таможенная инфраструктура на внешней границе ЕАЭС, так же существенно отличается, в частности 83,4% составляет протяженность таможенной границы России.

Евразийская экономическая комиссия провела исследование и опубликовала на официальном сайте его результаты об уровне жизни населения в ЕАЭС за пять лет (2016-2020 гг.), в том числе сопоставляя средние размеры зарплат и пенсий в странах Союза и другие количественные и качественные показатели экономического роста. Основным обобщающим показателем исследования стал индекс человеческого развития. И в 2019 г. по этому показателю рейтинг Казахстана был самым высоким - 51 место в мире, далее следовали: Россия – 52 место, Беларусь – 53, Армения – 81, Кыргызстан – 120.

Например, в исследовании отмечается, что: «Среднедушевые доходы домохозяйств в 2020 году составили от 5 625 сомов (\$73) в Кыргызстане до 30 964 рублей (\$430) в России. Средний размер назначенных пенсий – от 6 102 сомов (\$79) в Кыргызстане до 14 986 рублей (\$208) в России. Среднемесячная заработная плата – от 18 940 сомов (\$245) в Кыргызстане до 51 344 рублей (\$714) в России» [4].

Основные отрасли промышленности и протяженность таможенной границы стран-участниц ЕАЭС, в 2021 г.

АРМЕНИЯ	БЕЛОРУССИЯ	КАЗАХСТАН	КИРГИЗИЯ	РОССИЯ
Основные отрасли промышленности				
Добыча и обработка строительных материалов, цветная металлургия, производство винно-коньячных изделий	Металлургия, машиностроение, металлообработка, химическая и нефтехимическая промышленность, легкая промышленность, пищевая промышленность	Цветная и черная металлургия, химическая промышленность, машиностроение, легкая и пищевая промышленность, нефтепереработка и производство стройматериалов	Сельское хозяйство, гидроэнергетика, цветная металлургия, горнорудная промышленность, машиностроение, приборостроение, легкая и пищевая промышленность.	Нефтяная и газовая добыча, переработка драгоценных камней и металлов, самолетостроение, ракетно-космическое производство, атомная промышленность, производство вооружения и военной техники, электротехника, целлюлозно-бумажная промышленность, автомобильная промышленность, транспортное, дорожное и сельскохозяйственное машиностроение, легкая и пищевая промышленность
Протяженность таможенной границы				
1 254,0 км (1,9%)	2 334,3 км (3,5%)	7 350,7 км (11,2%)	3 390 км (4,9%)	54 843,2 км (83,4%)

*Таблица составлена автором с использованием источника [4]

Важным показателем социально-экономического развития стран выступают доходы населения. Как правило, доходы домашних хозяйств в основном представлены доходами, связанными с оплатой труда, в рамках интеграционного объединения доля этих доходов колеблется от 40,6% в Кыргызстане до 70,6% в России. Важным социальным доходом является пенсия, её удельный вес также различается по странам-участницам от 12,9% в Армении до 24,5% в Беларуси. Более низкие доли приходятся на доход от предпринимательской деятельности и самозанятости: от 4,5% в России до 14,9% в Армении.

Единой тенденции нет и в отношении формирования расходов. Наибольший удельный вес приходится на приобретение продуктов питания: от 33,2% в России до 54,2% в Казахстане. Менее ёмкими выступают расходы на транспорт и связь: от 8% в Кыргызстане до 18,3% в России. И ещё важными составляющими расходной части населения можно назвать оплату жилищно-коммунальных услуги приобретение топлива, совместная доля этих расходов колеблется по странам от 7,9% в Казахстане до 20,5% в Армении.

Данные исследований международных рейтинговых агентств, посвященных мировым позициям стран ЕАЭС, подтверждают, что все страны союза: преуспевают в таких сферах как образование, развитие ИТ-технологий, формирование человеческого капитала, создание

инноваций и охрана окружающей среды. Но в рамках этих же исследований было установлено, что страны-участницы отстают в таких секторах, как: финансовый рынок, здравоохранение, права человека и инклюзивность общества.

Согласно исследованию Евразийского банка развития, большинство компаний стран-членов ЕАЭС положительно оценивают деятельность интеграционного объединения. Отмечают повышение эффективности в ведении бизнеса, развитие кооперации и взаимного сотрудничества как макроуровне, так и на микроуровне. Существенные изменения затронули сферу безопасности, цифровизации экономики и механизмы государственного регулирования внешнеэкономической деятельности организаций.

Сравнительный анализ ВВП стран-участниц ЕАЭС приведен в таблице 3. С существенным перевесом лидирует Россия, далее в порядке убывания – Казахстан и Белоруссия, Армения и Киргизия. Для Казахстана и Киргизии характерна нестабильная динамика показателя ВВП.

Таблица 3

Анализ динамики ВВП в разрезе стран, входящих в ЕАЭС
за период 1990-2020 гг.

Страна	ВВП, усл. ден. ед.				Абсол. измен. ВВП, усл. ден. ед.		
	1990	2000	2010	2020	2000/1990	2010/2000	2020/2010
Армения	9,8	8,2	21,6	39,6	0,8	2,6	1,8
Белоруссия	53,3	57,9	145,7	190,6	1,1	2,5	1,3
Казахстан	135,1	115,0	313,8	502,3	0,9	2,7	1,6
Киргизия	11,2	9,1	16,8	32,8	0,8	1,9	2,0
Россия	1187,9	1000,6	2927,0	4395,5	0,8	2,9	1,5
Итого по ЕАЭС	1397,3	1190,8	3424,9	5160,8	0,9	2,9	1,5

*Таблица составлена автором с использованием источника [5]

По результату проведенного анализа ВВП на примере евразийского экономического союза можно сказать, что его создание обусловлено трансформационными процессами, происходящими ещё в 90-х годах XX века и потребностями современной экономики. Очень много общего в социально-экономическом развитии стран, входящих в ЕАЭС, но есть и свои особенности. Доминирующие позиции по численности населения, основным экономическим показателям, отраслевой структуре экономики, объемам ВВП и протяженности границ занимает Россия. Единая согласованная политика в рамках интеграционного объединения существенно повышает эффективность взаимодействия и позитивно сказывается на коллективных и индивидуальных показателях.

Список используемых источников:

1. Информационный портал Евразийского экономического союза. - URL: <http://www.eaeunion.org/> (Дата обращения 17.10.2023). – Текст : электронный.
2. Евразийский экономический союз в цифрах: краткий статистический сборник; Евразийская экономическая комиссия. – Москва: 2023. – 187 с. — Текст : непосредственный.
3. Изменения и тенденции в регулировании несырьевого экспорта в России и мире. - URL: <https://ac.gov.ru/uploads/2-Publications/FEA/VED.2021.09.pdf> (Дата обращения 17.10.2023). – Текст : электронный.
4. В ЕЭК оценили уровень жизни населения стран ЕАЭС за пять лет- URL: <https://eurasia.expert/v-EEK-otsenili-uroven-zhizni-naseleniya-stran-eaes-za-pyat-let/> (Дата обращения 25.10.2023). – Текст : электронный.
5. ВВП стран мира в 1990–2022 гг. (Всемирный банк; ППС, млрд. долл.). - URL: <https://svspb.net/danmark/vvp-stran-wb.php?ysclid=lm96dli0tb719076416> (Дата обращения 17.10.2023). – Текст : электронный.

Горохова С.А.

Московский гуманитарно-экономический университет (Москва)

Научный руководитель: Вершинина О.В.

ЦИФРОВАЯ ВАЛЮТА: ПЕРСПЕКТИВЫ И РИСКИ ВВЕДЕНИЯ

***Аннотация.** В статье учитываются перспективы и недостатки введения цифрового рубля в качестве новой национальной валюты, а также рассматриваются риски, которые могут возникнуть при его внедрении в российскую экономику.*

***Ключевые слова:** цифровая валюта, центральный банк, цифровой рубль, цифровизация.*

Gorohova S.A.

Moscow Humanitarian Economic University (Moscow)

Scientific supervisor: Vershinina O.V.

DIGITAL CURRENCY: PROSPECTS AND RISKS OF INTRODUCTION

***Abstract.** The article takes into account the prospects and shortcomings of the introduction of the digital ruble as a new national currency, and also considers the risks that may arise when it is introduced into the Russian economy.*

***Keywords:** digital currency, central bank, digital ruble, digitalization.*

Благодаря развитию технологий и электронному прогрессу люди могут осуществлять все возможные виды экономической деятельности и проводить сделки в электронном виде. По мере распространения безналичного способа оплаты экономисты начинали рассматривать возможность использования цифровых валют, которые будут эмитироваться и контролироваться с одной стороны Центральным Банком страны и будут использоваться в некоторых аспектах, таких как распределенный реестр с другой стороны.

В условиях цифровизации вопрос безопасности и скорости переводов денежных средств становится особенно важным [1]. На современном этапе анализ рисков и рассмотрение перспективы внедрения цифровой валюты в оборот играет важную роль.

Цифровая (электронная) валюта — электронные деньги, используемые в финансовой системе как альтернативная или дополнительная валюта. Чаще всего их стоимость привязана к национальным валютам, но есть и другие базы для обмена [2].

Цифровая валюта совершенно не похожа на безналичные денежные средства, являющиеся обязательством кредитных организаций в виде записей на банковских счетах. Отличается она и от наличных денег, которые являются эмитированными денежными знаками. Цифровые и безналичные валюты имеют одну общую черту — это то, что они обе существуют в нематериальной форме. Однако информационные области, в которых создаются и функционируют цифровые валюты, принципиально отличаются. Кроме того, важно понимать, что если безналичные деньги официально признаны в качестве платежного средства, то цифровые валюты приняты не во всех странах. Большинство цифровых валют в настоящее время создаются в информационных системах с распределённым реестром. Это означает, что центральный администратор отсутствует вообще или имеет лишь очень ограниченные полномочия. В июле 2023 года был подписан закон о цифровом рубле, который позволит ввести в России новую форму денег. После широкого общественного обсуждения инициативы

создания национальной цифровой валюты Банк России подготовил концепцию, которая предусматривает использование двухуровневой розничной модели. (рисунок 1) [3].



Рис. 1. Схема двухуровневой розничной модели цифрового рубля

Источник: материал с сайта Центрального Банка

Перед тем как цифровая валюта начнет пользоваться популярностью у физических и юридических лиц, должен пройти определенный период времени, и это связано прежде всего с преимуществами и недостатками пользования данной формой денег.

Преимущества цифрового рубля:

- Достоверность;
- Оперативность;
- Дешевизна;
- Безопасность [4].

По замыслу регулятора цифровой рубль как денежный инструмент будет доступен любому физическому лицу, бизнесу, любому участнику финансового рынка, а также государству [5].

Для людей цифровые валюты – это, прежде всего, возможность получить еще одну форму хранения ценностей. Кроме того, цифровые валюты – это хорошая возможность для расширения существующих продуктовых линеек и внедрения инноваций. Электронные деньги практически невозможно потерять, они очень надежны. Их невозможно вырвать из рук или забыть, куда вы их положили. Все средства хранятся в электронном кошельке, откуда злоумышленники могут их забрать только в случае взлома электронного хранилища. Однако такие случаи редки.

Для предприятий, особенно в сфере финансовых услуг, существует потенциал для повышения конкуренции и снижения затрат. Это связано с тем, что единая, подключенная инфраструктура позволит создать новые каналы торговли.

Для государств выгода наиболее велика. Если несколько центральных банков договорятся между собой, то необходимость в международной платежной системе может отпасть.

Как показал опыт центральных банков других стран, основные проблемы при создании цифровой валюты (рисунок 2).



Сложность определения
выбора модели



Необходимость понимания
экономической и правовой природы



Выбор технологических
решений

Рис. 2. Основные проблемы при создании цифровой валюты

- Сложность определения выбора модели (ЦБ РФ предложил двухуровневую модель работы с цифровым рублем, и наши эксперты ее поддерживают — такая схема лучше всего сохранит привычные платежные отношения);
- Необходимость понимания экономической и правовой природы цифровых денег, национальных целей и сути задач, которые они должны решать;
- Выбор технологических решений (архитектуры, инфраструктуры, системы доступа к кошельку).

Финансовые организации, которые применяют новые цифровые технологии раньше других, получают значительное преимущество, но в то же время несут и значительные риски [1].

Небезопасность цифровых денег связаны в первую очередь с тем, что проект может не окупиться. Если идея будет хорошо реализована, люди просто могут ее не понять, а бизнес не будет пользоваться. Второй риск, который хорошо контролируется большинством стран, — это риск слишком быстрого внедрения. Например, когда введение цифровых валют обсуждалось в России, банковское сообщество было обеспокоено тем, что их введут слишком быстро и случится резкий отток пользователей из банковской системы, что, в свою очередь, повлияет на прибыльность бизнеса, на стабильность финансовой системы. Но сейчас центральные банки чаще выбирают размеренный подход. Еще один риск состоит в том, что регулирование и государственное влияние могут отставать от мировых тенденций.

Некоторые из рисков, которые несут пользователи: операционный и киберриск поставщиков кошельков и платформы для торговли криптовалютами; рыночный, кредитный и риск дефолта эмитентов; риск ликвидности как эмитентов, так и поставщиков услуг; манипулирование рынком; неправильная продажа и мошенничество [6]. Некоторые специалисты опасаются, что на рынке может образоваться монополия на проведение различных операций с цифровой валютой со стороны Банка России, поэтому представители кредитных организаций рассчитывают, что у них будет возможность ведения электронных кошельков клиентов.

В рамках повышения безопасности и прозрачности денежных переводов в форме цифрового рубля, бесспорно, будет применяться искусственный интеллект [7].

В завершении необходимо подчеркнуть. Принимая во внимание вышеперечисленные преимущества и риски, можно сделать вывод, что введение цифровой валюты требует особого внимания при реализации, но при качественной разработке, она может стать удобным и незаменимым платежным средством для всех слоев населения.

Список используемых источников:

1. Трансформация платежных услуг в условиях перехода к цифровой экономике: монография/ Криворучко С.В., Небера А.С. 2023. – 135 С.
2. Финансы / Ферова И.С., под ред., Ферова И.С., Аврамчикова Н.Т., Кузьмина И.Г., Улина С.Л., Шкарпетина Е.В. 2022. – 386 С.
3. Центральный Банк – URL: <https://cbr.ru/fintech/dr/>
4. Публично-правовое регулирование электронных денег в условиях цифровизации экономики: монография / Косаренко Н.Н. 2023. – 156 С.
5. Зиниша О.С., Немчинова Е.Ю. Криптовалюта: особенности и перспективы развития // Валютное регулирование. Валютный контроль. – 2020. – № 2. – с. 78-81
6. Современные цифровые деньги и платежные системы: учебное пособие/ Акимов О.М., Ларина О.И. 2022. – 181 С.
7. Saksonova S., Kuzmina-Mertino/ Cryptocurrency as an investment instrument in a modern financial market 2019. – 282 С – URL: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=39130440>
8. Вершинина О.В., Султаниев И.С. Цифровые технологии в финансовой индустрии // В сборнике: Двадцать пятые апрельские экономические чтения. Материалы международной научно-практической конференции. Под ред. В.А. Ковалева и А.И. Ковалева. 2019. С. 17-20.

УДК 343.535

Григорьев А.Г.

АНО ВО «Российский новый университет», Москва, Россия
Научный руководитель: Кувшинова Ю.А.

НОВЫЕ ВЫЗОВЫ ДЛЯ ЭКОНОМИКИ И ПОЛИТИКИ БАНКА РОССИИ

Аннотация. В данной статье рассматриваются различные пути решения проблем, связанных с ситуацией экономики нашей страны. Отмечается, что на данном этапе наша экономика справляется вполне неплохо, идет максимальная поддержка бизнеса, а также появляются совершенно новые современные механизмы для обеспечения цифровизации нашей экономики.

Ключевые слова: экономика, цифровизация, финансовый анализ, влияние негативных условий, методы минимизации финансовых рисков организации.

Grigorev A.G.

ANO VO "Russian New University", Moscow, Russia
Scientific supervisor: Kuvshinova Yu.A.

NEW CHALLENGES FOR THE ECONOMY AND POLICY OF THE BANK OF RUSSIA

Abstract. This article discusses various ways to solve problems related to the situation in the economy of our country. It is noted that at this stage our economy is doing quite well, there is maximum support for business, and completely new modern mechanisms are emerging to ensure the digitalization of our economy.

Keywords: *economics, digitalization, financial analysis, the impact of negative conditions, methods for minimizing the financial risks of an organization.*

Мировая экономика в результате пандемии COVID-19, бурного роста технологий, активизации климатической политики и геополитических изменений вступила в период структурной трансформации. В России эти процессы наложились на действие внешних торговых и финансовых ограничений и потому оказались особенно выраженными. Это ставит вопросы о характере, глубине и продолжительности структурных изменений в экономике России, а также об их последствиях для инфляции, трансмиссии денежно-кредитной политики (ДКП) и эффективности существующих инструментов ДКП для поддержания инфляции вблизи 4% – в любых сценариях. Ответы на эти вопросы требуют доработки существующих макроэкономических моделей и разработки новых, включая статистические, полуструктурные, агентные и структурные модели общего равновесия. Главной целью исследований является понимание, какой должна быть оптимальная политика Банка России в условиях таких структурных изменений (в частности, оптимальная реакция на изменение относительных цен). В настоящее время приоритетными задачами являются моделирование потенциального ВВП и структурных изменений в экономике России, в том числе с учетом межотраслевых и межрегиональных связей. Важную роль в этом играет изучение возможностей и ограничений для трансформации на рынках труда и капитала, а также оценка перспектив роста производительности. Один из ключевых вопросов – понимание изменений в трансмиссии ДКП в условиях искажений и несовершенств на финансовом рынке, в том числе связанных с внешними финансовыми и торговыми ограничениями. Особую актуальность в новых условиях приобретает моделирование товарных и финансовых потоков в рамках платежного баланса, а также изучение вопроса финансовой валютизации и анализ потенциальных рисков, возникающих из-за несоответствия валютной структуры активов и обязательств. Большой интерес представляет исследование факторов спроса домохозяйств и компаний на кредиты и структурных изменений в динамике кредитования. Благодаря лонгитюдному обследованию финансов домохозяйств Банка России, а также данным кредитного регистра корпоративных кредитов появилась возможность изучения этих вопросов. Важным является исследование региональной неоднородности и ее влияние на динамику инфляции и макропоказателей на уровне страны в целом с учетом межрегиональных связей.

В условиях сильных ценовых шоков последних лет и традиционно большой роли волатильных компонентов в общей инфляции в России важно понимать, как это влияет на закоренность инфляционных ожиданий. Поэтому приоритетом является дальнейшее эмпирическое и теоретическое изучение свойств инфляционных ожиданий и их роли в принятии решений экономическими агентами.

Ключевые вопросы: – От чего зависят инфляционные ожидания? – Как измерить закоренность ожиданий, в том числе на основе данных социальных сетей? – Какова роль инфляционных ожиданий в решениях о потреблении и сбережениях? – Чьи инфляционные ожидания более важны для динамики инфляции – компаний, домохозяйств или финансовых институтов? Важную роль в поиске ответов могут играть результаты опросов домохозяйств и предприятий, проводимых Банком России. Улучшение понимания динамики инфляции предполагает совершенствование методов ее декомпозиции на временные и устойчивые факторы на стороне спроса и предложения. Ключевой вопрос здесь: определение роли монетарных факторов в инфляционном процессе. Важное направление – изучение влияния на динамику инфляции изменений состава потребительской корзины на фоне структурных сдвигов в потреблении последних лет.

Произошедшие в последние годы макроэкономические шоки и изменение роли внешнего сектора сделали особенно актуальным изучение проблем оптимальной в новых условиях структуры финансового сектора как в части типов финансовых посредников, так

и в области финансовых потоков, активов и обязательств различных секторов экономики. Это предполагает изучение структуры финансовых активов и обязательств домохозяйств и компаний, а также факторов, влияющих на их предпочтения в отношении размера и структуры активов и обязательств. Приоритетным является исследование путей развития финансового сектора, способствующих увеличению доступности долгосрочного финансирования (длинных денег) для реального сектора с учетом того, что несоответствие ликвидности активов и обязательств может создавать риски для различных секторов экономики. Большой интерес также представляет изучение макроэкономических эффектов от изменения структуры финансовой системы. Массовый приток розничных инвесторов на фондовый рынок делает актуальными исследования, направленные на выявление потребительских рисков розничных инвесторов, в том числе на изучение их инвестиционного поведения, выявление целей, ожиданий и удовлетворенности от результатов своих действий на инвестиционном рынке. Среди важных направлений в условиях структурных изменений – исследования в сфере обеспечения финансовой доступности и повышения финансовой грамотности. Особое внимание уделяется оценке доступности финансовых услуг для отдельных групп населения и бизнеса¹, а также изучению развития и адаптации различных каналов обслуживания, в том числе с точки зрения возможных рисков цифрового неравенства для некоторых групп потребителей. Для выявления направлений, по которым следует продолжать работать в области финансовой грамотности, значительную роль играет исследование как ее общего уровня, так и отдельных компонентов, а также изучение отложенных эффектов от реализованных обучающих проектов и программ. Особое внимание уделяется поведенческой экспертизе, предполагающей исследование процесса принятия финансовых решений потребителями финансовых продуктов, с учетом которой осуществляются разработка и совершенствование поведенческого регулирования.

Ряд глобальных трендов, связанных главным образом с развитием информационных технологий, автоматизацией, изменением климата, создают новые вызовы для центральных банков. Часть этих вызовов уже требуют решений от регулятора – в частности, по определению роли центральных банков в климатической политике и учету ее проведения другими институтами в своей политике. Другие вызовы – например, связанные с рисками широкого применения искусственного интеллекта в финансах, – пока еще только предстоит осмыслить. Тем не менее исследования в этой сфере хотя и затруднены отсутствием исторических данных, должны помочь Банку России заблаговременно выработать стратегию реагирования на эти новые вызовы.

Новые цифровые технологии создали возможности для развития более совершенных и удобных платежных систем и инструментов – в частности, для проведения трансграничных расчетов. В их числе цифровые валюты центральных банков (ЦВЦБ). Приближающееся введение цифровой валюты рядом центральных банков, в том числе Банком России, сохраняет актуальность анализа последствий для банковского сектора и ДКП, а также для макропруденциальной политики. Использование ЦВЦБ в международных расчетах может влиять на динамику потоков капитала и валютизацию экономики.

Одни из ключевых вопросов в этой области: –Как развитие децентрализованных финансов влияет на финансовые рынки и на традиционных финансовых посредников? –Какие при этом возникают несовершенства рынка и связанные с этим риски? Важной задачей является понимание механизмов достижения консенсуса в децентрализованных системах, а также механизмов формирования правильных стимулов среди финансовых посредников или эмитентов цифровых активов. Интерес представляет изучение места и роли стейблкоинов в современной финансовой системе. Ускоренная цифровизация финансовых продуктов и услуг повышает актуальность изучения ее последствий для доступности финансовых услуг.

Для центрального банка как регулятора финансовых рынков и института, отвечающего за ценовую и финансовую стабильность, интерес представляют исследования возможных последствий (рисков) реализации переходных и физических климатических рисков. Важный вопрос с точки зрения микроэкономики: изучение стимулов и стратегий компаний, в том

числе динамики долговой нагрузки в условиях переходных климатических рисков. С точки зрения макроэкономики важным является получение количественных оценок влияния введения трансграничного углеродного налога и внешних ограничений на энергопереход (ВВП, отраслевая структура экономики, объемы выбросов углекислого газа) в России, и то, какие последствия это имеет для финансовой стабильности. Также значимым является изучение неоднородности банков в кредитовании компаний, активно реализующих климатическую повестку, анализ их стимулов и существующих условий предоставления кредитов таким компаниям, дизайн эффективных схем «зеленого» финансирования.

В условиях бурного развития и расширения применения методов искусственного интеллекта на основе машинного обучения и больших данных в финансах одним из ключевых направлений исследований становится изучение ограничений этих методов и рисков, связанных с их массовым применением. В практической плоскости большое значение имеют исследования с использованием методов машинного обучения по выявлению мошеннических схем и финансовых пирамид.

В заключение можно отметить, что в условиях бурного развития и расширения применения методов искусственного интеллекта на основе машинного обучения и больших данных в финансах одним из ключевых направлений исследований становится изучение ограничений этих методов и рисков, связанных с их массовым применением. В практической плоскости большое значение имеют исследования с использованием методов машинного обучения по выявлению мошеннических схем и финансовых пирамид.

Список используемых источников:

1. Арбитражный процессуальный кодекс Российской Федерации от 24.07.2002 N 95-ФЗ (ред. от 08.12.2020) // "Собрание законодательства РФ", 29.07.2002, N 30, ст. 3012.
2. Беляева О. Банкротство по-новому // ЭЖ-Юрист, 2010, № 7
3. Середа И.М., Середа А.Г. Механизм правового регулирования отношений, возникающих в связи с привлечением контролирующих должника лиц к ответственности при банкротстве: монография. Москва: Статут, 2020. 112 с.
4. Цинделиани И. А., Наринян Л. М. Вопросы несостоятельности (банкротства) в практике Верховного Суда Российской Федерации. М.: Проспект, 2021. 880 с.
5. Чернова, М.В. Аудит и анализ при банкротстве: теория и практика: Монография / М.В. Чернова. — М.: Инфра-М, 2018. — 432 с.
6. [<https://admmuji.ru/blog/>]
7. [<https://events.kommersant.ru/>]
8. [<https://www.investopedia.com/>]
9. Экономика России. Оксфордский сборник. Книга I / авторизованный пер. с англ. Елены Еловской (гл. 22–23), Юрия Каптуревского (гл. 2–3, 7–8, 14–16, 21, 25, 29, 32), Олега Левченко (гл. 1, 9, 26–27), Александра Матвеевко (гл. 20, 30–31), Алексея Резвова (гл. 5–6, 10–11, 33), Алексея Рогожкина (гл. 4, 17, 19, 28), Анны Шоломицкой (гл. 13, 18, 24). — М.: Изд-во Института Гайдара, 2015. — 776
10. Хачатуровские чтения — 2022. Устойчивое развитие и национальные цели: лучшие доклады. Международная научная конференция. 17–18 ноября 2022 г.
11. Экономика для менеджеров: микро- и макроуровни, учебное пособие, Ф. С. Амирханова, И. М. Теняков, С. В. Кайманаков, Т. В. Коновалова
12. М.: Проспект, 2023 — 368 с.
13. Айдарханов М. Основы экономической теории. Учебник. М.: Фолиант. 2017. 432 с.
14. Бойко Мария Азы экономики. Учебник. М.: Книга по Требованию. 2015. 472 с.
15. Борисов Е. Ф., Петров А. А., Березкина Т. Е. Экономика. Учебник для бакалавров. М.: Проспект. 2020. 272 с.
16. Васильев В. П., Холоденко Ю. А. Экономика. Учебник и практикум. М.: Юрайт. 2020. 298 с.

17. Глухов В., Балашова Е. Экономика и менеджмент в инфокоммуникациях. СПб.: Питер. 2012. 272 с.
18. Горелов Н. А., Кораблева О. Н. Развитие информационного общества: цифровая экономика. Учебное пособие для вузов. М.: Юрайт. 2019. 242 с.
19. Гринберг Р. С., Рубинштейн А. Я., Нуреев Р. М. Экономика общественного сектора (новая теория). Учебник. М.: Инфра-М, РИОР. 2016. 440 с.
20. Иохин В. Я. Экономическая теория. Учебник для академического бакалавриата. М.: Юрайт. 2017. 354 с.

УДК 330.133.2

Дроворуб П.Е.

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕХАНИЗМА ОЦЕНКИ ХОЛДИНГОВЫХ КОМПАНИЙ

Аннотация. В статье рассматриваются особенности оценки и направления совершенствования механизмов определения стоимости холдинговых компаний на основе использования ряда дополнительных критериев и прежде всего синергетического эффекта, оказывающего существенное влияние на стоимость холдинговой компании.

Ключевые слова: оценка бизнеса, стоимость, холдинг, синергетический эффект.

Drovorub P.E.

Financial University under the Government of the Russian Federation

IMPROVING THE MECHANISM FOR ASSESSING HOLDING COMPANIES

Abstract. The article discusses the features of the assessment and ways to improve the mechanisms for determining the value of holding companies based on the use of a number of additional criteria and, above all, the synergistic effect that has a significant impact on the value of the holding company.

Keywords: business valuation, cost, holding, synergy effect.

В нормативно-правовых актах холдинг нигде не фигурирует в качестве самостоятельной организационно-правовой формы, однако с экономической точки зрения, можно сказать, что это объединение компаний, преследующие одну стратегию, разработанную холдингом и реализующие задачи в рамках своих компетенций. Каждая компания, входящая в холдинг: контролируется (обычно через владение контрольным пакетом акций); имеет свою юридическую самостоятельность и подчиняется управляющей компании. Владельцы бизнесов преследуют один и тот же мотив при вхождении в холдинг – это значительное увеличение эффективности их компании [1, с. 41]. В связи с тем, что холдинг имеет сложную многоуровневую систему бизнеса, осуществляет сильное корпоративное управление между всеми входящими единицами и работает над достижением множества задач и целей и при этом объединяет все это воедино, то можно говорить, что представленные особенности усложняют процесс оценки стоимости данного вида бизнеса.

Основной задачей при оценке холдинговой структуры является обоснование ценности компании не только в текущее время, но и в будущем. Главной целью оценки же будет

являться определением места холдинга на мировом рынке. Процесс оценки можно разделить на несколько этапов, например:

- 1) определить цель оценки;
- 2) консолидация информации и ее обработка;
- 3) определение подхода к оценке (доходный, затратный, сравнительный);
- 4) оценка холдинга.

В мировой практике применяются три подхода, с помощью которых можно произвести оценку стоимости бизнеса – это затратный, доходный и сравнительный. При затратном подходе стоимость бизнеса равна затратам на его создание. Стоимость при доходном подходе равна доходам, приносимым в будущем. При использовании сравнительного подхода стоимость равна стоимости аналогичных компаний, проданных на рынке. При выборе подхода к оценке необходимо руководствоваться способом получения дохода, так если прибыль формируется непосредственно от реализации товаров, работ, услуг, то следует выбрать доходный подход. Если же холдинг реализует деятельность на финансовых рынках, то есть получает доход за счет сделок, то хорошим выбором будет – сравнительный подход. Затратный подход лучше применять при доходе, получаемого за счет управления своими активами. Каждый из подходов имеет как свои преимущества, так и недостатки, однако в настоящее время при оценке холдинга чаще всего применяется доходный подход, так как он охватывает больше факторов, что делает оценку более достоверной. При доходном подходе выделяются два основных метода – это метод дисконтирования денежных потоков и метод капитализации.

Главной особенностью при оценке холдинговой структуры является то, что она может быть определена двумя способами:

- Первый способ – это оценивается целиком бизнес с помощью консолидированной отчетности;
- Второй способ – это сумма оценок каждой отдельной единицы, входящей в холдинг [2, с. 66].

Учитывая это, оценку следует проводить по следующему алгоритму:

1. Оценка холдинга на основе консолидированного баланса с помощью доходного подхода. Либо оценка бизнеса холдинга как суммы отдельных объектов оценки бизнеса, входящих в группу, на основе доходного подхода с применением сравнительного подхода (в зависимости от сроков функционирования холдинга: для вновь созданного – подойдет второй метод; для функционирующего некоторое время – можно применять оба метода).

2. Корректировка стоимости компании на коэффициент бюджетной эффективности.

3. Корректировка стоимости компании на коэффициент ускорения реализации проектов.

4. Корректировка стоимости компании на коэффициент снижения угроз компании (коэффициент рассчитывается экспертным методом на основе проведения количественной оценки SWOT-анализа).

Рассматривая представленные способы, важно отметить, что оценку стоимости компании на первых стадиях развития, первым способом не стоит проводить, так как объективную оценку можно будет дать только после длительного процесса деятельности компании. Однако у данного способа есть огромный плюс – это то, что он значительно упрощает процесс оценки для оценщика. Что касается второго способа, то его принципиальным преимуществом является – это рассмотрение каждого объекта более детально, что позволяет найти даже самые мелкие недочеты в деятельности компании. Данный факт позволяет устранить все шероховатости, что в дальнейшем способствует увеличению прибыли как отдельной единицы, так и всей холдинговой структуры. Кроме этого, можно выделить еще один плюс, касающийся отсутствия определенных стандартов при данном способе оценки, что позволяет

оцениваемой компании подходить творчески к процессу оценки. Второй способ также помогает выявить в каком случае стоимость холдинга будет выше: при варианте, когда компании являются частью холдинга, или же при выделении предприятий как самостоятельных единиц рынка.

Также необходимо обозначить, что при использовании доходного подхода учитываются только доходы, будущих периодов, но для объективной оценки холдинга стоит также учесть во внимание и другие экономические выгоды.

Для этого уже существующие принципы оценки дополнены специфичными принципами, которые помогут более многогранно произвести оценку стоимости холдинга, среди которых можно выделить следующие:

- принцип синергии;
- принцип самофинансирования и самокупаемости;
- принцип инвестиционной активности [3, с. 35].

Кроме этого, при оценке холдинга стоит учитывать влияние следующих ситуаций:

1) Напряженная ситуация с государственным бюджетом вызывает повышенное внимание к бюджетной эффективности холдингов. Бюджетная эффективность определяется через поступления в бюджет (федеральный, региональный, местный) от участников холдинга при объединении их в группу (как разность между поступлениями в бюджет в случае такой интеграции и при ее отсутствии);

2) При большой концентрации средств в одной области увеличивается коэффициент ускорения реализация инвестиционных проектов, что приводит к более высокой отдаче от инвестиций. Чем эффективнее вводится в эксплуатацию оборудование, тем быстрее окупаются инвестиции. Это является несомненным преимуществом холдинга и должно учитываться при его оценке;

3) Учитывая текущую нестабильную экономическую ситуацию в России, необходимо также провести дополнительную оценку угроз. Такая оценка может быть посчитана на основе корректирующего коэффициента с применением экспертного подхода, основывающегося на количественной оценке SWOT-анализа.

В мировой практике выделяют две методики оценки эффективности холдинговых компаний:

1. Перспективная оценка, которая подразделяется на количественную оценку и качественную;
2. Ретроспективная оценка проводится с помощью бухгалтерских методов, таких как анализ показателей рентабельности, выручки, прибыли.

Дальнейшее исследование по данной тематике можно продолжать, углубляясь в механизм оценки стоимости отдельной компании, входящей в холдинг. Полученная стоимость необходима для собственников в случае выхода из компании и определения путей дальнейшего развития или же в случае продаже другому владельцу [4, с. 254]. Я думаю, что для данного направления будет недостаточно рассчитать стоимость компании доходным подходом, но также следует обратить внимание и оценить все дополнительные бонусы, которые получают компании, находясь в составе холдинга. Необходимо учесть изменение количества покупателей услуг, рассмотреть новые угрозы и возможности для компании.

Также стоит упомянуть об еще одном важном моменте при оценке стоимости холдинга – это управление портфелем активов компании. В данном случае будет наблюдаться прямая зависимость, то есть чем эффективнее будет управление, тем выше будет стоимость.

Таким образом, в статье были рассмотрены главная цель и задачи оценки холдинговой компании, обозначены подходы к оценке и как выбрать нужный, описаны способы оценки и

ее алгоритм, а также выявлены особенности оценки такой организационной структуры, как холдинг.

Список используемых источников:

1. Усманова А. С. Оценка стоимости компаний на российском рынке: особенности и направления совершенствования / А. С. Усманова, Д. С. Тараскин. – Москва : Русайнс, 2022. – 108 с. – Текст : непосредственный
2. Гавриленко С. А. Оценка стоимости промышленных компаний: сравнительный подход / С. А. Гавриленко. – Текст : непосредственный // Экономика и менеджмент в условиях цифровой трансформации: проблемы, опыт и тенденции. – 2021. – С. 63–67.
3. Завьялов А. В., Толстолесова Л. А. Оценка стоимости источников финансирования компаний / А. В. Завьялов, Л. А. Толстолесова. – Текст : непосредственный // Аудит. – 2021. – No 3. – С. 31–37.
4. Салманов О. Н. Оценка стоимости собственного капитала компаний с учетом суверенного риска / О. Н. Салманова. – Текст : непосредственный // Финансовая аналитика: проблемы и решения. – 2022. – No 3. – С. 252–271.

УДК 336.225.3

Дьякова Т.И., Степанян Я.С.
Калужский филиал Финансового университета
Научный руководитель: Ерохина В.Н.

АНАЛИЗ ОБОРОТНЫХ СРЕДСТВ ООО «ПЗБМ»

Аннотация. *Оборотный капитал пронизывает все стороны производственно-хозяйственной деятельности предприятия и может способствовать его нормальному и эффективному функционированию. Управление оборотным капиталом - важный вопрос, на который предприятия должны ориентироваться при решении различных управленческих задач. В этой статье рассматриваются ключевые вопросы, связанные с природой оборотного капитала организации, описываются характеристики современного управления оборотным капиталом, а также дается анализ управления оборотным капиталом на примере компании ООО «ПЗБМ».*

Ключевые слова: оборотный капитал, оборотный капитал, оборотные активы, управление оборотным капиталом, классификация оборотных активов

Dyakova T.I., Stepanyan Ya.S.
Kaluga branch of the Financial University
Scientific supervisor: Erokhina V.N.

ANALYSIS OF WORKING CAPITAL OF LLC "PZBM"

Abstract. *Working capital permeates all aspects of the production and economic activity of the enterprise and can contribute to its normal and efficient functioning. Working capital management is an important issue that enterprises should focus on when solving various management tasks. This article discusses the key issues related to the nature of the working capital of the organization,*

describes the characteristics of modern working capital management, and also provides an analysis of working capital management on the example of the company LLC "PZBM".

Keywords: *working capital, working capital, current assets, working capital management, classification of current assets.*

В условиях современного экономического развития финансовая стабильность и конкурентоспособность организации зависят от правильного управления оборотным капиталом. Оборотный капитал включает в себя не только материальные ресурсы, необходимые для обеспечения производства, но и денежные средства и финансовые вложения.

Оборотный капитал предприятия - это имущественная часть всего производственного процесса, от которой зависят эффективность процесса и качество выпускаемой продукции. В рыночных условиях, в которых функционируют современные предприятия, их производство основано на использовании оборотных средств, поэтому для повышения эффективности финансово-хозяйственной деятельности и достижения целевых результатов стратегического развития необходимо оптимизировать процесс управления оборотными средствами и совершенствовать политику управления.

В широком смысле под оборотными активами следует понимать текущие или операционные активы. Они являются элементами корпоративного капитала и участвуют в цикле оборота. Ликвидные активы - это источник ликвидности и наличных денег, составляющих оборотные активы. В связи с этим экономисты подчеркивают стоимостную функцию оборотных активов.

Например, экономист Газалиев М.М. понимает ликвидные активы как наличные и другие мобильные средства, которые непосредственно участвуют в производственном цикле для получения прибыли [1, с. 69].

Экономист С.Н. понимает оборотные активы как денежные средства, которые непосредственно участвуют в производственном цикле предприятия и процессе реализации готовой продукции и товаров [4, с. 36].

Другие экономисты приравнивают оборотные активы к наиболее мобильным средствам предприятия, которые вносят значительный вклад в развитие деятельности организации.

По мнению экономиста Куприяновой Л.М., оборотный капитал относится к активам организации, которые возобновляются через определенный промежуток времени и позволяют бизнесу эффективно функционировать [2, с. 123], т.е. оборотные активы - это активы, которые предприятие может реализовать или использовать в течение бизнес-цикла продолжительностью более один год. При переходе из одного оборота в другой ликвидные активы начинаются в денежной форме, меняют свою форму и в конечном итоге возвращаются в денежную форму.

Другая группа экономистов понимает ликвидные активы не только как денежные активы, но и как накопленную стоимость. В этом определении экономисты подчеркивают возобновляемый характер ликвидных активов, стоимость которых возвращается в денежную форму в процессе производства. Кроме того, экономисты подчеркивают, что вновь созданный дополнительный объем производства больше не представляет собой оборотный капитал.

Например, И. А. Лысов объединил понятия "оборотный капитал" и "оборотные активы" в своем понимании оборотных активов. В его формулировке оборотные активы - это денежные средства, переводимые в оборотные и нераспределенные фонды для обеспечения непрерывности производственного процесса, реализации продукции и получения прибыли [3, с. 46]. Мы считаем, что данное определение в полной мере раскрывает экономическую сущность оборотных активов организации.

Оборотный капитал является важнейшим финансовым показателем организационной деятельности юридического лица и отражает операционную ликвидность и прибыльность компании. Таким образом, основной функцией оборотного капитала является предоставление платежных и расчетных услуг по распределению материальных ценностей в течение определенного жизненного цикла.

Оборотный капитал непосредственно участвует в формировании производственных запасов и материальных ценностей и переносит их стоимость на конечный продукт. Поэтому одной из функций оборотного капитала является создание производственных запасов.

К оборотным активам относятся денежные средства, краткосрочные финансовые вложения, дебиторская задолженность и запасы. Поскольку характеристики каждого продукта различны, то и работа с ними должна вестись отдельно в соответствии с их различными требованиями.

В современных условиях важным организационным моментом является эффективное управление оборотным капиталом, которое представляет собой управление текущими активами и текущими обязательствами компании. Для того чтобы предприятие могло осуществлять свою нормальную деятельность, оно должно обладать достаточным объемом оборотного капитала. Поэтому управление оборотным капиталом является важной частью корпоративного финансового менеджмента.

В широком экономическом смысле управление оборотным капиталом - это способность эффективно контролировать текущие активы и текущие обязательства с целью максимизации прибыли на активы и минимизации выплат по долгам. Поэтому компаниям важно обеспечить достаточный денежный поток для погашения краткосрочной задолженности и операционных расходов, чтобы управлять потребностями в капитале для текущей деятельности.

Другими словами, при больших объемах оборотного капитала организация имеет незадействованные средства, что снижает производительность труда.

Таким образом, учитывая, что оборотный капитал является важным показателем финансовой устойчивости и эффективности организации, следует отметить, что данный показатель отражает способность организации удовлетворять свои текущие потребности за счет денежных средств.

Рассмотрим процесс анализа эффективности использования оборотного капитала, полученного в результате бухгалтерского анализа, на примере ООО "ПЗБМ" - уникального предприятия с богатой историей и современными методами управления, одного из старейших промышленных предприятий России. Сокращенное наименование: ООО "ПЗБМ". Основным видом деятельности компании является производство и реализация гофрокартона, плоского гофрокартона, бумажной продукции, белых и канцелярских товаров. В табл. 1 проанализированы состав и структура оборотных средств ООО "ПЗБМ".

Таблица 1

Состав и структура оборотных активов ООО «ПЗБМ» в 2021-2022 гг.

Вид активов	2021		2022	
	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%
Запасы	385 537	48,63	483 814	59,23
НДС	350	0,04	442	0,05
Дебиторская задолженность	388 884	49,04	323 096	39,55
Финансовые вложения	-		-	
Денежные средства	638	0,08	708	0,09
Прочие оборотные активы	17 513	2,21	8 788	1,08
Всего	792 922	100	816 848	100

Исходя из данных таблицы 1 видно, что наибольшую долю в структуре оборотного капитала на конец 2022 года занимают запасы – 59,23%, что больше по отношению к 2021 году на 10,6 п.п. Основной причиной роста доли запасов в составе оборотного капитала является рост стоимости запасов на 25,4% в 2022 году по отношению к 2021 году. Рост стоимости запасов в структуре оборотных активов может свидетельствовать о расширении производственной деятельности компании, что с одной стороны способствует росту выпуска готовой продукции и увеличению выручки от продаж, с другой стороны может негативно влиять на рост себестоимости и затрат на хранение запасов и материалов. К положительным моментам, стоит отнести снижение доли дебиторской задолженности в структуре оборотного капитала с 49,04% в 2021 году до 39,55% в 2022 году, что может являться следствием

повышения эффективности управления расчетами с дебиторами и кредиторами. Кроме того, наблюдается рост денежных средств, как наиболее ликвидных активов с 638 тыс. руб. в 2021 году до 708 тыс. руб. в 2022 году, что положительно влияет на повышение уровня платежеспособности. В целом оборотный капитал компании увеличился на 3% по отношению к 2021 году и составил 816 848 тыс. руб.

В целом структура оборотного капитала компании оптимальна, поскольку наблюдается рост запасов, как основных средств, непосредственно участвующих в производстве, наблюдается снижение уровня дебиторской задолженности и рост денежных средств, что обеспечивает повышение уровня платёжеспособности.

В таблице 2 проведем анализ эффективности управления оборотного капитала, используя показатели деловой активности с 2021-2022 гг.

Анализ данных таблицы 2 показал, что эффективность управления запасов снизилась, поскольку коэффициент оборачиваемости запасов имеет динамику к снижению, что свидетельствует о переизбытке запасов, находящихся на складах компании. Отмечено, снижение эффективности управления дебиторской задолженности, поскольку наблюдается снижение коэффициента оборачиваемости с 11,2 в 2021 году до 9,7 в 2022 гг., данная тенденция свидетельствует о росте покупателей и контрагентов, неспособных своевременно оплачивать счета. В целом эффективность управления оборотным капиталом снижается, на что указывает снижение коэффициента оборачиваемости оборотных активов.

Таблица 2

Показатели эффективности использования оборотных средств в ООО «ПЗБМ» с 2021-2022 г.

Наименование	2021	2022	Темп роста, %
Выручка, тыс. руб.	3789228	3478603	91,80
Коэффициент оборачиваемости запасов, об.	11,79	8,00	67,85
Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности, тыс. руб.	11,21	9,77	87,17
Коэффициент оборачиваемости денежных средств, об	393,22	5168,80	1314,49
Коэффициент оборачиваемости оборотных средств, об.	5,54	4,32	78,00

Таким образом, компании следует уделить особое внимание повышению эффективности использования оборотного капитала, что обеспечит повышение уровня платёжеспособности и финансовой устойчивости.

Список используемых источников:

1. Газалиев, М. М. Экономика предприятия / Газалиев М.М., Осипов В.А. – М.: Дашков и К, 2019. – 276 с.
2. Куприянова, Л. М. Финансовый анализ: Учебное пособие / Л.М. Куприянова. – М.: НИЦ ИНФРА-М, 2019. – 157 с.
3. Лысов И. А. Управление оборотным капиталом // КНЖ. 2020. №1. С.16-18
4. Одинокоев, С. Н. Актуальные проблемы анализа и управления оборотным капиталом / С.Н. Одинокоев// Молодой ученый. – 2019. – №8. – С. 641-645.
5. Хлусова О. С., Степанова Ю. В. Управление оборотным капиталом предприятия // НАУ. 2021. №3. С. 27 – 33

Еремеев Д.Г.

Финансовый университет при Правительстве РФ (г. Омск)

Научный руководитель: Васина Н.В.

СТРАХОВАНИЕ ЖИЗНИ И ЕГО ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

***Аннотация.** Чтобы обеспечить финансовую безопасность семьи и иметь некоторую финансовую подушку в старости, есть много вариантов. Классическим является получение полиса страхования жизни. В зависимости от своего типа, полис страхования жизни предлагает единовременный основной платеж, пожизненный или временный аннуитетный платеж, соответственно, или их комбинацию, в качестве пособия по истечении срока действия. В данной статье представлена характеристика страхования жизни, а также статистика по различным видам страхования жизни граждан Российской Федерации за 2022 год.*

***Ключевые слова:** страхование, страхование жизни, страховой полис, страховая премия, покрытие рисков.*

D.G. Eremeev

Financial University under the Government of the Russian Federation (Omsk)

Scientific supervisor: Vasina N.V.

LIFE INSURANCE AND ITS ATTRACTIVENESS IN MODERN CONDITIONS

***Abstract.** To ensure the financial security of the family and to have some financial cushion in old age, there are many options. The classic is to obtain a life insurance policy. Depending on its type, a life insurance policy offers a one-time basic payment, a lifetime or temporary annuity payment, respectively, or a combination of them, as an end-of-life benefit. This article presents the characteristics of life insurance, as well as statistics on various types of life insurance of citizens of the Russian Federation for 2022.*

***Keywords:** insurance, life insurance, insurance policy, insurance premium, risk coverage.*

Состояние здоровья при страховании жизни является постоянным приоритетом в мире страхования. Страхование жизни – это сберегательный договор, который связан с защитой от рисков, обычно в случае смерти. Часто страхование жизни также предлагается в сочетании со страховкой на случай потери трудоспособности. В таком случае остаток выплачивается единовременно по истечении срока действия договора, обычно в начале выхода на пенсию, или может использоваться в качестве дополнительной пенсии для пенсионных накоплений через страховку. Если застрахованный умирает, пособие в случае смерти (обычно это страховая сумма) выплачивается родственникам погибшего, указанным в заверенном документе. Однако сам страховой взнос сохраняется не весь, потому что страховые компании вычитают из него деньги на покрытие рисков, комиссию за посредничество и административные расходы [3].

Основные формы страхования:

1. Страхование от несчастных случаев: срок действия полиса ограничен по времени. Если застрахованный доживет до конца срока действия полиса, страховая сумма не подлежит выплате. Однако, если он умрет в течение этого периода, страховщик выплатит согласованную страховую сумму. Помимо страхования от рисков с постоянной страховой суммой, существуют также полисы с падающей или растущей страховой суммой.

2. Пожизненное страхование на случай смерти: согласованная страховая сумма обязательно будет выплачена в случае смерти застрахованного лица. Таким образом, премия выше, чем при страховании от рисков. В „чистом виде“ (например, страхование на случай смерти) это встречается редко, в большинстве случаев пособие уже выплачивается, когда застрахованный достигает возраста 85 лет. При постоянной выплате страхового взноса эта форма страхования предлагается как с обязательной выплатой до наступления страхового случая, так и с сокращенным периодом выплаты страхового взноса (максимум до достижения возраста 60 или 65 лет). Если срок выплаты страхового взноса сокращен, страхование будет продолжаться без страховых взносов в полном объеме по достижении этого срока [1, с. 111].

3. Страхование на случай смерти и смерти (смешанное страхование жизни): наиболее распространенная форма. Страховая выплата выплачивается в случае смерти застрахованного, но не позднее согласованного срока истечения срока действия. Также может быть определено несколько сроков наступления страхового случая (страхование с частичной выплатой), например, по одной трети от страховой суммы за каждые 12, 20 и 30 лет с момента начала страхования. В случае смерти страховщик должен выплатить полную страховую сумму или пособие, уменьшенное на уже произведенные выплаты, в зависимости от соглашения.

4. Страхование с фиксированной датой выплаты (срочное страхование): специальная форма смешанного страхования жизни. Выплата страховой суммы не производится до установленного срока, даже после смерти застрахованного. Однако после смерти обязанность по выплате страховых взносов снимается. Во многих случаях страховщики готовы выплатить дисконтированную основную сумму в случае смерти.

5. Страхование на случай непредвиденных обстоятельств: Страховая выплата будет выплачена только в том случае, если застрахованный доживет до согласованного времени. Форма страхового возмещения может быть основным пособием или аннуитетом (пожизненный аннуитет с отсроченным началом аннуитета). Если застрахованный умирает до указанной даты (в случае аннуитетов: начала аннуитета), однако в большинстве тарифов также предусмотрено гарантированное пособие, например, возмещение уплаченных страховых взносов; в противном случае уплаченные страховые взносы будут аннулированы. Кроме того, пенсионные планы чаще всего предусматривают минимальный гарантированный срок выхода на пенсию в течение пяти или более лет в случае, если застрахованный должен был умереть вскоре после начала выхода на пенсию, подлежащий выплате бенефициару или наследникам. В пенсионных планах с правом выбора капитала страхователь имеет право требовать единовременной выплаты основного долга вместо аннуитета в течение определенного периода времени. Если в случае смерти пенсионера к пенсии по случаю потери кормильца (вдовьей пенсии) плавно присоединяется полная или меньшая сумма, то говорят о переходе на пенсию.

6. Дополнительное страхование к полисам страхования жизни: а) Дополнительное страхование от несчастных случаев; б) Дополнительное страхование по инвалидности; в) Дополнительное страхование рисков (для увеличения пособия в случае смерти), иногда также г) Дополнительное страхование временного аннуитета (после смерти застрахованного выплачивается пенсия до установленной договором даты, часто вместе с единовременным пособием в случае смерти). Если базовое страхование жизни прекращается, дополнительное страхование прекращается. С другой стороны, отмена дополнительного страхования не влияет на страхование жизни [1, с. 112].

В договоре страхования жизни участвуют: а) Страхователь; б) Страховщик; в) Застрахованное лицо. Если застрахованное лицо не совпадает со страхователем (заявителем), то для страхования, которое также предусматривает выплаты в случае смерти, в основном требуется согласие застрахованного лица; г) Кроме того, страхователь может назначить бенефициара или держателя полиса соответственно [1, с. 112].

Поскольку страхование жизни обычно рассчитано на несколько десятилетий и обычно не подлежит выплате до выхода на пенсию, накопление средств на пенсионные сбережения с помощью страхового полиса имеет большое значение. "Общее страховое покрытие" через

полис страхования жизни может быть хорошей основой, но во многих случаях страхование риска, который покрывает только смерть, является лучшим решением. Таким образом, одинокие люди без детей не нуждаются в страховании в случае смерти, а семьи часто нуждаются в индивидуальном (то есть более обширном) страховании. Хотя многие застрахованные контракты расторгаются в течение срока их действия, "принудительная экономия" с помощью полиса страхования жизни по-прежнему находит одобрение потребителей. Однако страхование жизни также подвергается критике, поскольку многие компании взимают высокие платежи с доходности.

Поскольку существуют и другие варианты пенсионных накоплений (сбережения фондов, акции, недвижимость и т. д.), потребители должны изучить все альтернативные варианты. В основном рекомендуется разделять сберегательные операции и страхование на случай смерти.

Доходность основного полиса страхования жизни, ожидаемая по истечении срока его действия (случай переживания), зависит от следующих факторов:

- Гарантийная процентная ставка. Часть сбережений выплачивается по ставке, называемой гарантийной ставкой, и действует в течение всего срока действия страховки.
- Административные расходы. Страховая компания взимает административные расходы за текущее оформление полиса. Чем экономичнее и эффективнее работает страховая компания, тем выше или ниже будут эти расходы.
- Затраты на закрытие. При заключении договора и последующем администрировании посредники получают комиссию. Опять же, эти платежи снижают доходность.
- Итоговый выигрыш / бонус. Страховые компании также вкладывают часть сбережений, например, в недвижимость и капитальные вложения. Каждый владелец контракта участвует в так называемых оценочных резервах на конец срока. Например, если общая рыночная цена инвестиционной недвижимости превышает балансовую стоимость, то эти оценочные резервы или их доли могут быть выплачены в качестве бонуса при закрытии контракта по истечении его срока действия [2].

Доходность страхования жизни очень сильно зависит от ориентации на клиента или качества компании по страхованию жизни. Гарантированной является только гарантийная процентная ставка, все остальные факторы зависят от структуры затрат или успеха компании. Если в договоре указаны избыточные доли участия или итоговая прибыль, то эти цифры являются чистыми прогнозами или, следовательно, пустыми обещаниями. Даже гарантийный процент выплачивается только на чистую часть сбережений, а не на страховой взнос.

Страхование жизни – это, в основном, безопасные формы инвестиций. Риски банкротства или полного банкротства считаются низкими, потому что страхование подлежит финансовому надзору и контролю. Однако, если застрахованное лицо хочет аннулировать существующее страхование жизни, он получит только выплату выкупной стоимости. Часто владелец контракта несет при этом колоссальные убытки. На финансовом рынке также есть несколько фирм, которые скупают существующие полисы страхования жизни и, в конечном итоге, платят за них более высокую цену, чем страховые компании. Если застрахованному лицу необходимо просто прекратить вносить взносы, то можно также продолжить существующую страховку без взносов. Тогда сберегательный капитал по-прежнему инвестируется, и выплачиваются проценты. Рекомендуется сохранить существующую страховку, если она имеет высокую гарантийную ставку и доходы выплачиваются без уплаты налогов.

Следует также отметить, что только срок действия, гарантированный страховой компанией, является безопасным. Все дальнейшие прогнозы (профицит, доля прибыли, итоговая прибыль и т. д.) носят спекулятивный характер и не имеют обязательной силы. При повторном приобретении полиса страхования жизни следует тщательно подумать. Страховщику следует отдавать предпочтение полисам с низкой стоимостью и страховым компаниям с хорошей репутацией. Существующие полисы страхования жизни (старые контракты) часто имеют хорошие гарантийные ставки, и поэтому по возможности не следует расторгать эти контракты. В связи с предстоящим заключением договора следует обратиться за независимой консультацией и очень внимательно изучить различные предложения.

По данным агентства «Эксперт РА», рынок страхования жизни за 9 месяцев в 2022 году имел стабильный рост по сравнению с неоднозначными показателями 9 месяцев 2021 года. Так, общий объем взносов, собранных у страховщиков в 2022 году (аналогичный период в 9 месяцев), составляет 380 млрд рублей, а темп прироста премий составил 27%. 80 млрд рублей – абсолютное выражение доходов рынка страхования – характеризуется значительным процентом страхования жизни – 43% от общего прироста. Динамика премий по страхованию жизни отражена в таблице 1 и на рисунке 1 соответственно.

Таблица 1

Динамика премий по страхованию жизни [5]

	01.10.2019	01.10.2020	01.10.2021	01.10.2022
Премии, млрд. руб.	325	288	300	380
Темпы прироста премий, %	41	-11	4	27

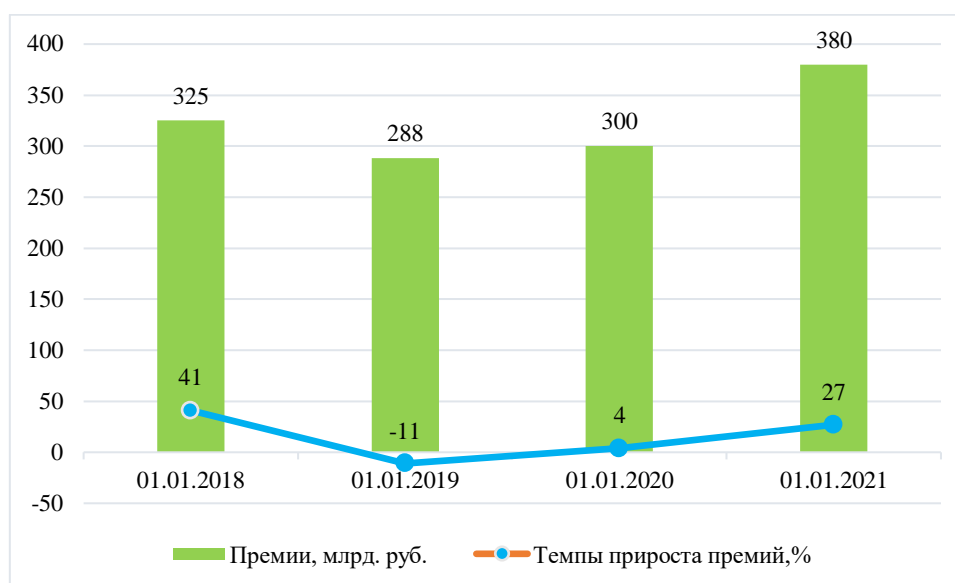


Рис. 1. Динамика премий по страхованию жизни [5]

Наличие разных программ по предоставлению льготной ипотеки, а также относительно невысокий процент по банковским ставкам также позволили вырасти рынку страхования жизни заемщиков. В данном случае, доходы сегмента за первые 9 месяцев 2022 года составили 100 млрд рублей, а в абсолютном выражении премия равнялась 35 млрд рублей. Основа в этом году находится при страховании жизни заемщиков потребительских кредитов – темп прироста страховых премий равнялся 60%. Ипотечное страхование выросло на 30%, а страхование по прочим видам кредитов, в том числе страхование от критических заболеваний, страхование жизни при автокредитовании, при потере работы и т.п., выросло на 24%. Динамика структуры взносов по страхованию жизни заемщиков за 9 месяцев в анализируемом периоде представлено в таблице 2 и на рисунке 2 соответственно.

Таблица 2

Динамика структуры взносов по страхованию жизни заемщиков, % [5]

Вид страхования	01.10.2019	01.10.2020	01.10.2021	01.10.2022
Страхование жизни заемщиков потребительских кредитов	73,1	73,4	68,8	73,3
Ипотечное страхование жизни	10,1	10,7	17,7	15,4
Прочие виды страхования жизни	16,8	15,9	13,5	11,3

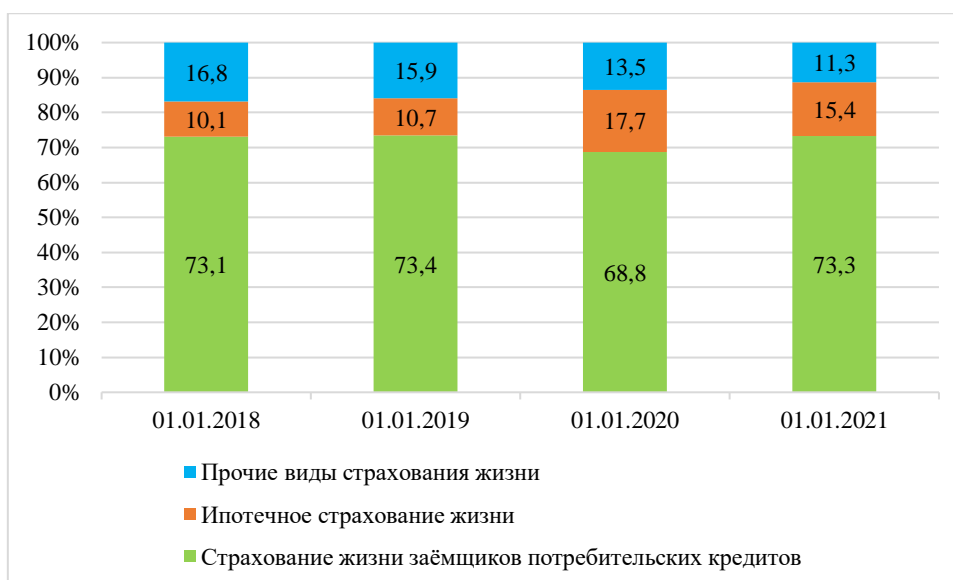


Рис. 2. Динамика структуры взносов по страхованию жизни заёмщиков, % [5]

Согласно данным, опубликованным Банком России, общие сборы страховщиков жизни за весь период 2022 года равняется 556 млрд рублей, что на 21,5% превышает объем сборов в 2020 году (457,4 млрд рублей). В топ-5 компаний, страхующих жизни, входят

1. «Сбербанк: страхование жизни» (сборы 155,7 млрд. рублей – прирост 46,8 % по сравнению с предыдущим годом, выплаты 82,9 млрд рублей – прирост 75,9 %);

2. «АльфаСтрахование-Жизнь» (сборы 104,8 млрд. рублей – прирост 23,4 % по сравнению с предыдущим годом, выплаты 52,1 млрд рублей – прирост 15,9 %);

3. «СОГАЗ-Жизнь» (сборы 71,6 млрд. рублей – снижение 5,9 % по сравнению с предыдущим годом, выплаты 33,9 млрд рублей – прирост 41,1 %);

4. «Ренессанс Жизнь» (сборы 57,1 млрд. рублей – прирост 24,4 % по сравнению с предыдущим годом, выплаты 19,0 млрд рублей – прирост 214,3 %);

5. «Росгосстрах Жизнь» (сборы 25,9 млрд рублей – прирост 21,8% по сравнению с предыдущим годом, выплаты 2,6 млрд рублей – прирост 35,5 %). [4]

Таким образом, страхование жизни в различных его проявлениях является по-прежнему необходимой опцией рынка страховых услуг и пользуется значительной популярностью у страховщиков и страхователей. Необходимость страхования жизни обуславливается не только различными возможностями для сохранения своего здоровья, но и предоставлением услуг страхования в случае непредвиденных ситуаций с авто или при выплате кредитных продуктов. Однако, поскольку возможности страхования у большинства страховщиков включали в себя участие иностранного партнерства, условия расчетов с которым сейчас имеет ряд затруднений, перспективность страхования для последующих выплат остаётся под вопросом. Соответственно, это порождает необходимость дальнейшего изучения и анализа данной темы.

Список используемых источников:

1. Оганнисян, О. А. Актуальные вопросы классификации страхования / О. А. Оганнисян. — Текст : непосредственный // Молодой ученый. — 2018. — № 23 (209). — С. 111-112. — URL: <https://moluch.ru/archive/209/51089/> (дата обращения: 23.10.2022).

2. Сударикова И.А. Страхование жизни // Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета. 2019. №4 (78). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/strahovanie-zhizni> (дата обращения: 23.10.2022).

3. Сусякова О.Н. Страхование жизни: необходимость и итоги развития в России // Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. 2016. №1 (11). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/strahovanie-zhizni-neobhodimost-i-itogi-razvitiya-v-rossii> (дата обращения: 23.10.2022).

4. Аналитика по рынку страхования жизни от АСН за 2021 год. - [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://life.asn-news.ru/> (дата обращения: 23.10.2022).

5. Страхование жизни в России: в ожидании перемен. - [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://raexpert.ru/researches/insurance/life_insurance_2021/ (дата обращения: 23.10.2022).

УДК 330.13

Золотарев Д.С.

Financial University under the Government of the Russian Federation (Omsk)

Научный руководитель: Марков С.Н.

THE INFLUENCE OF BUSINESS VALUATION METHODS ON THE COMPANY'S DEVELOPMENT IN THE MODERN WORLD (ВЛИЯНИЕ МЕТОДОВ ОЦЕНКИ БИЗНЕСА НА РАЗВИТИЕ КОМПАНИИ В СОВРЕМЕННОМ МИРЕ)

***Abstract.** The article is devoted to the study of the theoretical foundations of the assessment of the value of a small enterprise and its management. The importance of the enterprise value indicator is substantiated. Existing approaches to understanding the essence of the concept of "enterprise cost management" are considered. A meaningful description of methodical approaches to estimating the value of the enterprise and the methods that belong to them is provided, the advantages and disadvantages of each of the approaches are considered.*

***Keywords:** enterprise value management, enterprise value estimation, enterprise market value, small enterprise, management, value.*

In modern economic conditions, the predominant factor affecting the efficiency of the functioning of domestic enterprises is their ability to manage their cost. As the field of small entrepreneurship develops, the relevance of the theory of assessing the market value of small enterprises is increasing. Well-known Western methods of estimating the value of an enterprise do not always allow to obtain reliable results when evaluating domestic enterprises, especially small ones. The growth in the Russian economic practice of the role of managing the market value of the enterprise actualizes the study of domestic and foreign experience in this field.

Considerable attention is paid in the works of domestic scientists directly to approaches to assessing the market value of an enterprise, consideration of their essence, advantages and disadvantages of their use. At the same time, insufficient attention is paid to the assessment of the value of a small enterprise and value-oriented management.

The development of the enterprise as a complex dynamic system requires the use of generalizing indicators in decision-making processes, among which the value of the enterprise occupies an important place. In modern conditions, enterprise value management is the main parameter that characterizes the economic potential of a business entity, and the dynamics of changes in value is an important indicator of management quality.

In Russia, the assessment of the business value of small enterprises has not yet gained popularity, but we believe that value-oriented management is the central element of the concept of financial management of small businesses.

The value indicator of a small enterprise plays a decisive role in management, since, on the one hand, it is a complex characteristic that adequately reflects the financial parameters, economic efficiency and expected prospects for the development of a small enterprise, and serves as a reference

point with which owners and management personnel coordinate their decisions. On the other hand, this is the main indicator that allows everyone's interests to be realized

persons interested in the results of the activity of a small enterprise. Maintaining the value indicator of a small enterprise at the appropriate level, ensuring its preservation and growth create prerequisites for the sustainable development of a small business.

In modern conditions, in the international and domestic practice of financial management, the concept of value-oriented management, in which value is the main object of management, is becoming more and more widespread.

The development of the concept of cost management of a small enterprise requires clarification of the content of basic concepts and categories. Existing approaches to understanding the essence of the concept of "enterprise cost management":

1) Innovative - Based on consideration of enterprise cost management.

as an analytical innovation, which is a certain sequence of implementation of new criteria for evaluating the results of the functioning of any enterprise operating in a competitive environment

2) Investment - Based on consideration of the value of the enterprise from the position of its owners as an investment, as a result of which the enterprise management process does not exclude the management of it as a complete property complex.

3) Institutional - Reveals the cost management process through a system of cost assessment indicators that characterize the external institutional environment and coordination in the internal corporate institutional environment of the enterprise.

4) Comprehensive - Presupposes the formation of the business model of the enterprise, the identification of all possible factors that influence the formation and change of the value of the enterprise, the choice of the approach and method of estimating the value of the enterprise and its calculation, the development of a system of indicators of the efficiency of the functioning of the enterprise's employees, monitoring of the business model enterprises.

5) Conceptual - Presupposes consideration of the cost management process as a certain management concept that has clearly defined parameters and a mechanism for its implementation in the practical activities of enterprises.

6) Cyclical - Presupposes consideration of the cost management process from the standpoint of identifying the stages of the enterprise's life cycle.

7) Systemic - It assumes that the cost management process of the enterprise is a system, which consists of various subsystems, which are managed using its own methodological tools.

In the matter of understanding the content of enterprise value management, we share the point of view of supporters of both the strategic approach and the approach called "balance of interests". We believe that all levels and elements of cost management are focused on the strategic increase in the value of the enterprise in order to satisfy the interests of the shareholders and managers of the enterprise [1; p. 3].

The valuation of the enterprise is carried out, as a rule, on the basis of the market value - the probable amount of money for which the purchase and sale of the valuation object on the market is possible.

The scientists note that the assessment of the market value for the assessed enterprise is an important factor in solving many economic tasks: in current activities - improving the efficiency of enterprise management, determining its creditworthiness and investment attractiveness, analyzing the dynamics of its economic development, etc.; in a crisis situation - formation of an anti-crisis management system at the enterprise, determination of ways of its restructuring, justification of liquidation of the enterprise.

The methodological basis for the valuation of enterprises is divided into three methodological approaches to assessing the value of an enterprise:

- property (expendable);
- comparative (market);
- profitable.

These approaches and the methods included in them reflect different aspects of the assessment object and are based on specific information and have their own advantages and disadvantages:

1) Property approach: Net book value method (The simplest method of valuing company assets. To obtain the net book value of assets, all short-term and long-term liabilities of the enterprise are subtracted from the value of the balance currency), Adjusted book value method (A more advanced method. Contains the result of revaluation, which adjusts the residual value of assets for the inflation factor), Method of estimating the net market value of tangible assets (Includes the adjustment of tangible assets to the level of inflation), Replacement cost method (Evaluates the enterprise based on the costs of completely replacing its assets while maintaining the economic profile), Method of recovery cost (When using this method, all costs necessary to create an exact copy of the evaluated firm are calculated) [2; p. 418].

2) Comparative approach - Method of industry coefficients (Applicable if there is data on the industry. It is based on the use of recommended ratios between the price of the business of the enterprise and financial parameters), Method of comparison of sales (Based on the use of the purchase price of a similar enterprise), Capital market method (Uses data about profits and share prices of similar companies).

3) Income approach - Net income capitalization method (Identifies the income stream and uses its current value by applying the capitalization rate), Dividend capitalization method (Applicable for valuing a company whose shares are quoted on the stock market), Excess income capitalization method (The method is based on obtaining additional profit from goodwill), the method of discounting cash flow (As a discounted income, either the net income or the cash flow of the enterprise is used) [2; p. 419].

Advantages of business valuation approaches:

1) Property - Based on real assets; only possible for some types of enterprises.

2) Comparative - Fully market method; reflects the real ratio of supply and demand, the practice of transactions.

3) Income - Considers future expectations, the market aspect (through the discount rate), economic aging.

Disadvantages of approaches to business value estimation:

1) Property - Does not consider the value of some intangible assets; does not consider future expectations; does not consider the efficiency of the use of assets

2) Comparative - Based on the past without considering future expectations; requires a large number of corrections; difficulties with collecting the necessary information.

3) Profitable - Labor intensity of forecasting; the results are probabilistic in nature.

The comparative approach is based on the fact that the value of the enterprise is the real sale price of a similar enterprise, that is, the calculation of the value of the enterprise is based on the results of its comparison with other business analogues. The problem of using this method is due to the fact that in Russia it is difficult to obtain reliable information about the real prices of the purchase and sale of enterprises. The use of data on similar companies in foreign markets requires a number of amendments in relation to domestic conditions. The property approach is based on the idea of the enterprise as a complete property complex, the value of which is determined by the difference between the value of the enterprise's assets and its liabilities. This approach is generally accepted in the estimation of the value of the enterprise, given its universality. A limitation of using this approach is the assessment of intangible assets, the costs of creating which, as a rule, cannot be compared with the results of their use. This approach is indispensable when evaluating limited liability companies, private joint-stock companies, companies with significant tangible assets and when a large part of the company's assets consists of liquid assets.

Among the methods provided by this approach, the most universal, in our opinion, is the adjusted book value method. The main thesis of this method is that the book value of the company's assets in inflation conditions does not coincide with their real value. Therefore, the value of monetary items of assets is adjusted by the corresponding inflation rate. Enterprise value is calculated as the difference between the market value of the assets and liabilities of the business.

The income approach is based on the assessment of the future income of the enterprise, that is, the assessment of the value of the enterprise is based on the determination of the present value of the expected benefits (income, cash flows) from the ownership of corporate rights of the enterprise. The use of this approach is limited to cases where the business brings a stable profit, the amount of which can vary by a small percentage.

Comparative analysis of the characteristic features of the application of different approaches to estimating the market value of an enterprise allows us to conclude that the use of a comparative approach to estimating the market value of small enterprises in Russia is impossible due to the difficulty of finding and obtaining the necessary information.

Difficulty also arises when applying the income approach to estimate the market value of a small business due to the lack of all the necessary information, since the reporting of a small business is abbreviated and does not contain information about cash flows. Thus, the property approach is the only possible way to assess the market value of a small enterprise, but it does not consider the level of efficiency of the enterprise. Based on the above, we suggest using a hybrid approach that combines elements of property and income approaches to estimate the market value of a small business.

In market conditions, an indicator of the efficiency of the enterprise's activity is the increase in its value, which determines the direction of further actions of the owners and managers. Today, business value has become the most important object of management [4].

Effective enterprise cost management is impossible without the formation of a cost management system. The enterprise value management system involves the implementation of the following stages: enterprise value assessment, analysis of factors influencing the value of business entities, development of ways to increase enterprise value.

At the first stage, the company's value is assessed. The assessment of the value of the property of the enterprise should be understood as the determination (forecasting) of the value of the property on a certain date in accordance with the set goal and according to the procedure established by the normative legal acts on the assessment of the property.

An important stage of enterprise value management is the analysis of factors affecting enterprise value. They can be divided into external and internal. The external factors affecting the value of the enterprise include those that characterize the general state of the economy and its development trends, namely: the level and pace of inflation, fluctuations in the exchange rate of the national currency against the currencies of other countries, taxation, conditions for obtaining a loan and the bank interest rate, the level of price dynamics, distribution of profits and customer demand, solvency of counterparties, etc [3].

The system of internal factors includes internal changes that determine the processes of its activity, in particular: the degree of moral and physical wear and tear of the company's property, the company's strategy, the level of financial potential, the level of personnel qualifications, the efficiency of the company's activities, etc.

The enterprise value management system also includes the development of recommendations for increasing the enterprise value. The main directions of ensuring an increase in the value of the enterprise are the implementation of the following management components: profit, cash flows, non-current and current assets, capital, investments.

Thus, different methods can be used to determine the market value of an enterprise, each of which has its own characteristics and areas of use. We concluded that the property approach is the only possible way to estimate the market value of a small enterprise, however, it does not consider the level of efficiency of the enterprise, therefore we proposed to use a hybrid approach to estimate the market value of a small enterprise, which combines elements of the property and income approaches.

In market economic conditions, the value of the enterprise is the most important object of management. In Russia, the assessment of the business value of small enterprises has not yet become widespread, however, we believe that value-oriented management is the central element of the concept of financial management of small businesses.

The perspective of further research consists in the adaptation of approaches to estimating the value of an enterprise to estimate the market value of domestic enterprises in the field of small business.

References:

- 1) Cornell, B / Miles, R.C. – Valuation of Companies – International Journal of The Association of Accountants, Issue 2, 2020 – pp. 3-11.
- 2) Jaki, A./ Timberlake, R. – The relationship of operational innovation and financial performance – Acta Univ. Lodz. Folia Oecon., Vol. 5, No. 3, 2005 – pp. 415-436.
- 3) The website Consultant Plus – URL: <https://www.consultant.ru/> (accessed: 18.11.2023). – Text: web.
- 4) The website Bank of Russia – URL: <https://cbr.ru/> (accessed: 19.11.2023). – Text: web

УДК 331.1

Козлова А.А.

Российский новый университет (г. Москва)
Научный руководитель: Солостина Т.А.

ОТБОР ПЕРСОНАЛА ПРИ ПРИЁМЕ НА ГОСУДАРСТВЕННУЮ СЛУЖБУ

Аннотация. В статье рассматривается проблема привлечения в организацию квалифицированных, должным образом подготовленных и мотивированных на продуктивную работу кадров. Выявленная проблема актуальна как для коммерческих предприятий, так и для органов государственной власти. В результате исследования выделяются особенности отбора персонала, присущие государственной службе, связанные с рядом ограничений и запретов; определены вызовы, с которыми сталкиваются госслужащие в своей деятельности. Предлагаются меры, связанные с возможностью оптимизации работы с кадрами на этапе отбора кандидатов.

Ключевые слова: отбор персонала, государственная служба, профессионализм, кадровая служба, компетенции, цифровые навыки, информационно-коммуникационные технологии.

Kozlova A.A.

Russian New University (RosNOU), (Moscow)
Scientific supervisor: Solostina T.A.

SELECTION OF PERSONNEL FOR ADMISSION TO THE CIVIL SERVICE

Abstract. The article deals with the problem of attracting qualified, properly trained and motivated personnel to the organization for productive work. The identified problem is relevant both for commercial enterprises and for public authorities. As a result of the study, the features of personnel selection inherent in the civil service are highlighted, associated with a number of restrictions and limitations; the challenges that civil servants face in their activities are identified. Measures related to the possibility of optimizing work with personnel at the candidate selection stage are proposed.

Keywords: personnel selection, public service, professionalism, personnel service, competencies, digital skills, information and communication technologies.

Любая организация заинтересована в том, чтобы ее сотрудники работали эффективно, росли в профессиональном плане, успешно справлялись с теми стратегическими и текущими задачами, которые стоят перед организацией. Одним из шагов к этому является привлечение на стадии отбора персонала таких сотрудников, которые уже располагают необходимыми компетенциями имея необходимый багаж знаний, умений и навыков, способны развить их в кратчайшие сроки. Это актуально не только для коммерческих предприятий, но и для органов государственной власти, эффективность работы которых во многом определяет благополучие общества, темпы развития экономики и положение государства на мировой арене. Созвучную мысль транслируют, в частности, Е. В. Васильева и Б. Б. Славин, отмечая, что «компетенции, являясь ключевым понятием современных систем управления, составляют основу кадровой политики в системе государственной гражданской службы ведущих стран» [5, с. 9].

Однако, если речь идет о системе органов государственной власти, кадровые возможности и направления работы ведомств и учреждений регулируются, в том числе, на законодательном уровне, требуя от кадровых работников соблюдения ряда принципов и ограничений. В частности, федеральное законодательство РФ определяет в качестве одного из основополагающих принципов «профессионализм и компетентность государственных служащих» [1, 2]. Действующее российское законодательство также задает ряд требований к кандидатам на занятие тех или иных должностей госслужбы. К примеру, ст. 12 Федерального закона от 27.07.2004 г. № 79-ФЗ «О государственной гражданской службе Российской Федерации» указывает, что «для замещения должностей гражданской службы категорий «руководители», «помощники (советники)», «специалисты» высшей и главной групп должностей гражданской службы обязательно наличие высшего образования не ниже уровня специалитета, магистратуры» [2], а ст. 17 этого же Федерального закона указывает, что один из запретов, связанных с госслужбой, распространяется на занятие предпринимательской деятельностью, причем не только лично, но также и через доверенных лиц [2].

Сказанное выше позволяет прийти к следующим выводам. Во-первых, кадровая работа в российских госорганах во многом стандартизирована и регламентирована. Во-вторых, государство заинтересовано в привлечении на службу компетентных и профессиональных сотрудников, которые, при этом, должны не только иметь соответствующие знания, умения и навыки, но и соответствовать набору формальных требований, установленных действующим законодательством. Таким образом, кадровые службы госструктур оказываются не так свободны в работе с кандидатами, как отделы персонала коммерческих организаций, поскольку им важно не просто убедиться в профессионализме потенциального работника, но и тщательно проверить его на соответствие формальным требованиям вакантной должности.

При этом кадровые службы органов государственной власти сталкиваются с теми же вызовами, что и отделы персонала коммерческих структур: стремительное развитие технологий и информационного пространства, переход к новым, более эффективным программным и проектным форматам работы требуют от кандидатов освоения новых знаний, умений и навыков, связанных с использованием информационных систем, новейшего оборудования и программного обеспечения, умения мыслить творчески и эффективно работать в команде. В частности, в статье Ю. Ю. Лекторовой, А. Ю. Прудникова и П. В. Медведевой отмечается, что в современном мире все большую значимость для государственных служащих приобретает владение так называемыми digital skills (цифровыми навыками), которые включают в себя как цифровую грамотность, так и знание и владение информационно-коммуникационными технологиями, что связано с необходимостью анализа больших данных (big data) и выстраивания коммуникации между органами власти и населением в пространстве сети Интернет [3, с. 96]. По мнению названных выше авторов, недостаток цифровой грамотности в среде госслужащих становится сегодня существенным риском, способным дискредитировать всю систему государственного управления [3, с. 97].

С учетом тех вызовов, которые стоят перед кадровыми службами госорганов, перспективным представляется подход, предлагаемый В. С. Овсейчик. Автор, рассматривая пути оптимизации отбора кандидатов в государственном секторе, предлагает обратиться к

практике создания отдельных квалификационных карт и карт компетенций для каждой должности. Названные документы подготавливаются руководителем подразделения совместно с сотрудниками кадрового подразделения и, взяв за основу требования, перечисленные в должностной инструкции, позволяют собрать воедино оптимальный набор как квалификационных (уровень образования, владение иностранными языками, цифровая и компьютерная грамотность и пр.), так и личностных (тип поведения, способность работать в группе, наличие лидерских качеств и т.д.) характеристик, наличие которых у человека позволяет рассматривать его как оптимального кандидата на занятие той или иной должности [4, с. 186-187].

Представляется, что подобные квалификационные карты и карты компетенций могут дорабатываться по мере выявления актуальных для конкретного ведомства или отдельной должности профессиональных или личностных характеристик. В частности, с учетом позиции Ю. Ю. Лекторовой, А. Ю. Прудникова и П. В. Медведевой целесообразно дополнить их наличием у соискателей digital skills, которые заключаются в умении работать в информационных системах, анализировать большие массивы данных, использовать различные каналы работы с коллегами из других органов власти, предпринимательским сообществом, населением страны.

Таким образом, можно заключить, что кадровая работа в органах государственной власти, хотя и имеет свою специфику, не может не учитывать тенденции развития, проявляющиеся в современном обществе. Чтобы государство могло своевременно и эффективно реагировать на те вызовы, которые возникают внутри страны и на международной арене, все государственные структуры должны эффективно и быстро работать, решая стоящие перед ними задачи. Это невозможно без привлечения в госструктуры квалифицированных, обладающих актуальными умениями и навыками служащих.

Список используемых источников:

1. Федеральный закон от 27.05.2003 № 58-ФЗ «О системе государственной службы Российской Федерации». Редакция от 05.12.2022 г. - Текст: электронный // Президент России: сайт. - URL: <http://www.kremlin.ru/acts/bank/19524/page/1> (дата обращения: 10.07.2023)
2. Федеральный закон от 27.07.2004 г. № 79-ФЗ «О государственной гражданской службе Российской Федерации». Редакция от 13.06.2023. - текст: электронный // Президент России: сайт. - URL: <http://www.kremlin.ru/acts/bank/21210/page/1> (дата обращения: 10.07.2023)
3. Лекторова Ю. Ю. Digital skills vs soft skills: новые компетенции профессионального развития на государственной службе / Ю. Ю. Лекторова, А. Ю. Прудников, П. В. Медведева // *Ars Administrandi (Искусство управления)*. 2021. -Т. 13. - № 1. - С. 89-109.
4. Овсейчик В. С. Совершенствование технологий отбора и оценки персонала государственной службы // *Социальные и гуманитарные науки в условиях вызовов современности: материалы Всероссийской научной конференции. Часть 1. Комсомольск-на-Амуре*, 2021. - С. 183-191.
5. Эффективность управления кадрами государственной гражданской службы в условиях развития цифровой экономики и общества знаний : монография / под общ. ред. Е. В. Васильевой, Б. Б. Славина. - Москва : ИНФРА-М, 2022. - 221 с. Текст : непосредственный.

Конова И.А., Прибылов П.Ю.
АНО ВО «Российский Новый Университет»
Научный руководитель: Вершинина О.В.

ОЦЕНКА ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ И ЛИКВИДНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ, КАК ЭЛЕМЕНТ ЕЕ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ

***Аннотация.** Данная научная статья посвящена оценке платежеспособности и ликвидности организации как важным компонентам ее финансовой устойчивости. В статье представлены обзоры методов оценки платежеспособности и ликвидности, а также анализируется влияние этих факторов на способность организации привлекать новый капитал. Также исследуются факторы, влияющие на платежеспособность и ликвидность, как внутренние (управление рабочим капиталом и долг), так и внешние (макроэкономические условия и кризисы). Изучается роль управления долгом и рабочим капиталом в обеспечении платежеспособности и воздействие макроэкономических факторов на ликвидность организации. В заключении статьи подчеркивается важность оценки платежеспособности и ликвидности в контексте финансовой устойчивости организации, а также предлагаются направления для будущих исследований в этой области.*

***Ключевые слова:** оценка, платежеспособность, ликвидность, финансовая устойчивость, финансовый анализ, управление рабочим капиталом, управление долгом, макроэкономические факторы, кризисы, финансовая стратегия, финансовые инструменты, финансовые инновации, управление рисками, финансовое управление, финансовая стабильность.*

Konova I.A., Pribylov P.Yu.
Russian New University
Scientific supervisor: Vershinina O.V.

ASSESSMENT OF THE SOLVENTITY AND LIQUIDITY OF AN ORGANIZATION AS AN ELEMENT OF ITS FINANCIAL STABILITY

***Abstract.** This scientific article is devoted to assessing the solvency and liquidity of an organization as important components of its financial stability. The article provides reviews of methods for assessing solvency and liquidity, and also analyzes the impact of these factors on the organization's ability to attract new capital. Factors affecting solvency and liquidity, both internal (working capital management and debt) and external (macroeconomic conditions and crises), are also examined. The role of debt and working capital management in ensuring solvency and the impact of macroeconomic factors on the liquidity of an organization are studied. The article concludes by emphasizing the importance of assessing solvency and liquidity in the context of an organization's financial sustainability and suggesting directions for future research in this area.*

***Keywords:** valuation, solvency, liquidity, financial stability, financial analysis, working capital management, debt management, macroeconomic factors, crises, financial strategy, financial instruments, financial innovation, risk management, financial management, financial stability.*

Платежеспособность и ликвидность представляют собой важнейшие понятия в области финансового менеджмента организации. В современном динамичном бизнес-окружении, где риски и неопределенность становятся все более значимыми, оценка и управление платежеспособностью и ликвидностью организации становятся задачей критической важности.

Платежеспособность – это способность организации удовлетворить свои текущие финансовые обязательства и выплатить долги в срок [6]. Ликвидность, с другой стороны, отражает способность фирмы быстро и без значительных потерь конвертировать свои активы в наличные средства. Оценка платежеспособности и ликвидности позволяет организации избегать финансовых кризисов, снижать риски дефолта, привлекать инвестиции и обеспечивать устойчивое развитие [2].

Эффективное управление платежеспособностью и ликвидностью также способствует созданию доверия среди деловых партнеров и инвесторов, повышает репутацию компании и способствует укреплению ее позиции на рынке.

Цель данной научной статьи – исследовать и проанализировать методы и инструменты оценки платежеспособности и ликвидности организации, а также выявить факторы, влияющие на эти два аспекта финансовой устойчивости.

Оценка платежеспособности является важным этапом в анализе финансовой устойчивости организации. Рассмотрим различные методы, которые помогают оценить платежеспособность фирмы. Среди наиболее распространенных методов можно выделить следующие (таблица 1).

Таблица 1

Методы оценки платежеспособности [1]

Метод	Описание
Текущее соотношение (Current Ratio)	Этот метод основан на сравнении текущих активов и текущих обязательств. Высокое значение этого коэффициента указывает на хорошую платежеспособность, но может также свидетельствовать о неэффективном использовании ресурсов.
Быстрый коэффициент (Quick Ratio)	Этот метод оценки платежеспособности учитывает только наиболее ликвидные активы (как правило, денежные средства, краткосрочные ценные бумаги и дебиторская задолженность) и исключает складские запасы.
Коэффициент текущей задолженности (Debt to Equity Ratio)	Этот показатель вычисляется как отношение текущих обязательств к текущим активам и позволяет оценить, насколько текущие активы покроют текущие обязательства.
Анализ потоков наличности (Cash Flow Analysis)	Этот метод фокусируется на потоках наличности, включая операционные, инвестиционные и финансовые потоки.

Использование этих методов позволяют компаниям оценить свою текущую платежеспособность, выявить потенциальные риски и разработать стратегии для улучшения финансовой устойчивости. Однако важно помнить, что оценка платежеспособности должна быть комплексным и системным процессом, учитывающим все финансовые и экономические аспекты организации.

Анализируя влияния платежеспособности на возможности фирмы привлекать новый капитал стоит отметить, что платежеспособность непосредственно связана с возможностью организации привлекать новый капитал. Это важно для рассмотрения возможностей, доступных для организации в финансировании и инвестициях. Платежеспособность является ключевым фактором, определяющим, насколько успешно организация может взаимодействовать с различными источниками финансирования [8].

Когда организация демонстрирует высокий уровень платежеспособности, она улучшает свои шансы на успешное привлечение кредитов и займов от банков и финансовых институтов. Банки и кредиторы более склонны доверять компаниям, которые имеют возможность надежно погашать свои долги и обеспечивать стабильное погашение процентов. Это облегчает доступ к финансовым ресурсам, которые могут быть использованы для реализации стратегических планов роста и развития.

Важно отметить, что финансовые инвесторы и участники фондовых рынков также обращают внимание на платежеспособность при принятии решений о вложениях.

Организации с прочной платежеспособностью могут легче привлекать инвестиции через выпуск облигаций, акций и других финансовых инструментов. Инвесторы и фонды предпочитают вкладывать средства в компании, которые способны предложить стабильную и надежную доходность.

Поддержание высокой платежеспособности также играет решающую роль при проведении IPO (первичное публичное размещение) акций на фондовой бирже. Организации, желающие привлечь капитал через публичное размещение, должны продемонстрировать потенциальным инвесторам свою способность обеспечивать стабильные финансовые показатели и минимизировать риски.

Оценка ликвидности играет важную роль в обеспечении финансовой устойчивости организации. Рассмотрим методы оценки ликвидности организации в таблице 2.

Таблица 2

Методы оценки ликвидности организации [7]

Метод	Описание
Быстрый коэффициент (Quick Ratio)	Этот метод учитывает только наиболее ликвидные активы, такие как наличные средства, ценные бумаги и дебиторская задолженность, и сравнивает их с текущими обязательствами.
Абсолютная ликвидность (Absolute Liquidity)	Этот метод оценивает, насколько быстро компания может погасить текущие обязательства, используя только наличные средства.
Относительная ликвидность (Relative Liquidity)	Этот метод использует текущие активы и текущие обязательства для оценки ликвидности.

Выбор методов оценки ликвидности зависит от конкретных потребностей и характеристик организации.

Ликвидность организации имеет непосредственное воздействие на ее уровень финансового риска. Организации с низкой ликвидностью могут столкнуться с рисками, такими как невозможность своевременного выполнения обязательств перед поставщиками, что может привести к простоям в производстве и ухудшению репутации.

Организации, неспособные быстро расплачиваться со своими кредиторами, могут подвергать себя риску привлечения дополнительных кредитов под более высокие процентные ставки. Это может увеличить финансовые расходы и снизить прибыльность.

Платежеспособность и ликвидность организации зависят от множества внутренних и внешних факторов. Внутренние факторы представляют собой собранный комплекс аспектов, зависящих непосредственно от управления организацией. Эффективность управления рабочим капиталом, включая уровень долга, управление запасами и кредитные политики, являются важными элементами, влияющими на платежеспособность. Эффективная координация внутренних процессов, таких как бухгалтерия и финансовое планирование, также имеет большое значение. Например, оптимальное управление запасами может уменьшить затраты на хранение и улучшить доступность средств. В то время как правильное управление долгом может помочь компании сбалансировать свою финансовую структуру и уменьшить риски [5].

С другой стороны, внешние факторы включают широкий спектр воздействия. Макроэкономические условия, такие как инфляция, процентные ставки и безработица, могут оказать существенное воздействие на платежеспособность организации. Финансовые рынки, их стабильность и доступность кредита также играют важную роль. Конкурентное окружение и регулирование могут создавать дополнительные проблемы для организации.

Изучение этих факторов в разрезе платежеспособности и ликвидности помогает организации лучше понимать свою собственную финансовую ситуацию и риски. Это также позволяет разрабатывать стратегии для более эффективного управления финансами и адаптироваться к меняющимся условиям на финансовых рынках и в макроэкономике.

Управление рабочим капиталом и управление долгом имеют большое значение для обеспечения платежеспособности организации. Рабочий капитал – это разница между

текущими активами и текущими обязательствами, и он является ключевым показателем ликвидности [3]. Эффективное управление рабочим капиталом подразумевает оптимизацию уровня денежных средств, дебиторской задолженности и кредиторской задолженности. Увеличение эффективности управления рабочим капиталом позволяет организации снизить риски, связанные с нехваткой средств для погашения текущих обязательств.

Управление долгом также имеет прямое воздействие на платежеспособность. Долг может быть полезным инструментом для финансирования роста и развития, но его неумелое управление может привести к увеличению финансовых рисков. Оптимизированная структура долга может уменьшить давление на финансовые ресурсы и обеспечить более устойчивое погашение долга. Важно поддерживать баланс между собственным капиталом и долгом, чтобы снизить риски финансовой неустойчивости [9].

С другой стороны, макроэкономические факторы и кризисы могут оказать значительное влияние на ликвидность организации. Например, рост инфляции или повышение процентных ставок может увеличить финансовые расходы и уменьшить доступность кредита. Макроэкономические кризисы, такие как финансовые кризисы или рецессии, могут вызвать снижение спроса на продукцию и услуги компании, что в свою очередь может повлиять на ее ликвидность.

Управление ликвидностью в условиях макроэкономических факторов и кризисов требует особой внимательности. Это может включать в себя диверсификацию инвестиций, мониторинг внешних рисков и разработку сценариев кризисных ситуаций. Организации должны быть готовы к адаптации и принятию мер для обеспечения своей ликвидности в переменчивых экономических условиях [8].

Управление рабочим капиталом и долгом играет важную роль в обеспечении платежеспособности, а макроэкономические факторы и кризисы могут создавать вызовы для ликвидности организации. Понимание этих взаимосвязей и принятие соответствующих мер позволяют организации эффективно управлять своей финансовой устойчивостью в разнообразных условиях.

Стратегии управления платежеспособностью и ликвидностью представляют собой ключевой аспект финансовой устойчивости организации. В условиях современного бизнеса, где переменчивость финансовых рынков и экономических условий стала нормой, разработка и применение эффективных стратегий становятся критически важными задачами.

Одной из таких стратегий является оптимизация управления рабочим капиталом. Это включает в себя тщательный мониторинг уровня запасов, дебиторской и кредиторской задолженности. Оптимизация рабочего капитала помогает организации держать здоровый баланс между текущими активами и обязательствами, обеспечивая доступность средств для погашения текущих обязательств [4].

Диверсификация источников финансирования также играет важную роль в обеспечении ликвидности. Разнообразие позволяет снизить зависимость от одного источника и уменьшить риски. Организации могут обратиться к различным финансовым инструментам, включая заемный капитал, эмиссию облигаций, акций, и даже стратегии внутреннего финансирования, чтобы обеспечить стабильное финансирование и ликвидность [2].

Управление долгом также является неотъемлемой частью стратегий управления платежеспособностью. Оптимизированная структура долга позволяет балансировать финансовые риски и обеспечивает устойчивое погашение долга. Это может включать в себя рефинансирование и реструктуризацию долга в соответствии с текущими рыночными условиями и финансовыми возможностями организации [1].

Финансовые инструменты и инновации также играют свою роль в современных стратегиях. Деривативы, опционы и другие инструменты могут использоваться для хеджирования рисков, связанных с валютными, процентными и другими финансовыми рисками. Технологические инновации, такие как блокчейн и цифровые платежи, предоставляют новые возможности для оптимизации ликвидности.

Данная тема имеет большое значение в финансовой устойчивости организации. Платежеспособность и ликвидность организации являются фундаментальными показателями, которые определяют ее способность выполнять текущие финансовые обязательства и адаптироваться к изменяющимся рыночным условиям. Недостаток ликвидности может стать серьезным недостатком для прибыльной компании, и платежеспособность является ключевой для привлечения инвесторов и финансовой стабильности.

Оценка платежеспособности и ликвидности организации требует комплексного подхода, включающего в себя как внутренние, так и внешние факторы. Внутренние факторы, такие как управление рабочим капиталом и долгом, могут быть эффективно контролированы и улучшены, в то время как внешние факторы, такие как макроэкономические условия и кризисы, требуют более активного мониторинга и стратегической подготовки.

Список используемых источников:

1. Банк В. Р. Теория экономического анализа/ А.В. Тараскина. – М.: Финансы и статистика, 2019. – 536 с.
2. Вахрушина М. А. Анализ финансовой отчетности: Учебник / Под ред. М.А. Вахрушиной. – 2-е изд. – М.: Вузовский учебник: ИНФРА-М, 2020. – 431 с.
3. Гапаева С.У. Оценка ликвидности и платежеспособности предприятия // Молодой ученый. – 2019. – №12. – С. 279-282.
4. Жминько С. И. Комплексный экономический анализ: Учебное пособие / С.И. Жминько, В.В. Шоль, А.В. Петух и др. – М.: Форум, 2020. – 368 с
5. Илышева Н.Н., Крылов С.И. Анализ финансовой отчетности. – М.: Финансы и статистика, Инфра-М, 2019. – 480 с
6. Ильина А.Д. Анализ ликвидности и платежеспособности бухгалтерского баланса / Научные записки ОрелГИЭТ. 2019. № 1 (13). С. 134-140.
7. Лытнева Н.А. Современные методы и модели управления эффективностью промышленных предприятий // Вестник ОрелГИЭТ. – 2019. – №1. – С. 43-48.
8. Толмачева И. В. Проблемы ликвидности хозяйствующих субъектов // Молодой ученый. – 2019. – №6. – С. 565-567.
9. Шеремет А. Д. Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций / А.Д. Шеремет, Е.В. Негашев. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: НИЦ Инфра-М, 2020. – 208 с

УДК 330.34

Корсаков Д.Г.

Московский автомобильно-дорожный государственный технический университет
Научный руководитель: Прусова В.И.

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ

Аннотация. Данная статья посвящена анализу актуальных проблем экономического развития российского государства. В статье рассмотрены парадоксы стимулирования инноваций, неравенства в условиях технологического развития, экономической устойчивости в условиях экономического роста. Авторы предлагают пути решения этих парадоксов. В заключении приводится вывод о глубоком анализе и комплексном подходе для решения проблем экономического развития.

Ключевые слова: инновации, экологическая устойчивость, парадоксы неравенства, циркулярная экономика.

ACTUAL PROBLEMS OF ECONOMIC DEVELOPMENT

Abstract. *This article is devoted to the analysis of actual problems of economic development of the Russian state. The article examines the paradoxes of stimulating innovation, inequality in terms of technological development, economic stability in terms of economic growth. The authors propose ways to solve these paradoxes. In conclusion, a conclusion is made about a deep analysis and an integrated approach to solving problems of economic development.*

Keywords: *innovation, environmental sustainability, paradoxes of inequality, circular economy.*

Введение

Научное сообщество постоянно сталкивается с вызовами, связанными с поиском эффективных стратегий стимулирования экономического роста и инноваций. В данной статье мы рассмотрим 3 вида парадоксов: парадокс стимулирования инноваций, парадокс неравенства в условиях технологического развития и парадокс экологической устойчивости в условиях экономического роста, с которыми сталкиваются современные экономики, а также рассмотрим решения для преодоления данных противоречий [2].

Парадокс стимулирования инноваций

Одним из основных парадоксов современной экономики является проблема стимулирования инноваций. Несмотря на значительные усилия правительств и частного сектора в направлении финансирования исследований и разработок, наблюдается несоразмерность между объемом инвестиций и реальными инновационными результатами [6].

Решение парадокса стимулирования инноваций требует комплексного и сбалансированного подхода, который учитывает различные факторы, включая экономические, социальные и политические аспекты. Разберем несколько путей, которые могли бы помочь преодолеть этот парадокс.

1. Формирование инновационной культуры.

Создание благоприятной среды для развития инноваций начинается с формирования культуры, которая поощряет творчество и предпринимательство. Это может включать в себя поддержку образовательных программ, направленных на развитие креативности и навыков решения проблем, а также стимулирование предпринимательской активности.

2. Государственная поддержка исследований и разработок.

Правительство может активно участвовать в стимулировании инноваций через финансирование исследовательских проектов и программ. Важно, чтобы эти инвестиции были направлены не только на фундаментальные исследования, но и на технологические разработки, способные быстро преобразовать идеи в реальные инновации.

3. Содействие взаимодействию научных и бизнес-сообществ.

Сближение мира науки и бизнеса способствует более эффективному переносу технологий из лабораторий в реальную жизнь. Создание платформ для взаимодействия ученых и предпринимателей может способствовать более быстрой и успешной коммерциализации инноваций.

4. Разработка гибких правовых и регуляторных механизмов.

Гибкость в правовых и регуляторных рамках может существенно ускорить процессы одобрения и внедрения инноваций. Это может включать в себя упрощенные процедуры выдачи лицензий, налоговые стимулы для исследовательских и разрабатываемых проектов, а также защиту интеллектуальной собственности.

5. Стимулирование частного сектора.

Поддержка инноваций также должна включать в себя стимулирование частного сектора. Это может включать в себя налоговые льготы, финансовую поддержку стартапов, а также создание инфраструктуры для инновационных предприятий.

6. Фокус на социальной ответственности.

Организации должны придерживаться принципов социальной ответственности, внедряя инновации, которые не только приносят экономическую выгоду, но и учитывают социальные и экологические аспекты.

Сочетание всех шести подходов может способствовать эффективному решению парадокса стимулирования инноваций, создавая условия для устойчивого и продуктивного экономического развития.

Парадокс неравенства в условиях технологического развития

С развитием новых технологий усиливается проблема неравенства, как внутри стран, так и между ними. Технологические выигрыши часто концентрируются в руках крупных корпораций и развитых регионов, что создает вызовы для социальной справедливости [5].

Решение этого парадокса требует системного и комплексного подхода, который учитывает социальные, экономические и образовательные аспекты.

1. Образование и подготовка рабочей силы.

Инвестиции в образование и профессиональную подготовку могут существенно снизить неравенство в доступе к технологиям. Развитие программ обучения, направленных на приобретение цифровых навыков, повышение технической грамотности и развитие навыков, необходимых для работы в современных технологических сферах, может создать более равные возможности для всех слоев населения.

2. Поддержка предпринимательства и инноваций в местных сообществах.

Поддержка местных предпринимателей и стартапов в менее развитых регионах может способствовать уменьшению экономического неравенства. Это включает в себя предоставление финансовых ресурсов, обучение и консультации, направленные на развитие предпринимательских и инновационных навыков.

3. Развитие инфраструктуры и доступа к технологиям.

Государства и частный сектор могут содействовать созданию доступной инфраструктуры, включая широкополосный интернет и технологии мобильной связи. Это поможет сократить цифровое разрывание и обеспечить равный доступ к информационным и коммуникационным технологиям.

4. Разработка политики занятости и заработной платы.

Развитие политики, направленных на снижение неравенства в оплате труда и обеспечение справедливого распределения доходов, может помочь уменьшить социальные и экономические разрывы. Это может включать в себя внедрение минимальной оплаты труда, программ поддержки малообеспеченных слоев населения и другие меры.

5. Содействие социальной ответственности бизнеса.

Компании могут принимать активное участие в снижении неравенства, инвестируя в социальные программы, обучение сотрудников, и создавая рабочие условия, которые способствуют равным возможностям.

6. Развитие глобального сотрудничества.

Решение проблемы неравенства также требует глобальных усилий. Международное сотрудничество может включать в себя обмен технологическими знаниями, разработку глобальных программ образования и обучения, а также создание международных партнерств для поддержки развивающихся стран.

Преодоление парадокса неравенства в условиях технологического развития требует сбалансированного воздействия на различные аспекты общества и экономики, с учетом интересов всех его членов [3].

Парадокс экологической устойчивости в условиях экономического роста

Стремление к экономическому росту неизбежно связано с негативными последствиями для окружающей среды. Парадокс заключается в том, что в условиях стремительного экономического развития мы сталкиваемся с угрозой экологической устойчивости.

Решение парадокса требует интегрированного и устойчивого подхода, который сбалансирует потребности экономики с учетом окружающей среды. Преодолеть это можно с помощью нескольких нижеперечисленных путей [5].

1. Развитие зеленых технологий.

Инвестиции в исследования и разработку зеленых технологий могут сделать экономический рост более устойчивым с экологической точки зрения. Это включает в себя энергоэффективные технологии, возобновляемые источники энергии, устойчивое сельское хозяйство и другие инновации, направленные на уменьшение негативного воздействия на окружающую среду.

2. Эффективное использование ресурсов.

Повышение эффективности использования ресурсов в производстве и потреблении может снизить негативное воздействие на окружающую среду. Это включает в себя улучшение процессов производства, повышение энергоэффективности и уменьшение отходов.

3. Стимулирование циркулярной экономики.

Переход к циркулярной экономике, в которой отходы рассматриваются как ресурсы, может существенно снизить давление на природные ресурсы и уменьшить объем отходов. Это включает в себя повторное использование, переработку и утилизацию материалов.

4. Внедрение экологических стандартов и нормативов.

Разработка и внедрение строгих экологических стандартов и нормативов помогут снизить негативное воздействие бизнеса на окружающую среду. Это может включать в себя установление пределов выбросов, требования к эффективности использования энергии и воды, а также нормы по управлению отходами.

5. Экономические механизмы стимулирования.

Введение экономических механизмов, таких как налоги на выбросы углерода или системы торговли квотами на выбросы, может стимулировать компании к снижению своего экологического воздействия. Эти меры создают экономический стимул для перехода к более устойчивым практикам [4].

6. Образование и освещение общественности.

Важным компонентом решения парадокса является образование общественности и создание осознанности относительно экологических проблем. Это может способствовать формированию потребительского спроса на устойчивые товары и услуги, а также давить на компании, чтобы они стали более ответственными с точки зрения окружающей среды [1].

Синергия этих подходов может помочь создать более устойчивые модели экономического развития, минимизируя отрицательное воздействие на природу и поддерживая долгосрочную устойчивость планеты.

Заключение

Таким образом, решение актуальных проблем экономического развития требует глубокого анализа и комплексного подхода. Преодоление парадоксов инновационного развития, неравенства и экологической устойчивости может стать ключевым шагом к построению устойчивых и справедливых экономик будущего. Важно продолжать исследования в этой области и разрабатывать практические стратегии для достижения этих целей.

Список используемых источников:

1. Актуальные проблемы экономического развития России на современном этапе [Электронный ресурс] // Электронный портал Cyberleninka.ru URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/aktualnye-problemy-ekonomicheskogo-razvitiya-rossii-na-sovremennom-etape> (Дата обращения: 04.11.2023)

2. Взаимосвязь экономически динамического роста и экологически устойчивого развития: баланс или дихотомия? [Электронный ресурс] // Электронный портал Cyberleninka.ru URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/vzaimosvyaz-ekonomicheskii-dinamichnogo-rosta-i-ekologicheskii-ustoychivogo-razvitiya-balans-ili-dihotomiya> (Дата обращения: 04.11.2023)
3. Глобальная угроза роста неравенства [Электронный ресурс] // Электронный портал Cyberleninka.ru URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/globalnaya-ugroza-rosta-neravenstva> (Дата обращения: 04.11.2023)
4. Меры экономической политики для стимулирования инновационного развития [Электронный ресурс] // Электронный портал Cyberleninka.ru URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/mery-ekonomicheskoy-politiki-dlya-stimulirovaniya-innovatsionnogo-razvitiya> (Дата обращения: 03.11.2023)
5. Проблемы экономического развития современной России [Электронный ресурс] // Электронный портал Apni.ru URL: <https://apni.ru/article/2351-problemi-ekonomicheskogo-razvitiya-sovremen> (Дата обращения: 04.11.2023)
6. Актуальные аспекты цифровой экономики. Прусова В.И., Варфоломеева А.М. Автомобиль. Дорога. Инфраструктура. 2021. № 4 (30).

УДК 331.1

Кузнецова И.А.

Российский новый университет (г. Москва)

Научный руководитель Солостина Т.А.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ПОДБОРА И ОТБОРА ПЕРСОНАЛА В ОРГАНИЗАЦИИ СЕРВИСНОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ

***Аннотация.** Создание определенного алгоритма действий при подборе и отборе персонала дает возможность эффективно осуществлять этот процесс в современных организациях. Именно поэтому актуальными являются вопросы формирования системы подбора и отбора персонала. В статье представлен анализ процесса подбора и отбора персонала в организации на примере службы по сервисному обслуживанию ООО «ПК «НЭВЗ», выявлены преимущества и недостатки, предлагаются рекомендации по совершенствованию системы подбора и отбора персонала, направленные на систематизацию действий кадрового состава и руководства при организации этого процесса, которые включают брендинг работодателя, автоматизацию подбора персонала, дополнительные этапы отбора.*

***Ключевые слова:** подбор и отбор персонала, преимущества и недостатки системы набора персонала, брендинг работодателя, автоматизация подбора персонала, дополнительные этапы отбора.*

Kuznetsova I.A.

Russian New University (Moscow)

Scientific supervisor Solostina T.A.

IMPROVING THE SELECTION AND SELECTION OF PERSONNEL IN THE SERVICE ORGANIZATION

***Abstract.** The creation of a certain algorithm of actions in the selection and selection of personnel makes it possible to effectively carry out this process in modern organizations. That is why the issues of forming a system of recruitment and selection of personnel are relevant. The article*

presents an analysis of the process of recruitment and selection of personnel in the organization on the example of the service service of LLC "PC "NEVZ", the advantages and disadvantages are identified, recommendations are made to improve the system of recruitment and selection of personnel aimed at systematizing the actions of personnel and management in the organization of this process, which include employer branding, automation of recruitment, additional selection stages.

Keywords: *recruitment and selection of personnel, advantages and disadvantages of the recruitment system, employer branding, automation of recruitment, additional selection stages.*

Современные профессиональные методы отбора и подбора персонала в организации используют систематизированный комплекс диагностических программ для многоаспектного и специально ориентированного исследования личности. Среди ключевых источников, применяемых для отбора и подбора персонала, можно выделить: поиск кандидатов внутри организации; подбор при помощи сотрудников; объявления в СМИ; отбор работников через агентства по подбору персонала; самопроявившиеся кандидаты; отбор в учебных заведениях; служба занятости [1].

Подбор и отбор персонала представляет собой установление идентичности характеристик работника и требований организации или должности, может осуществляться в виде набора, продвижения или ротации.

В ходе исследования проведён анализ источников отбора и подбора персонала на примере отдела сервисной службы ООО «ПК «НЭВЗ» - Новочеркасский электровозостроительный завод. Это – уникальный машиностроительный комплекс и крупнейший российский производитель магистральных грузовых и пассажирских, промышленных электровозов. Первая продукция завода была выпущена в 1936 году. В 2003 году ООО «ПК «НЭВЗ» вошел в состав АО «Трансмашхолдинг» [2].

Отбором и подбором персонала в организации занимается отдел кадров. Во главе отдела стоит руководитель – он контролирует весь процесс взаимодействия с персоналом: отбор и подбор, найм, увольнение, мотивацию, корпоративные мероприятия, кадровый резерв, адаптацию, документооборот. Непосредственным отбором и набором персонала занимается менеджер по персоналу. Кадровик оформляет документацию, связанную с кадрами.

Результаты проведенного анализа отбора и подбора персонала отдела сервисной службы ООО «ПК «НЭВЗ» представлены в табл. 1.

Таблица 1

Структура источников набора сотрудников в ООО «ПК «НЭВЗ»

Вид набора	Значение, %%
Внутренний набор	20
Служба занятости	15
Размещение объявлений	65

Как видно из данных таблицы 1, руководство организации при наборе персонала к рекрутинговым фирмам и службам занятости практически не обращается, а преимущественно осуществляет набор при помощи размещения объявлений на сайтах по работе. В организации ротация кадров осуществляется только вертикального характера: на испытательный период предлагается сотруднику более высокая должность и, если с представленной должностью он не справляется, возвращается на прежнее место работы.

Результаты исследования позволили выявить основные преимущества и недостатки действующих источников отбора и подбора персонала, которые сведены в табл. 2, составленную автором.

Преимущества и недостатки использования источников отбора и подбора персонала
ООО «ПК «НЭВЗ» на примере отдела сервисной службы

Источники	Преимущества	Недостатки
Отбор кандидатов на вакантные должности из сотрудников предприятия (ротация).	<ul style="list-style-type: none"> - экономия средств, затрачиваемых компанией при адаптации сотрудника; - является примером возможности карьерного роста, улучшает морально-психологический климат в коллективе и является стимулом для улучшения производительности труда всего персонала; - возможность предварительного планирования изменений в штате; 	<ul style="list-style-type: none"> - возможно появление напряжения и соперничества между претендентами на вакантную позицию; - ограниченность выбора персоналом предприятия, среди которых может не оказаться нужного кандидата необходимой квалификации; - из-за отрицательных результатов работы на новой должности сотрудник не может вернуться на предыдущую позицию через психологические аспекты.
Источники	Преимущества	Недостатки
Подбор и отбор персонала с помощью сотрудников (рекомендации)	<ul style="list-style-type: none"> - осведомленность кандидатов на должность с особенностями функционирования предприятия за счет тесного контакта с сотрудниками организации; - наличие сотрудника, сможет облегчить адаптацию принятого работника при необходимости. 	<ul style="list-style-type: none"> - необъективность оценки деловых и личных качеств кандидатов; - недостаточный уровень информированности сотрудников об условиях работы и детали рабочего места.
Внешние источники поиска персонала (сотрудничество со службой занятости, образовательными учреждениями; размещение объявлений на сайтах по работе, соц. сетях)	<ul style="list-style-type: none"> - небольшой выбор специалистов на рынке труда; - сотрудники, привлеченные извне, имеют непредвзятое мнение относительно всех этапов работы и могут дать независимую оценку возможным просчетам и ошибкам; - беспристрастность при выборе кандидатов на вакантные должности; 	<ul style="list-style-type: none"> - значительные финансовые затраты; - привлечение сотрудников с помощью внешних ресурсов может повлечь текучесть кадров; - ухудшение морально-психологического климата в коллективе; - риск непрохождения испытательного срока специалистом из-за проблем с адаптацией; - значительный период адаптации работника.

Таким образом, в ходе проведения анализа было выявлено, что четкая система отбора и подбора персонала в организации отсутствует. Процесс отбора и подбора персонала в ООО «ПК «НЭВЗ» проходит в два этапа. Первый этап включает ознакомление с рекомендательными письмами и резюме сотрудника, принимаемого на работу или заполнение специального заявления. Вторым этапом является личное собеседование с руководителем отдела. Проведение собеседования является наиболее сложным этапом отбора, поскольку за короткое время следует получить информацию на различные темы:

- уточнение биографических данных;

- выявление практического опыта работы и общеобразовательного уровня;
- составление краткого психологического портрета;
- прояснение ожиданий кандидата от новой должности или места работы.

Обобщая приведенную информацию, в качестве рекомендаций можно предложить следующие конкретные решения.

1. *Брендинг работодателя.* Данное направление дает возможность предприятию выделиться в глазах претендентов собственным предложением. Основная задача этого направления – формирование положительного имиджа нанимателя для вероятных сотрудников. В качестве площадки для брендинга ООО «ПК «НЭВЗ», актуальной для России, рекомендована Вконтакте. План мероприятий для обозначенной площадки включает следующее. Для брендинга ООО «ПК «НЭВЗ» Вконтакте рекомендовано создание группы, посвященной открытым вакансиям и особенностям работы в организации. Направления работы группы:

- оформление в одном стиле, на обложке необходимо разместить логотип компании;
- должна присутствовать вкладка «Информация», где будут представлены ссылки на другие контакты (сайт ООО «ПК «НЭВЗ», контакты менеджера по персоналу);
- наличие вкладки «Вакансии», в которой будет размещаться информация о перечне предлагаемых вакансий, их функционал и возможности;
- структурированные и наполненные качественным контентом альбомы с фото и видеоматериалами о рабочих процессах в организации;
- хорошо структурированная информация о работе ООО «ПК «НЭВЗ», контакты в блоке «Контакты»;
- наличие блока «Обсуждения» с интересными для целевой аудитории (ЦА) темами.

Среди интересных направлений развития группы ВКонтакте можно выделить использование чат-бота, который автоматически отвечает на вопросы подписчиков и метод опроса, который позволяет вовлечь и заинтересовать подписчиков.

2. *Автоматизация подбора кандидатов.* Тренд последних лет – программы, автоматизирующие отбор кадров. Они ускоряют процесс выбора претендентов и найма. Медлительность на данном шаге означает риск утратить значимых претендентов. Среди лучших программных решений, которые могут быть рекомендованы для ООО «ПК «НЭВЗ» можно выделить «Хантфлоу» [3].

Основной функционал данной программы содержит следующие направления:

- готовая интеграция с Telegram; WhatsApp; Viber;
- встроенный почтовый клиент HuntMail для переписки с кандидатами;
- переписка с кандидатами прямо из «Хантфлоу»;
- добавление коллег в копию;
- отображение писем цепочкой;
- прикрепление файлов;
- подключение нескольких адресов;
- распознавание резюме из pdf, doc и rtf;
- сохранение резюме с сайтов по работе.

3. *Дополнительные этапы отбора персонала.* Для ООО «ПК «НЭВЗ» рекомендованы следующие этапы:

Первый этап. Подача заявки на вакантную должность. С целью оптимизации и совершенствования процесса поиска, отбора и подбора персонала к разработке рекомендована стандартная операционная процедура «Порядок поиска и подбора кандидатов на вакантную должность». Регламентация процесса позволяет эффективно управлять жизненным циклом заявки на вакантную должность от момента ее подачи до закрытия. Все заявки на вакантные должности должны приниматься в электронном виде от ответственных исполнителей через внутренний сайт ООО «ПК «НЭВЗ», сохраняться в системе Хантфлоу (рекомендованной выше), проходить проверку модератором (менеджером по персоналу), регистрироваться в Журнале заявок на вакантные должности. После процедуры согласования с руководителем

заявки будут заноситься в реестр размещенных вакансий. Далее менеджер по персоналу приступает к следующему этапу – размещению информации о вакансии во внешних источниках.

Второй этап. Размещение информации о вакансиях в СМИ. Информация о приглашаемых на работу в ООО «ПК «НЭВЗ» специалистах подается в средства массовой информации с учетом категории, к которой отнесена вакансия (руководящие должности, рабочие, инженеры, специалисты).

Информация, также рассылается адресатам из базы кандидатов (кадровый резерв). В случае трудоустройства кандидата информация об источнике заносится в реестр размещенных вакансий, анализируется и сводится в отчет. Еще одним эффективным способом рекрутинга персонала является sms-рассылка.

Третий этап. Далее начинается этап переговоров и выяснения степени готовности каждого из них к смене места работы. Также на этапе переговоров важно получить подтверждение квалификации сотрудника: рекомендации его коллег, сведения о длительности и месте работы. Размещение информации на рекрутинговых порталах является на сегодняшний день еще одним эффективным способом привлечения кандидатов на вакантные должности. Преимуществом интернет-источников является возможность в кратчайшие сроки донести информацию до большого количества посетителей того или иного ресурса [4].

Четвертый этап. После размещения информации о вакансиях в СМИ менеджер по персоналу осуществляет прием и анализ поступающих резюме. Резюме оцениваются по тем параметрам, которые ответственный исполнитель определил в заявке на вакантную должность. Чем более конкретизирована и предметно-ориентирована заявка, тем выше вероятность эффективного подбора специалиста. Для того чтобы понять, насколько успешен тот или иной кандидат, для ООО «ПК «НЭВЗ» могут быть рекомендованы определенные критерии, которые помогают оценить его квалификацию:

- какое учебное заведение окончил;
- на базе какой организации и под чьим руководством проходил практику (наличие сертификата специалиста);
- имеет ли практический опыт;
- на каком оборудовании работает;
- какие методики в работе применяет;
- наличие рекомендаций с предыдущего места работы.

Резюме, отвечающие требованиям к кандидатам, направляются руководителю соответствующего структурного подразделения для ознакомления и дальнейшего проведения собеседований. Переговоры рекомендовано вести параллельно с несколькими претендентами на одну вакансию, среди которых выделяются наиболее подходящие, формируется резерв кадров.

Пятый этап. Представление отобранных кандидатов на кадровую комиссию. После того, как ключевые кандидаты определены, менеджер по персоналу инициирует проведение заседания кадровой комиссии (далее – Комиссия) с целью представления отобранных кандидатов. Комиссия является совещательным органом и созывается с целью принятия решения о трудоустройстве либо отклонении кандидатов по результатам ранее проведенных собеседований, тестирования, анализа представленных документов, а также перекрестного интервью в ходе заседания Комиссии. Заседания Комиссии могут проводиться, когда у вновь принятых сотрудников подходят к завершению испытательный срок и период адаптации.

Таким образом, в ходе проведенного исследования выявлены преимущества и недостатки процесса подбора и отбора персонала в изучаемой организации, Самым существенным недостатком является отсутствие системы подбора и отбора персонала. Для решения выявленных проблем в целях совершенствования системы отбора и подбора персонала в службе сервисного обслуживания ООО «ПК «НЭВЗ» предложены: брендинг работодателя; автоматизация подбора кандидатов; дополнение этапов отбора персонала.

Список используемых источников:

1. Лукава, Т. А. Современные методы и технологии набора и отбора персонала // StudNet. 2021. №2. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/sovremennye-metody-i-tehnologii-nabora-i-otbora-personala> (дата обращения: 10.08.2023).
2. Официальный сайт ООО «ПК «НЭВЗ» [Электронный ресурс]. URL: <https://nevz.com/>
3. Сайт программного обеспечения «Хантфлоу» [Электронный ресурс]. URL: <https://huntflow.ru/>
4. Тагирова, А.Ш., Терехина, С. В. Привлечение кандидатов на работу в организацию // УЭПС. 2021. №2. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/privlechenie-kandidatov-na-rabotu-v-organizatsiyu> (дата обращения: 17.08.2023).

УДК 331.1

Куприянов К.О.

Российский новый университет (г. Москва)
Научный руководитель Солостина Т.А.

**ИСПОЛЬЗОВАНИЕ БЕНЧМАРКИНГА ДЛЯ УЛУЧШЕНИЯ
КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ**

Аннотация. В статье рассматриваются вопросы конкурентоспособности организации, а также бенчмаркинг как набор методик для изучения опыта конкурентов, повышения конкурентоспособности бизнеса; раскрывается содержание понятия бенчмаркинг. Результаты анализа позволяют определить особенности применения бенчмаркинга на примере агентства недвижимости с целью повышения его конкурентоспособности.

Ключевые слова: бенчмаркинг, конкурентоспособность, эффективность, релевантность.

Kupriyanov K.O.

Russian New University (Moscow)
Scientific supervisor Solostina T.A.

**USING BENCHMARKING TO IMPROVE THE COMPETITIVENESS
OF AN ORGANIZATION**

Abstract. The article discusses the issues of the competitiveness of the organization, as well as benchmarking as a set of techniques for studying the experience of competitors, increasing the competitiveness of the business; reveals the content of the concept of benchmarking. The results of the analysis will allow us to determine the features of the use of benchmarking on the example of a real estate agency in order to increase its competitiveness.

Keywords: benchmarking, competitiveness, effectiveness, relevance.

В современных условиях жесткой конкурентной борьбы особого внимания заслуживает бенчмаркинг, использование которого может помочь организации улучшить бизнес-процессы, повысить эффективность.

Бенчмаркинг – это не просто инструмент сравнения показателей, это подход к управлению, который помогает организации выйти за пределы своих текущих возможностей и достичь новых высот. Этот метод сравнения производительности и лучших практик в отрасли позволяет выявить слабые места и может стать ключевым элементом стратегии и

роста. В качестве критериев могут использоваться бизнес-процессы, бизнес-подходы, затраты на производство, качество продукта, удовлетворенность клиентов. Такой анализ позволяет менеджменту принять взвешенные решения при разработке стратегии компании, определить целевые показатели компании и модель развития [5, с. 24].

Бенчмаркинг может быть полезен в различных ситуациях и для различных целей. Вот несколько случаев, когда применение бенчмаркинга может быть особенно целесообразным:

1) при необходимости улучшения бизнес-процессов – сравнение своих методов с лучшими практиками в отрасли поможет выявить слабые места и возможности для улучшения эффективности;

2) при поиске лучших практик – бенчмаркинг позволяет изучить стратегии и методы, которые применяются успешными организациями, чтобы адаптировать их под свои нужды;

3) при стремлении к инновациям – анализ лучших практик может вдохновить на разработку новых идей и подходов к решению проблем;

4) при разработке новых продуктов или услуг – сравнение текущих продуктов с конкурентами может помочь выявить области, в которых можно улучшить свои предложения.

Это лишь несколько примеров ситуаций, когда бенчмаркинг может быть полезен. В целом, он может быть применен в любой сфере бизнеса, где необходимо сравнить свои результаты с результатами других организаций для повышения конкурентоспособности.

В рамках проводимого исследования рассматривается влияние бенчмаркинга на конкурентоспособность организации, реализующей объекты недвижимости – агентства недвижимости. Потребность в применении данного инструмента может быть выявлена по ряду причин.

В ходе сравнения с конкурентами бенчмаркинг позволяет оценить производительность и результаты агентства недвижимости по сравнению с аналогичными компаниями в отрасли. Это поможет выявить сильные и слабые стороны своего бизнеса, а также лучшие практики, которые применяют другие успешные компании.

Сравнительный конкурентный анализ помогает выявить области, в которых агентство недвижимости может повысить эффективность своих операций – таких как улучшение качества обслуживания клиентов, внедрение системы связи с клиентами (CRM), установление обратной связи для повторного общения клиентов, повышения уровня удовлетворенности клиентов, направление развития для улучшения качества услуги, усовершенствование It-платформы для конечного пользователя [4, с. 27].

Определение потенциальных улучшений позволяет выявить области, где агентство недвижимости может совершенствовать свои процессы в части маркетинга и рекламы, каналов продвижения продукта с целью расширения охвата целевой аудитории [2, с. 184].

Адаптация лучших практик рынка к действующим процессам внутри организации, изучение лучших методов работы успешных агентств недвижимости способствует росту показателей реализации объектов, определению направления в маркетинге и успешному выполнению плана продаж [3, с. 134]. Внедрение в работу новых информационных систем, облегчающих процесс взаимодействия с участниками реализации, приводит к сокращению временных затрат на пути завершения сделки. Высокий уровень цифровизации бизнес-процессов, использование модернизированных программных продуктов в современных реалиях находит отклик со стороны потребителей. Тем самым успешно выделяя уровень предоставления комплекса услуг агентством в сравнении с другими игроками рынка. Персонализация и модификация необходимы для успешного использования чужого инструмента, стратегии или метода. Ваше уникальное агентство, требует иного подхода, учитывающего затраты, потенциал работников, менеджеров, репутацию и пиар-кампанию. Простое копирование не приведет к успеху.

Решающую роль в достоверности и полезности проводимого анализа играет качество данных, собранных для бенчмаркинга [1, с. 247]. Выделяют несколько ключевых аспектов, о которых необходимо помнить при сборе данных:

1. Релевантность. Для проведения точного сравнения необходимо собирать данные относительно аналогичных процессов, продуктов или услуг. Например, при бенчмаркинге клиентского сервиса агентства недвижимости важно сравнивать данные с другими агентствами, а не с компаниями других отраслей.

2. Надежность. Достоверность и точность данных не должны вызывать сомнений, источники данных проверяются на актуальность и достоверность.

3. Комплексность. Для полноценного анализа необходимо собирать данные по всем существенным аспектам бизнеса. Например, при бенчмаркинге агентства недвижимости может быть полезно изучить данные по клиентскому сервису, эффективности продаж, маркетинговым стратегиям и т.д.

4. Согласованность. Важно, чтобы данные были собраны и представлены в согласованной форме, чтобы обеспечить возможность точного сравнения между различными компаниями.

5. Конфиденциальность. Важно учесть законодательные и этические аспекты при сборе и использовании данных для бенчмаркинга, особенно если данные являются конфиденциальными.

Одно из самых главных заблуждений, заключается в том, что прибегать к данному процессу имеет смысл, когда уже все плохо. Наоборот, этот инструмент поможет стабильно развивающемуся агентству выбрать наиболее правильный и динамичный путь к достижению цели.

Итак, бенчмаркинг может помочь агентству недвижимости сравнить свои результаты с другими компаниями, выявить области для улучшения и принять меры для повышения эффективности и конкурентоспособности. Способность организации выдержать соперничество среди многообразия представленных на рынке услуг является преимуществом в конкурентном поле [1, с. 231]. В определенной степени все организации испытывают необходимость проводить анализ текущего состояния предприятия, чтобы в условиях жесткой конкуренции своевременно принимать меры по повышению конкурентоспособности

Таким образом, использование бенчмаркинга – это поиск непрерывного совершенствования новых точек роста и развития, адаптация новых идей к текущим процессам деятельности, выявление и внедрение новых и смелых инструментов на рынок, благодаря чему обеспечивается рост эффективности и конкурентоспособности предприятия.

Список используемых источников:

1. Антонов, Г.Д., Иванова, В.М., Тумин, В.М. Управление конкурентоспособностью организаций и территорий: учебное пособие — М.: ИНФРА-М, 2019. – 347 с.
2. Глебова О.В. Методы принятия управленческих решений : учебное пособие / Глебова О.В.. — Саратов : Вузовское образование, 2017. — 274 с. — ISBN 978-5-906172-20-4. — Текст : электронный // Цифровой образовательный ресурс IPR SMART : [сайт]. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/62071.html> (дата обращения: 20.11.2023).
3. Микроэкономика: учебник и практикум для вузов / Г. А. Родина [и др.]; под редакцией Г. А. Родиной. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2023. — 312 с. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/530490> (дата обращения: 20.11.2023).
4. Фатхутдинов, Р.А. Управление конкурентоспособностью организации: Учебник. — Москва: Изд-во Эксмо, 2005. — 544 с. — Текст непосредственный.
5. Чернопятов А.М. Бенчмаркинг : учебное пособие / Чернопятов А.М.. — Москва : Ай Пи Ар Медиа, 2023. — 152 с. — Текст : электронный // Цифровой образовательный ресурс IPR SMART : [сайт]. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/127566.html> (дата обращения: 20.11.2023).

Ларионов С.В.

Финансовый университет при Правительстве РФ (Калужский филиал)
Научный руководитель: Ерохина В.Н.

ПРОБЛЕМА ОПРЕДЕЛЕНИЯ НАЛОГОВОГО СТАТУСА НАЛОГОПЛАТЕЛЬЩИКА В ЦЕЛЯХ ИСЧИСЛЕНИЯ НДФЛ

Аннотация. В статье рассмотрены порядок и особенности определения налогового статуса физических лиц, являющихся плательщиками НДФЛ. Отдельно выделена проблема достоверности определения резидентства работников работодателями-налоговыми агентами.

Ключевые слова: налоговый статус, налоговое резидентство, налоговый резидент, налог на доходы физических лиц, НДФЛ.

Larionov S.V.

Financial University under the Government of the Russian Federation (Kaluga branch)
Scientific adviser: Erokhina V.N.

THE PROBLEM OF DETERMINING A TAXPAYER'S TAX STATUS FOR THE PURPOSES OF CALCULATING PIT

Abstract. This article discusses the procedure and features of determining the tax status of individuals who are personal income tax payers. The problem of the reliability of determining the residence of employees by employers- tax agents is highlighted separately.

Keywords: tax status, tax residency, tax resident, personal income tax.

Причиной написания данной статьи стали регулярно возобновляющиеся в информационном пространстве дискуссии о трактовке критерия дифференциации плательщиков налога на доходы физических лиц по признакам налогового резидентства и связанных с этим вопросов исчисления и уплаты НДФЛ как налоговыми агентами, так и непосредственно налогоплательщиками. Особо следует отметить встречающиеся утверждения о дискриминационном характере нормы, разъяснённой в письме ФНС России от 22.10.2014 № ОА-3-17/3584@ [14] и аналогичных документах, обязывающей налогоплательщиков, самостоятельно уплачивающих НДФЛ на основании представленной налоговой декларации, исчислять сроки пребывания физического лица на территории Российской Федерации за налоговый период, то есть с 01 января по 31 декабря года получения соответствующих доходов, без учёта предыдущих периодов. По мнению оппонентов, это требование противоречит положениям пункту 2 статьи 207 НК РФ и ущемляет права индивидуальных предпринимателей, применяющих общую систему налогообложения и самостоятельно уплачивающих авансовые платежи НДФЛ, по сравнению с прочими налогоплательщиками, для которых исчисление и уплата налога производится налоговыми агентами.

В соответствии с пунктом 2 статьи 207 НК РФ налоговым резидентом признаётся физическое лицо, фактически находившееся на территории Российской Федерации 183 календарных дня и более в течение 12 следующих подряд месяцев (критерий «183 дня»). При этом ни гражданство, ни место рождения или жительства человека не влияют на его налоговый статус. Так гражданин России становится нерезидентом, если он находится на территории страны менее установленного законодательством срока. Исключение составляют военнослужащие вооружённых сил, проходящие службу за пределами Российской Федерации,

а также сотрудники органов государственной власти и органов местного самоуправления, направляемые в командировки за границу. Они признаются налоговыми резидентами независимо от фактического времени нахождения на территории страны [1,10].

В отсутствие контекста, непосредственное применение критерия «183 дня» при определении резидентства может ввести в заблуждение, так как отсчитываемый 12-месячный период может и, в большинстве случаев, не совпадает с текущим налоговым периодом. При рассмотрении этого вопроса необходимо учитывать то обстоятельство, что налоговым периодом по НДФЛ установлен календарный год, а окончательный налоговый статус налогоплательщика определяется по итогам календарного года, то есть определяется принимаемым к учёту в соответствии с действующим законодательством временем его фактического прибытия на территории Российской Федерации в период с 01 января по 31 декабря [10, 15]. Таким образом, если в течение года налогоплательщик находился на территории России в общей сложности менее 183 дней, то в этом случае его налоговый статус определяется однозначно – в прошедшем периоде налогоплательщик не являлся налоговым резидентом. Это утверждение не распространяется на лиц, указанных в пункте 3 статьи 207 НК РФ [1].

Если в течение года налогоплательщик находился на территории России 183 или более дней, то это является необходимым, но недостаточным условием для статуса налогового резидента. В этом случае необходимо определить непрерывность «стажа», то есть налогоплательщик должен находиться на территории страны минимум один день в каждом календарном месяце исчисляемого срока, иначе нарушается условие пункта 2 статьи 207 НК РФ о непрерывности 12 следующих подряд месяцев и отсчёт дней пребывания необходимо начинать заново.

В качестве исключения законодательством определены обстоятельства, когда период нахождения физического лица в стране не прерывается:

- налогоплательщик кратковременно, на срок менее шести месяцев, выезжает за пределы территории Российской Федерации для лечения или обучения;
- налогоплательщик кратковременно, на срок менее шести месяцев, выезжает за пределы территории Российской Федерации для исполнения трудовых или иных обязанностей, связанных с выполнением работ или оказанием услуг на морских месторождениях углеводородного сырья.

Таким образом, если налогоплательщик находился на территории России 183 или более дней, сроки выездов за пределы страны были менее одного месяца либо кратковременные выезды были связаны с лечением, обучением или выполнением работ (оказанием услуг) на морских месторождениях углеводородного сырья, то в прошедшем периоде налогоплательщик признаётся налоговым резидентом.

Сложнее обстоит дело с определением статуса налогоплательщика в течение налогового периода, что необходимо при исчислении НДФЛ налоговыми агентами. Законодательством обязанность определения налогового статуса возложена на налогового агента, а не на налогоплательщика, что значительно увеличивает нагрузку на кадровые или учётные службы. Этот аспект приобретает особое значение в отношении дистанционных работников, для которых местом работы определена территория Российской Федерации.

В соответствии с положениями статей 207, 223 и 226 НК РФ статус налогоплательщика должен определяться налоговым агентом на дату выплаты дохода. Именно с этой даты ведётся обратный отсчёт 12-месячного периода нахождения физического лица на территории Российской Федерации. Проблема заключается в том, что не существует нормативно утверждённого перечня документов, по которым можно однозначно определить продолжительность пребывания физического лица на территории России. В первую очередь в качестве подтверждающих принимаются документы, удостоверяющие личность налогоплательщика с отметками российской пограничной службы. Это может быть заграничный паспорт гражданина РФ, дипломатический или служебный паспорт, паспорт моряка [4]. Для иностранных граждан или апатридов это могут быть паспорт, миграционная

карта, проездной документ беженца и т.п. Следует учесть, что при установлении дат пересечения государственной границы отметки иностранных пограничных служб не учитываются.

При отсутствии отметок о пересечении границы, например с Республикой Беларусь, могут приниматься справки и табели учёта рабочего времени предыдущего налогового агента, гостиничные документы, справки учебных заведений о фактическом посещении занятий налогоплательщиком и аналогичные документы. Следует отметить, что свидетельства о регистрации по месту жительства или пребывания не позволяют достоверно установить факт нахождения лица на территории страны, поэтому не могут быть использованы в качестве подтверждающих [2, 4, 10].

В качестве документов, подтверждающих краткосрочный выезд лица за границу для лечения или обучения, принимаются договоры с медицинскими или учебными учреждениями, акты и справки, выданные этими учреждениями и свидетельствующие о прохождении лечения или обучения [5]. Эти документы подтверждают, что срок пребывания налогоплательщика за границей имеет значение только для определения количества дней пребывания на территории страны и не прерывает течение 12-месячного периода отсчёта.

Таким образом налоговый агент должен определять налоговый статус для каждого налогоплательщика на основе фактически представленных документов в индивидуальном порядке, что бывает сделать затруднительно из-за недостатка времени.

Зачастую на практике указанная выше проблема решается следующим образом. По статистике, подавляющее большинство граждан России являются налоговыми резидентами. Этот факт предопределяет презумпцию резидентства в отношении граждан РФ. Кроме того, особый порядок определения статуса налогового резидентства иностранных граждан может быть установлен межгосударственными соглашениями об устранении двойного налогообложения. Так для граждан Республики Беларусь, заключившим трудовой договор с российским работодателем, статус налогового резидента устанавливается исходя не из срока пребывания в стране, подтвердить который сложно ввиду отсутствия границ, а из сроков начала действия первого трудового договора. Поэтому в большинстве случаев налоговые агенты изначально исчисляют НДФЛ для граждан России и Республики Беларусь по ставке, предусмотренной для налоговых резидентов. В отношении прочих иностранных граждан и лиц без гражданства применяется презумпция не-резидентства, что обуславливает применение повышенных ставок НДФЛ по умолчанию.

В течение года налогоплательщик может изменить свой налоговый статус получив налоговое резидентство по признакам критерия «183 дня». Ситуация, связанная с прекращением налогового резидентства по критерию «183 дня» также возможна, например в случае выезда работника по каким-либо обстоятельствам за границу на срок, в течение которого полностью попадает календарный месяц с первого до последнего дня включительно. Кроме того, пунктом 4 статьи 207 НК РФ [1] для определённой категории лиц установлен особый заявительный порядок, позволяющий не признавать такое лицо налоговым резидентом. Таким образом налоговый агент должен определять налоговый статус налогоплательщика в каждом случае выплаты дохода и, при необходимости, производить перерасчёт НДФЛ.

На основании вышеизложенного можно сделать следующие выводы.

Итоговый статус налогового резидентства определяется индивидуально для каждого налогоплательщика по итогам налогового периода – календарного года на основе критериев, приведённых в статье 207 НК РФ (табл.1) и с учётом всех представленных налогоплательщиком документов, подтверждающих сроки его нахождения на территории страны.

Разъяснения ФНС России, приведённые в письме от 22.10.2014 № ОА-3-17/3584@, определяющие период с 01 января по 31 декабря календарного года для исчисления сроков пребывания физического лица на территории Российской Федерации в целях определения его статуса в налоговом периоде, не противоречат положениям налогового законодательства.

В настоящее время отсутствует закрытый перечень документов, подтверждающих сроки нахождения физического лица на территории Российской Федерации. На практике в первую очередь рассматриваются удостоверяющие личность документы с отметками пограничной службы Российской Федерации о пересечении государственной границы.

При исчислении НДФЛ налоговыми агентами граждане Российской Федерации считаются налоговыми резидентами «по умолчанию».

Таблица 1

Условия, определяющие налоговый статус физического лица

Признаются налоговым резидентом	Не признаются налоговым резидентом
Физические лица, находящиеся в течение налогового периода на территории Российской Федерации 183 календарных дня и более, при этом находящиеся на территории страны минимум 1 день в каждом календарном месяце, начиная с даты отсчёта.	Физические лица, находящиеся в течение налогового периода на территории Российской Федерации менее 183 календарных дней.
Физические лица, находящиеся в течение налогового периода на территории России 183 календарных дня и более, при этом выезды за границу на срок до 6 месяцев для лечения, обучения, исполнения трудовых или иных обязанностей, связанных с выполнением работ или оказанием услуг на морских месторождениях углеводородного сырья не нарушают требования непрерывности исчисления срока пребывания.	Физические лица, находящиеся в течение налогового периода на территории России 183 календарных дня и более если при этом не выполнялось условие помесечной непрерывности сроков исчисления и отсутствуют документы подтверждающие, что краткосрочные выезды за границу связаны с обстоятельствами, перечисленными в пункте 2 статьи 207 НК РФ.
Военнослужащие ВС РФ, проходящие службу за пределами страны, а также сотрудники органов государственной власти или органов местного самоуправления, направляемые в командировки, независимо от фактического времени пребывания на территории России.	Физические лица, указанные в пункте 4 статьи 207 НК РФ на основании личного заявления при условии подтверждения уполномоченным органом о возможности не признавать такое лицо налоговым резидентом.

При рассмотрении вопроса дискриминации индивидуальных предпринимателей применяющих ОСНО и самостоятельно оплачивающих НДФЛ «за себя», включая авансовые платежи, следует учитывать следующие обстоятельства. В настоящее время налоговые органы, как правило, не отслеживают налоговый статус налогоплательщика НДФЛ в течение налогового периода. Поэтому индивидуальный предприниматель при расчётах квартальных авансовых платежей может самостоятельно выбирать ставку НДФЛ исходя из планов и прогнозов собственного налогового статуса по итогам календарного года. При этом налоговый риск заключается в начислении налоговыми органами пени на недоплаченные в срок суммы, без штрафных санкций. С учётом сокращения видов экономической деятельности требующих ОСНО и одновременно доступных индивидуальным предпринимателям, в большинстве случаев последние выбирают упрощённые системы налогообложения, что делает рассматриваемую проблему в целом несущественной.

Список используемых источников:

1. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 N 117-ФЗ (ред. от 04.08.2023, с изм. и доп., вступ. в силу с 04.09.2023) // СПС КонсультантПлюс.
2. Письмо Минфина России от 15.08.2016 N 03-08-05/47797. Вопрос: «О документальном подтверждении статуса резидента РФ для целей НДФЛ» // СПС КонсультантПлюс.
3. Письмо Минфина России от 22.02.2017 N 03-04-05/10518. Вопрос: «О выполнении функций налогового агента по НДФЛ при выплате дохода дистанционному работнику» // СПС КонсультантПлюс.

4. Письмо Минфина России от 23.05.2018 N 03-04-06/34676. Вопрос: «О подтверждении фактического нахождения физлица в РФ в целях НДСЛ» // СПС КонсультантПлюс.
5. Письмо Минфина России от 15.04.2019 N 03-04-05/26553. Вопрос: «О документальном подтверждении статуса налогового резидента иностранного государства в целях НДСЛ» // СПС КонсультантПлюс.
6. Письмо Минфина России от 18.07.2019 N 03-04-06/53227. Вопрос: «Об НДСЛ с доходов по трудовому договору о дистанционной работе за пределами РФ и о документальном подтверждении расходов на оплату труда дистанционного работника в целях налога на прибыль» // СПС КонсультантПлюс.
7. Письмо Минфина России от 13.08.2019 N 03-04-05/61114. Вопрос: «О признании физлица налоговым резидентом РФ в целях НДСЛ» // СПС КонсультантПлюс.
8. Письмо Минфина России от 22.01.2020 N 03-04-05/3343. Вопрос: «Об определении налогового статуса физлица в целях НДСЛ» // СПС КонсультантПлюс.
9. Письмо Минфина России от 21.04.2020 N 03-04-05/31921. Вопрос: «Об определении налогового статуса физлица для целей НДСЛ» // СПС КонсультантПлюс.
10. Письмо Минфина России от 20.02.2021 N 03-04-06/12336. Вопрос: «О подтверждении в целях НДСЛ фактического нахождения физлица в РФ для признания его налоговым резидентом РФ, в том числе за период с 01.01.2020 по 31.12.2020» // СПС КонсультантПлюс.
11. Письмо Минфина России от 15.02.2022 N 03-04-06/10462. Вопрос: «Об определении налогового статуса физлица в целях НДСЛ» // СПС КонсультантПлюс.
12. Письмо Минфина России от 27.07.2022 N 03-04-05/72454. Вопрос: «Об определении налогового статуса физлица в целях НДСЛ» // СПС КонсультантПлюс.
13. Письмо Минфина России от 25.01.2023 N 03-04-05/5555. Вопрос: «Об НДСЛ при получении вознаграждения за выполнение трудовых или иных обязанностей, выполненную работу, оказанную услугу, совершение действия в РФ и за ее пределами» // СПС КонсультантПлюс.
14. Письмо ФНС России от 22.10.2014 N ОА-3-17/3584@. Вопрос: «О подтверждении статуса иностранного гражданина в качестве налогового резидента РФ для целей НДСЛ» // СПС КонсультантПлюс.
15. Письмо ФНС России от 24.04.2015 N ОА-3-17/1702@. Вопрос: «Об учете дня въезда в РФ и дня выезда физлица из РФ при установлении статуса налогового резидента РФ в целях НДСЛ» // СПС КонсультантПлюс.
16. Письмо ФНС России от 06.09.2016 N ОА-3-17/4086. Вопрос: «О документах, подтверждающих статус резидента для целей НДСЛ» // СПС КонсультантПлюс.
17. Письмо ФНС России от 19.09.2016 N ОА-3-17/4272@. Вопрос: «О документальном подтверждении статуса резидента РФ для целей НДСЛ» // СПС КонсультантПлюс.
18. Письмо ФНС России от 19.09.2016 N ОА-3-17/4272@). Вопрос: «О документальном подтверждении статуса резидента РФ для целей НДСЛ» // СПС КонсультантПлюс.
19. Письмо ФНС России от 31.07.2020 N БВ-3-17/5577@. Вопрос: «О подтверждении статуса налогового резидента РФ для целей НДСЛ» // СПС КонсультантПлюс.
20. Письмо УФНС России по г. Москве от 15.04.2021 N 20-21/055258@. Вопрос: «О возврате излишне удержанной суммы НДСЛ и пересчете налога за 2020 г. с доходов от работы в РФ, если в ноябре нерезидент получил статус высококвалифицированного иностранного специалиста» // СПС КонсультантПлюс.

Марченко О.В.

Финансовый университет при Правительстве РФ (г. Омск)

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ МЕТОДОВ УПРАВЛЕНИЯ СОТРУДНИКАМИ ГОСУДАРСТВЕННЫХ И МУНИЦИПАЛЬНЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ

Аннотация. В работе проанализирован вопрос управления сотрудниками государственных и муниципальных учреждений. Рассмотрены перспективы развития методов, подходов и технологий, которые могут помочь улучшить эффективность управления персоналом и создать более благоприятную рабочую среду для сотрудников. Предложены направления развития методов управления сотрудниками государственных и муниципальных учреждений.

Ключевые слова: методы управления, сотрудники, перспектива.

Marchenko O.V.

Financial University under the Government of the Russian Federation (Omsk)

PROSPECTS FOR THE DEVELOPMENT OF MANAGEMENT METHODS BY EMPLOYEES OF STATE AND MUNICIPAL INSTITUTIONS

Abstract. The paper analyzes the issue of management by employees of state and municipal institutions. Prospects for the development of methods, approaches and technologies that can help improve the efficiency of personnel management and create a more favorable working environment for employees are considered. The directions of development of management methods by employees of state and municipal institutions are proposed.

Keywords: management methods, employees, development.

В современном мире методы управления сотрудниками государственных и муниципальных учреждений играют важную роль в развитии эффективной и ответственной государственной службы. Перспективы развития этих методов становятся особенно актуальными в условиях быстрого технологического прогресса, роста информационных и коммуникационных технологий, а также изменения требований и ожиданий общества. В современном мире, где роль государства и его органов по-прежнему остается важной и значимой, эффективное управление персоналом государственных и муниципальных учреждений становится предпосылкой для успешного функционирования и развития государственного аппарата и муниципальных органов самоуправления. Государственные и муниципальные учреждения выполняют множество функций, направленных на обеспечение благосостояния граждан и развитие общества. Однако, без эффективного управления сотрудниками, эти учреждения могут сталкиваться с проблемами, такими как неэффективное использование ресурсов, низкая производительность и неудовлетворенность клиентов. Поэтому, развитие методов управления является необходимостью.

В управлении сотрудниками государственных и муниципальных учреждений существуют ряд основных проблем. Одной из них является сложность в оценке результативности работы сотрудников, так как в таких организациях нередко отсутствуют четкие критерии и показатели эффективности. Кроме того, часто возникают проблемы с мотивацией сотрудников и поддержкой их развития, что отрицательно сказывается на их производительности и удовлетворенности работой. [2]

Развитие методов управления в государственных и муниципальных учреждениях имеет ряд важных преимуществ. Во-первых, это позволяет улучшить эффективность работы сотрудников и достичь лучших результатов. Во-вторых, разработка и применение современных методов управления способствует повышению мотивации и удовлетворенности сотрудников, что положительно сказывается на их производительности и качестве работы. Наконец, это позволяет сократить издержки и оптимизировать использование ресурсов.

Ключевым элементом успешного управления сотрудниками является отбор и найм высококвалифицированных специалистов, обладающих не только профессиональными навыками, но и способностью адаптироваться к постоянно меняющимся условиям и технологиям.

Результаты развития управления сотрудниками государственных учреждений в нашей современной общественной системе являются предметом всеобщего интереса и важны для эффективного функционирования государства в целом. [3] В свете постоянных изменений и вызовов, которые стоят перед нашим государством, эффективное управление персоналом государственных учреждений становится неотъемлемой составляющей успешной реализации государственных программ, а также достижения общественно значимых целей.

На протяжении прошедших десятилетий было проведено множество исследований и реформ, направленных на совершенствование системы управления персоналом в государственных учреждениях. Благодаря данной деятельности удалось достичь значительных результатов, которые привнесли свежий взгляд на организацию и функционирование государственных органов.

Одним из современных подходов к управлению сотрудниками является гибкое управление. Он основан на принципах адаптивности и готовности к изменениям. Гибкое управление предполагает, что руководитель должен быть готов к быстрым изменениям внешней среды и гибко реагировать на них. Это позволяет учреждению адаптироваться к новым условиям и эффективно решать возникающие проблемы. Коммуникация является одним из ключевых аспектов управления сотрудниками. В современных государственных и муниципальных учреждениях часто работают люди разных поколений и с разным уровнем образования. Руководители должны уметь эффективно коммуницировать с различными группами сотрудников, учитывая их особенности и потребности. Коммуникация должна быть прозрачной и открытой, чтобы сотрудники чувствовали себя вовлеченными и информированными.

В современном мире, где технологии и требования к сотрудникам постоянно меняются, развитие компетенций является ключевым аспектом управления персоналом. Руководители государственных и муниципальных учреждений должны создавать условия для постоянного обучения и развития своих сотрудников. [1] Это может быть организация тренингов, участие в конференциях и семинарах, а также развитие навыков самообразования.

Важным результатом развития управления сотрудниками государственных учреждений является также повышение прозрачности и открытости в процессе набора и расстановки кадров. Введение конкурсных процедур и специализированных кадровых комиссий позволило повысить качество и профессионализм персонала, а также исключить практику непрозрачных и субъективных решений.

Одной из основных перспектив развития методов управления сотрудниками государственных и муниципальных учреждений является внедрение инновационных технологий. Это включает в себя автоматизацию процессов, использование программного обеспечения для управления информацией и электронное документооборот, внедрение облачных технологий и современных систем управления ресурсами предприятия. Такие инновации позволяют оптимизировать рабочие процессы и повысить эффективность работы сотрудников государственных и муниципальных учреждений. [4] Они смогут более оперативно и точно выполнять свои обязанности, ускорять принятие решений, значительно сократить время на выполнение рутинных задач и улучшить качество предоставляемых услуг.

Другой перспективной областью развития является переход от традиционного вертикального управления к горизонтальной модели. Вместо иерархической системы командования, где каждый уровень руководства передает задания нижестоящим звеньям, горизонтальная модель предполагает участие сотрудников в процессе принятия решений и обеспечение коллективного управления. Такой подход позволяет повысить мотивацию и ответственность сотрудников, а также снизить их зависимость от руководства. При этом, необходимо учитывать особенности каждого конкретного государственного или муниципального учреждения, чтобы эффективность такого подхода была максимальной.

Также, среди перспектив развития методов управления можно выделить внедрение системы непрерывного образования и профессионального развития сотрудников. Государственные и муниципальные учреждения должны создавать условия для постоянного обучения и повышения квалификации персонала. [5] Это позволит обеспечить высокий уровень профессиональной компетенции сотрудников и подготовить их к выполняемым задачам таким образом, чтобы эффективно справиться со всеми вызовами и требованиями. Также можно выделить методы развития лидерских качеств и руководящих навыков, которые включают в себя системы обучения и тренингов, направленных на развитие у руководителей государственных и муниципальных учреждений навыков эффективного лидерства, коммуникации, принятия решений и планирования. Подобные методы способствуют развитию кадрового резерва и созданию команды высокопрофессиональных руководителей.

Важным аспектом развития методов управления сотрудниками государственных и муниципальных учреждений является создание мотивационных систем. Сотрудники должны чувствовать себя уважаемыми и признанными. Активные стимулы, такие как повышение заработной платы, карьерный рост, меры поощрения и признания достижений, с помощью таких методов возможно обеспечить эффективное использование ресурсов и повысить качество и скорость выполнения задач. Кроме того, методы мотивации также включают системы профессионального развития и обучения сотрудников, которые позволяют повысить их квалификацию и компетентность в нужных областях.

В целом, перспективы развития методов управления сотрудниками государственных и муниципальных учреждений охватывают множество аспектов. Использование современных технологий, переход к горизонтальной модели управления и развитие системы образования персонала являются лишь некоторыми из них. Важно учитывать особенности каждого конкретного учреждения и стремиться к выбору тех методов управления, которые наилучшим образом соответствуют его целям, потребностям и характеру работы. Это позволит создать эффективные и ответственные государственные и муниципальные учреждения, способные эффективно выполнять свои функции и удовлетворять потребности общества. Важно продолжать совершенствовать и развивать принципы управления персоналом, чтобы государственные органы могли эффективно реализовывать свои функции и отвечать потребностям общества в настоящем и будущем. Только таким образом можно обеспечить стабильность и развитие нашего государства в сложных условиях современного мира.

Список использованных источников:

1. Веденева Е.А. МОТИВАЦИЯ ТРУДА МУНИЦИПАЛЬНЫХ СЛУЖАЩИХ // Форум молодых ученых. 2019. №12 (40). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/motivatsiya-truda-munitsipalnyh-sluzhaschih> (дата обращения: 14.11.2023);
2. Гончарова М.В., Чаусов Н.Ю. СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ АДАПТАЦИИ ПЕРСОНАЛА В МУНИЦИПАЛЬНОМ УЧРЕЖДЕНИИ // Экономика и бизнес: теория и практика. 2021. №8. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/sovershenstvovanie-adaptatsii-personala-v-munitsipalnom-uchrezhdenii> (дата обращения: 16.11.2023);
3. Лохтина Юлия Алексеевна, Николаева Алла Алексеевна АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ МОТИВАЦИЕЙ СОТРУДНИКОВ БЮДЖЕТНОГО СЕКТОРА // Вестник

- евразийской науки. 2020. №3. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/aktualnye-problemy-upravleniya-motivatsiy-sotrudnikov-byudzhnogo-sektora> (дата обращения: 15.11.2023);
4. Манташян Рафаэл Павлович Особенности управления системой мотивации персонала в органах государственной власти // Вестник экспертного совета. 2019. №3 (18). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/osobennosti-upravlenii-sistemoy-motivatsii-personala-v-organah-gosudarstvennoy-vlasti> (дата обращения: 15.11.2023);
5. Мозжилкина Д.А. Перспективы развития профориентации муниципальных служащих // Профессиональная ориентация. 2018. №1. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/perspektivy-razvitiya-proforientatsii-munitsipalnyh-sluzhaschih> (дата обращения: 14.11.2023).

УДК 005.96

Маслова А.О.

Омский государственный педагогический университет
Научный руководитель: Шипилина В.В.

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ КУЛЬТУРЫ КАК ИНСТРУМЕНТА, ВЛИЯЮЩЕГО НА ЭФФЕКТИВНОСТЬ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

***Аннотация.** В статье рассматривается понятие организационной культуры, описываются ключевые компоненты организационной культуры, особое внимание уделено компонентам, которые могут влиять на эффективность деятельности организации. Автор анализирует важность организационной культуры в образовательном учреждении. В статье также описана концепция управления, рассматривающая ценности организационной культуры, как элемент, повышающий эффективность взаимодействия разных подразделений организации.*

Целью данной статьи является анализ различных элементов организационной культуры. Т.к. это может повысить эффективность деятельности организации, если будет описан каждый элемент организационной культуры, с позиции его влияния на управленческие и производственные процессы.

Изучение роли организационной культуры в менеджменте образования – это важное направление, т.к. только с помощью изучения теории и практики управления организациями, через исследования и разработки в данном направлении можно повысить эффективность управления сотрудниками, по крайней мере, предложить пути, как это можно реализовать.

***Ключевые слова:** организационная культура, управление человеческими ресурсами, эффективность деятельности организации, менеджмент в образовании.*

Maslova A.O.

Omsk State Pedagogical University
Scientific supervisor: Shipilina V.V.

THEORITICAL ASPECTS OF ORGANIZATIONAL CULTURE AS AN INSTRUMENT AFFECTING THE EFFECTIVENESS OF ORGANIZATIONAL ACTIVITIES

***Abstract.** The article discusses the concept of organizational culture, describes the key components of organizational culture, and pays special attention to components that can influence the effectiveness of an organization. The author analyzes the importance of organizational culture in*

an educational institution. The article also describes a management concept that considers the values of organizational culture as an element that increases the efficiency of interaction between different departments of the organization.

The purpose of this article is to analyze the various elements of organizational culture. Because this can increase the efficiency of an organization if each element of organizational culture is described from the perspective of its influence on management and production processes.

Studying the role of organizational culture in educational management is an important area, because Only by studying the theory and practice of organizational management, through research and development in this direction, can the efficiency of employee management be improved, or at least suggested ways of how this can be implemented.

Keywords: *organizational culture, human resource management, efficiency of the organization, management in education.*

Исследование организационной культуры привлекло большое внимание ученых во многих областях науки, в том числе и в сфере образования. У разных образовательных учреждений в зависимости от того, какой уровень образования они предоставляют есть внутренний, утвержденный документ или множество документов, регламентирующих – цели организации, этические нормы, принципы деятельности, которых принято придерживаться при осуществлении деятельности. Данные документы не носят строго характера их исполнения, но при их игнорирование каким – либо участником организации это негативно сказывается на всей организации в целом, поэтому на практике стараются формировать команду конкретной организации из людей, поддерживающих миссию организации, и тех, кому принятые нормы взаимодействия в организации наиболее подходят. Благодаря этому формируется культура учреждения, где все сотрудники работают, как единый механизм, что существенно влияет на эффективность деятельности организации, т.к. организационная культура настраивает механизмы взаимодействия разных уровней управления, устанавливает порядок взаимоотношений преподавателя и студента, описывает процесс принятия решений, реакцию отдельных лиц на сиюминутные проблемы. Поэтому, стоит выдвинуть предположение, что развитие организационной культуры в организации и её совершенствование приводят к стабильному развитию организации.

В исследовании также следует выделить проблему отсутствия единого объяснения сущности организационной культуры, что приводит к сложности идентификации её элементов. Если говорить о производственных компаниях, то ключевые элементы имеют разный состав, а в учреждениях образования данный вопрос практически не изучен.

Далее представлен процесс появления организационной культуры, как самостоятельного инструмента и его характеристика.

Организационная культура, как отдельная категория в науке управления появилась в начале 60 – х годов XX века, когда научный мир начал заниматься изучением отдельных факторов, влияющих на служебное поведение человека, выделялись организационно – экономические факторы, затем после известного эксперимента под руководством Э. Мэйо были сформулированы идеи о том, что поведение работников также зависит от нематериальных факторов. Идеи материального и нематериального влияния на человека нашли фундаментальное закрепление в управленческой науке при объединении их в термин «организационная культура».

Организационная культура, как самостоятельное явление активно стала реализовываться в управленческой отечественной практике с момента вхождения российских организаций в систему международных отношений, т.е. с момента перехода к рыночной экономике. Это связано с популярностью данного явления во всём мире за счёт фундаментального научного труда под авторством Д. Хэмптона и Х. Трайса, где были предприняты попытки изучить факторы влияния организационной культуры на эффективность организации, а также в ряде других отечественных и зарубежных исследований, наиболее популярными из которых

являются работы Т. Парсона, как основоположника комплексного подхода в изучении организационной культуры.

Идеи о влиянии элементов организационной культуры на эффективность деятельности организации активно изучались с 1960 по 1980 года, и подробно были описаны на примере крупнейших корпораций США, а затем и на примере экономик разных стран. Самой популярной работой является исследование Т. Дж. Питерсона и Р. Х. Уотермена «В поисках эффективного управления». Из которого следует, что существует взаимосвязь между налаженной в организации организационной культуры и её рыночным успехом.

Для дальнейшего изучения влияния организационной культуры на эффективность деятельности организации, представим характеристику данному термину, с целью выявления составляющих его компонентов.

В большинстве исследований понятия организационная культура и корпоративная культура практически никак не разделяют в виду схожести их функционального влияния и состава компонентов. Поэтому далее в работе будет анализ теоретических источников, описывающих компоненты организационной или корпоративной культуры.

Из определения, представленного М.В. Литвяковой следует, что «корпоративная культура образовательной организации – это набор наиболее важных положений, принимаемых членами организации, отвечающих официальным нормативным требованиям и выражающихся в заявляемых организацией ценностях, задающих ориентиры их поведения, действий и правил в рамках, принятых в обществе норм, а также отражающих ее индивидуальность» [1].

Сулова К.М., Евстигнеева Д.Д., Шкунова А.А., Прохорова М.П. приходят к выводу, что «организационная культура – это система идеалов, ценностей, взглядов, порядков и норм поведения, а также установленные традиции, обряды, ритуалы и церемонии в различных организациях» [2].

Далее в таблице представлен обзор эмпирических работ по теме «организационная культура в сфере образования», в которых были представлены компоненты организационной культуры образовательного учреждения и то, как они оказывают воздействие на процесс менеджмента в образовательном учреждении.

Таблица 1

Компоненты организационной культуры и их влияние на образовательное учреждение в разных научных статьях

Автор	Компоненты организационной культуры	Влияние организационной культуры на менеджмент учреждения образования
М.В. Литвякова	устав и правила внутреннего распорядка, ценности, традиции	«Устав регламентирует отношения между обучающимися, педагогическим коллективом и управленческим звеном. В свою очередь ценности и традиции указывают на условиях достижения целей» [1].
Сулова К.М., Евстигнеева Д.Д., Шкунова А.А., Прохорова М.П.	традиции, обряды, система идеалов и норм	появляется система самоконтроля, самоорганизации. Это способствует достижению целей и повышает результативность работы [2].
Плетенецкая О.А.	нормы поведения, набор привычек, правил и т.д.	«ОК определяется тем, что она придаёт сотрудникам организации идентичность, формирует у них «корпоративный дух», обеспечивая тем самым стабильность и преемственность развития организации» [3].

Исходя из проделанного анализа теоретических источников, следует, что наиболее часто встречаемыми компонентами организационной культуры являются: культурные ценности, основные положения о деятельности организации, организационные нормы взаимодействия

разных структурных подразделений, устав и правила распорядка, а также кодекс этики характерный для образовательных учреждений и многое другое, в зависимости от размера, целей и уровня образовательного учреждения.

Ядром организационной культуры являются ценности, транслируемые приемлемое отношение к организации, а также ценности, которых придерживаются при осуществлении деятельности, часто они отражены в миссии.

Также стоит отметить элемент, встречающийся не в каждой организационной культуре, но способствующий улучшению психологического климата в коллективе, это «ритуалы». Ритуалами в современном мире принято считать, например, мероприятия, посвящённые вступлению новых сотрудников в организацию, или, например, мероприятия, посвящённые смене ролей, при переходе сотрудника на новую должность и т.д.

Каждый из элементов по отдельности, либо синергия нескольких элементов выполняют конкретную функцию организационной культуры, более подробно Литвякова М.В. указывает на то, что корпоративная культура, как инструмент, обеспечивающий эффективную деятельность образовательного учреждения, достигает это через реализацию ряда функций, представленных на рисунке 1 [1].



Рис. 1. Функции корпоративной культуры, повышающие эффективность ОУ [1]

Помимо описанных выше функций организационной культуры, влияющих на повышение сплочённости и согласованности действий трудового коллектива, коммуникационных процессов, на скорость ощущения принадлежности к организации, есть и функция, благодаря которой можно повысить эффективность образовательной организации в целом. Это функция внешней адаптации, которая отвечает за имидж и политику внешнего взаимодействия. Создание уникального имиджа – одна из ключевых задач современного образовательного учреждения при формировании своей организационной культуры.

Организационная культура действительно является инструментом управления организацией и в том числе сотрудниками при регламентации взаимодействия подразделений. Организационная культура, как эффективный инструмент управления представлена Т. Питерсом и Р. Уотерманом в их авторской концепции управления «7S» [4].

Данная концепция построена на важности семи элементов эффективной организации. Далее на рисунке представлена концепция управления Т. Питерса и Р. Уотермана с ключевыми элементами эффективной организации и далее показаны какие компоненты организационной культуры входят в данные элементы.

Предполагается, что данная концепция одна из наиболее эффективных. Организации, где реализуется данная концепция и каждый из представленных на рисунке 2 элементов сопряжён с последующим гармонично или по крайней мере не противоречит другому, имеют показатели эффективности деятельности лучше, чем организации, пренебрегающие важностью организационной культуры.



Рис. 2. Элементы управления 7 «S», взаимосвязь с организационной культурой

Данная концепция встречается и в образовательных учреждениях, подтверждение её эффективности на практике – это следующий исследовательский вопрос.

В данной статье организационная культура рассматривается как инструмент, способствующий налаживанию процесса взаимодействия сотрудников в организации, их адаптации и приверженности целей и стратегического вектора развития организации, поэтому с помощью организационной культуры руководители имеют возможность повысить эффективность деятельности организации, как минимум в процессе формирования команды из сотрудников, чьи взгляды, убеждения и т.д. схожи с теми, что транслируются в организации.

Подводя итог изучения теоретических источников описывающих организационную культуру, как управленческий инструмент, можно сделать вывод, что организационная культура является неосознанным источником фундаментальных общих убеждений, которые усваиваются сотрудниками, что упрощает процесс адаптации человека в организации, в свою очередь она также предоставляет новым сотрудникам понимание целей организации, её миссию, т.е. можно сразу понять насколько личные убеждения и взгляды человека коррелируют с деятельностью и стратегией организации, подходят ли они друг – другу.

Роль организационной культуры в образовательном учреждении повышается за счёт вклада каждого её элемента в организационные процессы.

Список используемых источников:

1. Литвякова, М. В. Корпоративная культура как фактор эффективной деятельности образовательной организации / М. В. Литвякова // Образование как фактор развития интеллектуально-нравственного потенциала личности и современного общества: Материалы XII международной научной конференции, Санкт-Петербург, 10–11 ноября 2022 года / Отв. редактор М.И. Морозова. – Санкт-Петербург: Ленинградский государственный университет имени А.С. Пушкина, 2022. – С. 261-266. – EDN MGVUZV.
2. Организационная культура в образовательной организации / К. М. Сурова, Д. Д. Евстигнеева, А. А. Шкунова, М. П. Прохорова // Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. – 2021. – № 5(55). – С. 275-280. – DOI 10.47581/2021/PS92/IE.5.55.44. – EDN GKYYIB.
3. Плетенецкая, О. А. Организационная культура современной школы как объект управления / О. А. Плетенецкая // Изучение и образование детей с различными формами дизонтогенеза в условиях реализации ФГОС: материалы Всероссийской научно-практической конференции студентов, магистрантов, аспирантов и слушателей, Екатеринбург, 26–27 апреля 2017 года. – Екатеринбург: без издательства, 2017. – С. 254-259. – EDN ZUMTVH.

Павловская Е.А.
Новороссийский филиал Финуниверситета

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ УРОВНЯ И КАЧЕСТВА ЖИЗНИ НАСЕЛЕНИЯ В РАЗРЕЗЕ СТРАН ОДКБ

Аннотация. В данной статье проводится сравнительный анализ уровня и качества жизни населения в разрезе стран, входящих в интеграционное объединение ОДКБ. Определяются причинно-следственные связи экономических и социальных изменений, происходящих внутри стран-участниц объединения.

Ключевые слова: анализ уровня жизни, качество жизни, ОДКБ, ВВП, продолжительность жизни, численность населения.

Pavlovskaya E.A.
Novorossiysk branch of the Financial University

COMPARATIVE ANALYSIS OF THE LEVEL AND QUALITY OF LIFE OF THE POPULATION AMONG THE CSTO COUNTRIES

Abstract. This article provides a comparative analysis of the level and quality of life of the population in the context of countries included in the CSTO integration association. The cause-and-effect relationships of economic and social changes occurring within the member countries of the association are determined.

Keywords: analysis of living standards, quality of life, CSTO, GDP, life expectancy, population.

В современном мире все большую популярность набирает тенденция многополярного мира, где господствующее положение какой-либо из стран на мировой арене вызывает диссонанс. Создаются различные политические, экономические и военные интеграционные объединения, которые способствуют развитию слаборазвитых стран и достижению экономической стабильности. Одним из примеров интеграционного объединения служит Организация Договора о коллективной безопасности (далее – ОДКБ).

Организация Договора о коллективной безопасности берет свое начало с заключения Договора о коллективной безопасности, который был подписан в Ташкенте (Узбекистан) 15 мая 1992 года главами Армении, Казахстана, Киргизии, России, Таджикистана и Узбекистана. Позднее к нему присоединились Азербайджан, Белоруссия и Грузия (1993 год). Однако, в 1999 году Грузия отказалась от продления договора на следующие 5 лет, поскольку главенствующее положение Российской Федерации сильно «давило» на страну, стремящуюся в ЕС и НАТО [0].

Основной идеей ОДКБ служит обеспечение мира, безопасности и стабильности на коллективной основе. Статья 4 Договора гласит: «Если одно из государств-участников подвергнется агрессии со стороны какого-либо государства или группы государств, то это будет рассматриваться как агрессия против всех государств-участников настоящего Договора. В случае совершения акта агрессии против любого из государств-участников все остальные государства-участники предоставят ему необходимую помощь, включая военную, а также окажут поддержку находящимся в их распоряжении средствами в порядке осуществления права на коллективную оборону в соответствии со статьей 51 Устава ООН». Стоит отметить, что существование данной организации как военно-политического объединения в полной мере не соответствует заявленным целям и задачам. В действительности, за все время существования ОДКБ, организация не принимала участие ни в одном вооружённом

конфликте, хотя на постсоветском пространстве их было множество, как и не было известно о совместных учениях стран-участниц до момента начала СВО. Поэтому, исследовав научные труды других авторов, косвенно можно утверждать о том, что основной целью существования данной организации является – сохранение зоны влияния Российской Федерации над постсоветскими странами, за счет взаимовыгодных условий [3].

Между участниками ОДКБ наблюдается тесное сотрудничество в рамках военно-промышленной кооперации. Лидирующие позиции в организации занимает Россия и Белоруссия. Время показывает, что лидеры двух стран стремятся к консолидации бывших стран СССР. Россия предлагает всевозможные финансовые преференции для стран-участниц, такие как: предоставление безвозмездной помощи за определенные возможности, покупки по льготным условиям и многое др.

Насколько важным не было бы развитие военно-политического блока для каждой страны, главной и неизменной функцией любого государства остается обеспечение достойного уровня и качества жизни населения. Население является основной движущей силой любого государства, способствующее развитию экономического, политического, социального и духовного институтов.

Данная работа включает в себя анализ уровня и качества жизни населения в разрезе стран, входящих в интеграционное объединение ОДКБ за период 2000-2020 гг. Для проведения анализа и оценки состояния уровня и качества жизни населения были отобраны ключевые показатели, такие как: численность населения, ВВП на душу населения, уровень безработицы и продолжительность жизни населения [1].

На первом этапе рассмотрим численность населения стран-участниц ОДКБ, определяя причины оттока или же притока населения и выявляя причинно-следственные связи.

Таблица 1

Анализ динамики численности населения в разрезе стран входящих в интеграционное объединение ОДКБ за период 2000 – 2020 гг.

Страна	Численность населения, млн. чел.			Абсол. изменение численности, населения, млн. чел.		Темп роста, в %	
	2000г.	2010г.	2020г.	2010г./ 2000г.	2020г./ 2010г.	2010г./ 2000г.	2020г./ 2010г.
Армения	3,080	2,966	2,962	-0,114	-0,004	96,3	99,9
Белоруссия	9,990	9,496	9,410	-0,494	-0,086	95,1	99,1
Казахстан	14,866	16,441	18,877	1,575	2,446	110,6	114,8
Киргизия	4,875	5,418	6,517	0,543	1,099	111,1	120,3
Россия	146,304	142,865	146,171	-3,439	3,306	97,6	102,3
Таджикистан	6,216	7,642	9,475	1,426	1,833	122,9	124

*Таблица составлена автором с использованием источника [4]

Данные таблицы 1 показывают, что абсолютную долю по численности населения в разрезе стран занимает Россия. Но несмотря на это, для России период с 2000г. по 2010г. характеризуется как демографический кризис, причиной которого послужила репатриация, то есть отток населения, прибывшего в Россию после распада СССР в 90-х годах. Рассматривая динамику других стран, можно также наблюдать отток населения в Армении и Белоруссии, хотя убыль населения и не достигает критических показателей, но для данных стран это является существенной угрозой. Зачастую, отток населения в этих странах связан с эмиграцией населения которая происходит за счет поиска «лучшей жизни» граждан в странах ближнего Запада и России. Стоит отметить существенный прирост населения в странах Казахстан и Таджикистан, такому явлению способствует положительное экономическое

развитие (экономический рост), снижение смертности детей, увеличение продолжительности жизни и др.

Следующим рассматриваемым показателем будет ВВП на душу населения. И хотя данный показатель не является ключевым для определения уровня и качества жизни населения, поскольку не отражает как меняется здоровье нации, качество жизни людей, возобновляются ли ресурсы, но в совокупности с другими показателями, позволяет определить, насколько население экономически удовлетворено своими потребностями.

Таблица 2

Анализ динамики ВВП на душу населения в разрезе стран входящих в интеграционное объединение ОДКБ за период 2000 – 2020 гг.

Страна	ВВП, усл. ден. ед.			Абсол. изменение ВВП, усл. ден. ед.		Темп роста, в %	
	2000г.	2010г.	2020г.	2010г./2000г.	2020г./2010г.	2010г./2000г.	2020г./2010г.
Армения	2 606	7 282	13 377	4 674	6 095	279,4	183,7
Белоруссия	5 797	15 355	20 250	9 558	4 895	264,9	131,9
Казахстан	7 727	19 071	26 582	11 344	7 511	246,8	139,4
Киргизия	1 885	3 103	5 013	1 218	1 910	164,6	161,6
Россия	10 512	21 272	28 218	10 760	6 946	202,4	132,7
Таджикистан	1 062	2 294	3 884	1 232	1 590	216	169,3

*Таблица составлена автором с использованием источника [4]

Исходя из данных, представленных в таблице 2, можно сделать вывод о том, что абсолютный прирост ВВП на душу населения наблюдается в каждой из рассматриваемых стран. Это закономерный процесс, объясняемый экономическим ростом. Но, как упоминалось ранее, ВВП не отражает в полной мере уровень и качество жизни населения. Допустим, в России рост ВВП на душу населения в 2020г. в сравнении с 2010г. составил 6 946 усл. ед. На 2020 год пришелся экономический спад экономики, причиной которого послужил COVID-19, но несмотря на это, рост ВВП продолжался. Причиной этого послужило то, что доходы от торговли росли не в качественном предложении, а в количественном. То есть, была увеличена цена за единицу товара, а не количество проданных товаров и услуг. При этом, располагаемые доходы населения оставались прежними или вовсе сократились, что негативно сказывалось на уровне жизни граждан.

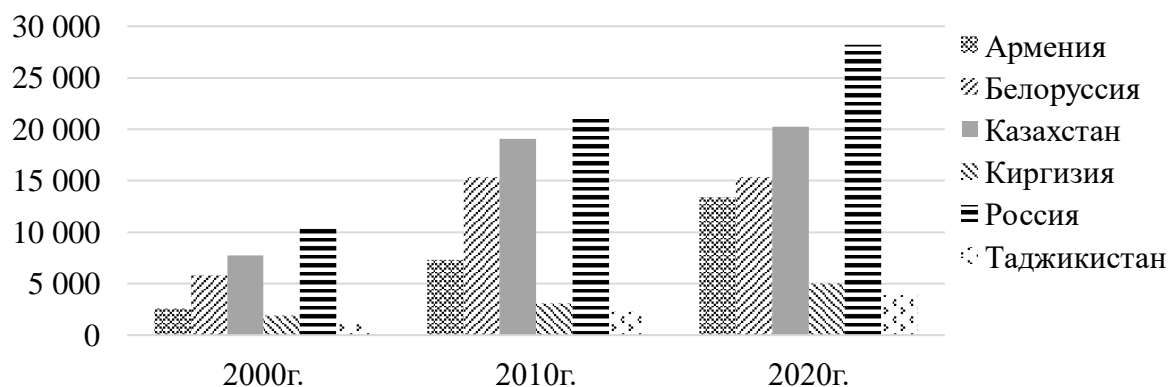


Рис. 1. Динамика ВВП на душу населения в разрезе стран входящих в интеграционное объединение ОДКБ за период 2000 – 2020 гг.

На рисунке 1 видно, что лидерами по уровню ВВП на душу населения являются Россия и Казахстан, следом за ними Белоруссия. Высокий уровень ВВП в данных странах характеризуется развитой экономикой и диверсификации своих отраслей для улучшения эффективности развития страны. К сожалению, этого нельзя сказать и о других странах бывшего СССР, таких как Киргизия и Таджикистан. Там уровень ВВП на душу населения колеблется на одном уровне, что говорит о рецессии, причиной которой в данных странах служит сокращение потребительского спроса и др.

Уровень безработицы также является ключевым показателем при оценке уровня и качества жизни населения, поскольку люди, оставшиеся без работы, и как следствие без основного источника, дававшего средства для существования, начинают испытывать кризис, ухудшение жизни. Также плохо высокий уровень безработицы сказывается и на экономике государства, поскольку сокращаются налоговые отчисления, уплачиваемых в казну. В дополнении к этому, у государства вырастают расходы на выплаты пособий по безработице.

Таблица 3

Анализ динамики уровня безработицы населения в разрезе стран входящих в интеграционное объединение ОДКБ за период 2000 – 2020 гг.

Страна	Уровень безработицы, %			Абсол. изменение уровня безработицы, %	
	2000г.	2010г.	2020г.	2010г./2000г.	2020г./2010г.
Армения	-	19,0	18,2	-	-0,8
Белоруссия	7,0	5,7	4,1	-1,3	-1,6
Казахстан	12,8	5,8	4,9	-7	-0,9
Киргизия	7,5	8,6	8,7	1,1	0,1
Россия	10,6	7,4	5,8	-3,2	-1,6
Таджикистан	2,6	2,2	-	-0,4	-

*Таблица составлена автором с использованием источника [4]

Как известно нормальным уровнем безработицы считаются значения в диапазоне 4-6%. По данным таблицы 3 видно, что к такому значению к 2020г. пришла ½ часть исследуемых стран: Белоруссия, Казахстан и Россия. Это говорит о том, что страны пришли к равновесию на рынке труда между спросом и предложением. К сожалению, критически высокий уровень безработицы наблюдается в Армении. Этому способствует множество факторов: отсутствие СПО, как следствие дефицит работников рабочих специальностей (электрики, слесари, токари и т.д.); закрытие крупных промышленных предприятий после развала СССР; низкий процент субсидирования (отсутствие инвестиционной поддержки для развития инфраструктуры с/х, промышленности, как итог – в стране не появляются новые рабочие места.

Последним рассматриваемым показателем будет продолжительность жизни населения. В качестве индикаторов уровня жизни населения, по рекомендациям ООН, может рассматриваться продолжительность жизни населения локальной территории.

Население мира стареет, наблюдается общая тенденция повышения доли пожилых людей в общей численности населения почти во всех странах. Около 100 лет назад люди доживали в среднем до 30 лет. Сейчас все больше и больше людей достигают своего 100-летия, это является результатом социально-экономических трансформаций. Немалую роль в высокой продолжительности жизни занимает развитие сферы здравоохранения и качество оказания медицинских услуг. Получается, чем лучше развиты институты общественной жизни, тем выше продолжительность жизни населения, а значит и выше уровень и качество жизни населения.

Анализ динамики продолжительности жизни населения в разрезе стран входящих в интеграционное объединение ОДКБ за период 2000 – 2020 гг.

Страна	Продолжительность жизни, ед., лет			Абсолютное изменение продолжительности жизни, ед., лет	
	2000г.	2010г.	2020г.	2010г./2000г.	2020г./2010г.
Армения	70,6	73,2	72,2	2,6	-1
Белоруссия	68,9	70,4	72,5	1,5	2,1
Казахстан	65,5	68,5	71,4	3	2,9
Киргизия	68,6	69,3	71,8	0,7	2,5
Россия	65,5	68,8	71,3	3,3	2,5
Таджикистан	63,3	67,7	68,0	4,4	0,3

*Таблица составлена автором с использованием источника [4]

Анализ таблицы 4 показал, что наибольшая продолжительность жизни наблюдается в Армении, средний показатель составляет 72 г. К сожалению, в данном случае нельзя говорить о развитии социальных, экономических, духовных и других институтов, поскольку, как показал проведенный анализ, Армения является страной со «слаборазвитой экономикой». Такая продолжительность жизни обуславливается малым количеством промышленных предприятий в стране, которые негативно сказываются на здоровье граждан, народ Армении предпочитает проживать в провинциях, питаясь натуральными продуктами и занимаясь сельским хозяйством [2]. Эти и множество других факторов объясняют, почему в Армении более высокая продолжительность жизни.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что лидирующие места по уровню и качеству жизни населения среди стран участниц ОДКБ занимают Россия и Казахстан, и если положение России остается очевидным, то с Казахстаном ситуация складывается следующим образом: после распада СССР, Казахстан, как и многие страны бывшего СССР получил «упадок экономики», но в отличии от других стран, новое правительство взяло курс на развитие сотрудничества с зарубежными странами, внедряя инновационные технологии, привлекая иностранные инвестиции, и это позволило повысить потенциал страны на мировой арене.

Список используемых источников:

1. Барш, Т. И. Анализ уровня жизни населения / Т.И. Барш. — Текст : непосредственный // Новое слово в науке: перспективы развития: матер. VII Междунар. науч.-практ. конф. (Чебоксары, 15 янв. 2016 г.). В 2 т. Т. 2 / редкол.: О. Н. Широков [и др.]. Чебоксары: ЦНС «Интерактив плюс», 2016. С. 204–207.
2. Плотников, В. А. Анализ динамических характеристик экономических систем региона СНГ / В. А. Плотников, С. Н. Пшеничникова. — Текст : непосредственный // Управленческое консультирование. — 2015. — №8. — С. 48-65.
3. Медведев, Р. Экономика стран Содружества: на разных скоростях по разным дорогам / Р. Медведев — Текст : непосредственный // Экономические стратегии. — 2005. — Т.7. — №8(42). С. 14-19.
4. Статистика стран мира. - URL: <https://svspb.net/sverige/statistika-stran-mira.php> (Дата обращения 10.10.2023). – Текст : электронный.
5. Официальный сайт Организации договора о коллективной безопасности. - URL: <https://odkb-csto.org/> (Дата обращения 10.10.2023). – Текст : электронный.

Полушкин К.О.

АНО ВО «Российский новый университет»

Научный руководитель: Глинкина О.В.

СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ СТРАТЕГИИ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НЕСТАБИЛЬНОСТИ

Аннотация. Целью исследования является анализ состояния стратегии инновационного развития предприятий в условиях экономической нестабильности, исследование формирования стратегии инновационного развития предприятий компании и определение перспектив ведения хозяйственной деятельности. Объектом данной работы являются процессы разработки стратегии инновационного развития предприятий компании. Предметом исследования является совокупность теоретических, методологических и прикладных вопросов обоснования повышения эффективности стратегии инновационного развития предприятий компании.

Ключевые слова: факторы развития, конкурентное преимущество, инновационная деятельность, возможности для бизнеса.

Polushkin K.O.

ANO VO "Russian New University"

Scientific supervisor: Glinkina O.V.

THE STATE AND PROSPECTS OF THE STRATEGY FOR INNOVATIVE DEVELOPMENT OF ENTERPRISES IN CONDITIONS OF ECONOMIC INSTABILITY

Abstract. The purpose of the study is to analyze the state of the strategy for innovative development of enterprises in conditions of economic instability, study the formation of a strategy for innovative development of company enterprises and determine the prospects for conducting business activities. The object of this work is the processes of developing a strategy for the innovative development of company enterprises. The subject of the study is a set of theoretical, methodological and applied issues of substantiation of increasing the efficiency of the innovative development strategy of company enterprises.

Keywords: development factors, competitive advantage, innovation activity, business opportunities

Рыночные экономические условия создают высококонкурентную среду для большого числа участников рынка, что требует от них умения создавать конкурентные преимущества как в среде производства товаров, так и на пути к реализации. Важнейшим конкурентным преимуществом в современный период развития является способность создавать и использовать инновации, поскольку с их помощью компании могут удовлетворять безграничные потребности потребителей, а также совершенствоваться и развиваться [3].

Компании в условиях экономической нестабильности все чаще сталкиваются со значительными ограничениями и проблемами, связанными с нехваткой финансов, возможностью модернизировать и защищать свои собственные технологии, несоответствием требуемым стандартам и качеством продуктов и услуг, недостатком знаний о зарубежных рынках или часто меняющимися правилами ведения бизнеса и процедурами, а также отсутствием внутренних навыков, таких как маркетинг [1].

Чтобы развитие было эффективным, необходимо внедрять что-то новое, а это значит, что каждая компания должна заниматься инновационной деятельностью, без которой невозможен

успех. Потребность в инновационной активности, способность к инновациям выступает обязательным требованием современности. В современной конкурентной среде борьба идет не за владение ресурсами, материальными благами, а за способность к инновациям, поэтому многие ученые и исследователи обращают внимание на такие категории, как «инновация» и «инновационная деятельность», изучают и исследуют их, разрабатывают конкретные меры и направления эффективного развития предприятия [5].

В процессе анализа выделяются условия, влияющие на инновационную деятельность – это мобильность и сложность современной национальной экономики, частые корректировки системы экономических законов и стандартов, регулирующих деятельность компании, быстрые технологические изменения, молниеносное развитие информационных технологий и, следовательно, доступность информации, появление новых требований и изменение положения потребителей, которые способствуют появлению новых, зачастую неожиданных возможностей для бизнеса. В таких динамичных условиях компании должны уделять постоянное внимание оценке стратегической перспективы своей деятельности, отсутствие которой - одна из главных угроз развития бизнеса успешных компаний [2].

Эффективная деятельность организации во многом зависит от того, насколько она адаптирована к окружающей среде, насколько ее структура гибка и мобильна, насколько она способна к инновациям. Можно согласиться с тем, что эта способность может быть получена только в том случае, если стратегия инновационного развития компании четко сформулирована и представлена в соответствии с ее целью и характеристиками, а также если инновационная деятельность компании в целом управляется в краткосрочной и долгосрочной перспективе [4]. Очерченная проблема обуславливает актуальность темы данной работы.

Стратегический инновационный менеджмент является неотъемлемой частью инновационного менеджмента. Это решает целый комплекс вопросов, связанных с планированием и реализацией инновационных проектов и программ, направленных на качественные изменения в деятельности организации на рынке, в производстве или в социальной сфере предприятий. Для внедрения инноваций в компании необходимо использовать оптимальную стратегию, которая будет поддерживать развитие компании в целом. По нашему мнению, общий порядок разработки стратегии инновационного развития показан на рисунке 1.

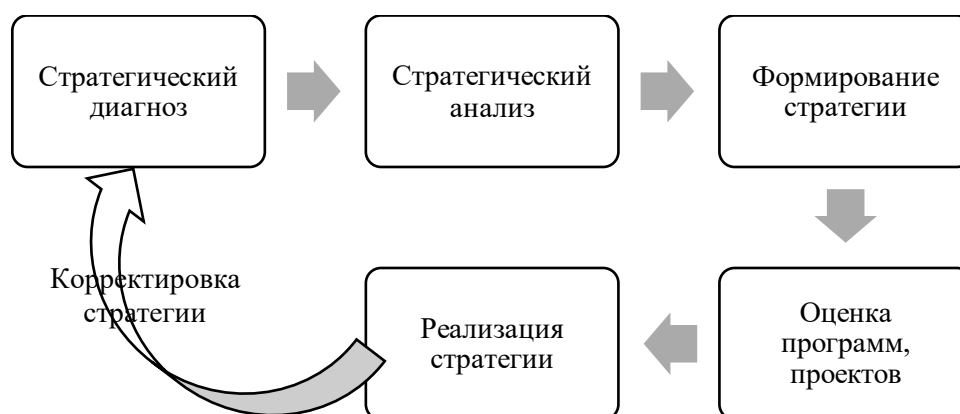


Рис. 1. Этапы разработки стратегии инновационного развития предприятий компании

Как показывает теория и практика, стратегии инновационного развития по своим характеристикам являются, с одной стороны, эффективными инструментами управления, а, с другой стороны, создают ряд проблем в управлении организацией. Положительные эффекты от внедрения инновационной стратегии заключаются в следующем:

- ускоряется постоянное развитие организации в нестабильных условиях;
- обеспечивается конкурентное преимущество за счет лидерства в технологиях, качестве продукции;
- определяется положение на рынке, набор основных продуктовых линеек;

- обеспечивается оптимизации цен;
- создается основа для формирования имиджа предприятия.

С другой стороны, стратегия инновационного развития создает сложные условия для проектного, корпоративного, инновационного управления, к которым относятся:

- повышенная степень неопределенности конечных результатов в отношении сроков, затрат, качества и эффективности;
- повышение уровня инвестиционных рисков проектов, особенно долгосрочных, что вызывает поиск инвесторов, готовых принять более высокие риски;
- увеличение потока изменений в организации, реализация любой инновационной стратегии связано с неизбежностью организационной реструктуризации, поскольку изменение системы отдельных пунктов приводит к изменению состояния всех остальных.

Разработка стратегии инновационного развития требует принятия стратегических задач (целей), оценки вариантов и ресурсов их достижения, анализа альтернатив, подготовки специальных программ, проектов, бюджетов, оценки сильных и слабых сторон деятельности субъектов с учетом выбранных целей. На рисунке 2 представлены основные условия и факторы, влияющие на процесс формирования и возможности повышения эффективности стратегии инновационного развития предприятий.



Рис. 2. Условия и факторы, влияющие на процесс формирования и возможности повышения эффективности стратегии инновационного развития предприятий

Решение этих и других проблем требует от инновационного менеджмента объединения интересов и согласованности в принятии стратегических, научно-технических, маркетинговых и производственных решений, которые обеспечат координацию и эффективную деятельность.

Список используемых источников:

1. Губин, В.А. Механизмы антикризисного управления предприятием в условиях перманентной нестабильности / В.А. Губин, Э.Ф. Хандамова, М.Б. Щепакин. – Текст непосредственный // ЭП. – 2021. – №5. – С.1195-1210.
2. Наташкина, Е.А., Шарыгина О.Л. Управление инновационными процессами с учетом современных тенденций развития экономики / Е.А. Наташкина, О.Л. Шарыгина // –Научный журнал молодых ученых. –2021. – №2 (23). – С.94-98.

3. Никонова, А.А. Политика высокотехнологичного роста: новые инструменты, факторы, мотивы, результаты // Россия: тенденции и перспективы развития. – 2022. – №17-1. – С.213-223.
4. Уталиева, Р.С. Основы стратегического управления инновационной деятельностью промышленного предприятия // НАУ. – 2021. – №36-3. – С.43-46.
5. Яковлев, Г.И., Стрельцов А.В. Особенности формирования и реализации стратегии инновационного развития машиностроительного предприятия / Г.И. Яковлев, А.В. Стрельцов // Вопросы инновационной экономики. – 2022. – №1. – С.375-390.

УДК 338.2

Пташинская Н.А.

АНО ВО «Российский новый университет»
Научный руководитель: Глинкина О.В.

СТРАТЕГИЯ ФИРМЫ: ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДОСТИЖЕНИЯ УСТОЙЧИВЫХ ПРЕИМУЩЕСТВ

Аннотация. В статье рассмотрены основные моменты формирования стратегии и важности учета влияния внешних факторов. Внешние факторы могут включать экономические, социальные, технологические и политические моменты, которые могут как способствовать, так и препятствовать успеху компании. Перечислены основные аспекты стратегии компании.

Ключевые слова: стратегия, конкуренты, конкурентные преимущества.

Ptashinskaya N.A.

ANO VO "Russian New University"
Scientific supervisor: Glinkina O.V.

THE COMPANY'S STRATEGY: ENSURING THE ACHIEVEMENT OF SUSTAINABLE BENEFITS

Abstract. The article discusses the main points of strategy formation and consideration of the influence of external factors. External factors can include economic, social, technological and politic moments, that can both contribute to and hinder the success of the company. The main aspects of the company's strategy are listed.

Keywords: strategy, competitors, competitive advantages.

В условиях глобальной конкуренции и быстро меняющегося рынка, предприятия и компании должны постоянно совершенствовать свои стратегии, чтобы обеспечить долгосрочное устойчивое преимущество перед конкурентами. В этой статье рассмотрим ключевые аспекты стратегии фирмы, которые помогают достигать устойчивых преимуществ на рынке.

Стратегия фирмы – это план действий, который определяет направление развития компании, её цели и методы их достижения. Она включает в себя определение ключевых компетенций, выбор целевых сегментов рынка, оптимизацию бизнес-процессов, управление рисками и многое другое. Каждая компания стремится выбрать уникальную стратегию и постоянно улучшать свои конкурентные преимущества.

Еще в 1984 году Кевин Койн (Kevin Coyne) в своём докладе «Устойчивое конкурентное преимущество» проанализировал это понятие и сформулировал критерии, определяющие есть

ли у компании базовые преимущества. По его мнению, у компании на начальном этапе должно быть конкретное, осязаемое, материальное преимущество для ведения успешной конкурентной борьбы [3].

Устойчивое преимущество в конкуренции – это результат грамотного использования уникальных ресурсов и способностей, на основе которого компания может донести до потребителя исключительную ценность своего продукта.

На рисунке 1 кратко представлены основные аспекты формирования стратегии.



Рис. 1. Аспекты формирования стратегии

Далее рассмотрим эти аспекты подробнее:

1. Определение ключевых компетенций и ценностей.

Первым шагом к созданию стратегии является определение ключевых компетенций и сильных сторон компании, её уникальных ценностей и преимуществ, выделяющих компанию на фоне конкурентов.

Это может включать в себя технологические инновации, превосходство в области качества продукции или услуг, уникальные способы взаимодействия с клиентами или особенности управления. При этом, данные компетенции и ценности не должны быть легко повторимы конкурентами [6].

2. Фокусировка на ключевых сегментах рынка

После определения своих сильных сторон, компания должна сосредоточиться на тех сегментах рынка, где она может использовать свои преимущества наиболее эффективно. Это могут быть определенные географические регионы, отрасли или ниши рынка, в которых компания может предложить уникальные решения и продукты [4].

3. Постоянное улучшение и инновации

Для достижения устойчивых преимуществ, компания должна постоянно улучшать свои продукты и услуги, внедрять новые технологии и инновации. Это поможет укрепить позиции на рынке, привлечь новых клиентов и сохранить лояльность существующих.

4. Оптимизация бизнес-процессов

Устойчивое преимущество также может быть обеспечено за счет оптимизации внутренних бизнес-процессов и системы управления.

Это включает в себя упрощение рабочих процессов, повышение эффективности использования ресурсов, улучшение качества работы с поставщиками и партнерами.

Непрерывное улучшение процессов и продуктов является одним из основных принципов системы контроля качества (Total Quality Management, TQM). Для достижения улучшения процесса, необходимо составить план, выполнить его, провести проверку и проанализировать результаты. Этот цикл описан еще Э.Демингом в 50-х гг XX века: «Планирование-Выполнение-Проверка-Действия» (Plan-Do-Check-Act, PDCA).

5. Управление рисками и адаптация к изменениям

Рыночные условия постоянно меняются, внешняя среда организации динамична и непредсказуема, и для достижения устойчивых преимуществ необходимо уметь адаптироваться к этим изменениям. Важно уметь прогнозировать и управлять рисками, быстро реагировать на изменения и адаптироваться к новым условиям рынка [2]. Внешние риски не подвластны контролю со стороны организации, но в некоторой степени могут быть управляемы, поэтому их необходимо обязательно принимать во внимание в процессе риск-менеджмента.

6. Развитие корпоративной культуры и мотивации сотрудников

Успешная стратегия фирмы также зависит от развития корпоративной культуры, которая стимулирует сотрудников к достижению общих целей и реализации стратегии.

Важно учитывать мотивацию сотрудников, их интересы и потребности, а также создавать условия для профессионального роста и развития.

Корпоративная культура состоит из различных элементов, обеспечивающих мотивацию сотрудников без материальных выплат, она создает благоприятную атмосферу для работы. Корпоративная культура определяет отношение сотрудников к коллегам и конкурентам, к работе и к клиентам, к начальству и пр.

Управление и развитие корпоративной культуры и мотивации является инструментом влияния на персонал, с целью побуждения сотрудников действовать в интересах организации [5].

7. Оценка и корректировка стратегии

Наконец, успешная стратегия требует регулярного анализа и оценки достигнутых результатов. Необходимо периодически корректировать стратегию, учитывая результаты анализа, изменения на рынке и обратную связь от клиентов и партнеров. Обязательно требуется выявлять отклонения в ходе реализации действующей стратегии. Своевременная корректировка позволит компании оперативно и адекватно реагировать на изменения, оставаться гибкой, предприимчивой и инновационной, что является ключевыми факторами для достижения устойчивого роста и развития в современном мире, способствует долгосрочному успеху и конкурентоспособности [1].

Обобщая вышесказанное, стратегия фирмы – это непрерывный процесс, который требует постоянного совершенствования и адаптации к меняющимся условиям рынка. Успешное достижение устойчивых преимуществ возможно только при учете всех аспектов деятельности компании и постоянном улучшении ее ключевых компетенций.

Список используемых источников:

1. Виханский, О. С. Стратегическое управление / О. С. Виханский – Москва : Гардарика, 2008. – 412 с. – Текст : непосредственный.
2. Науменкова, А. А. Формирование конкурентных стратегий развития малого бизнеса на примере предприятия хлебопекарной отрасли. / А. А. Науменкова. – Текст: непосредственный // Научные записки молодых исследователей. – 2021. – №9(4) – С.13-22.
3. Портал Корпоративный менеджмент. Как превзойти конкурентов. Из материалов "Вестника McKinsey". URL: https://www.cfin.ru/management/strategy/compet_mckinsey.shtml (дата обращения: 16.11.2023). – Текст : электронный.
4. Синько, В. И. Конкуренция и конкурентоспособность: основные понятия / В. И. Синько. – Текст: непосредственный // Стандарты и качество – 2008. – №4. – С. 48-51.
5. Тюрина, А. Д. Теория организации. / А. Д. Тюрина. – Москва : Эксмо, 2008. – 160 с. – Текст : непосредственный.
6. Twin, A. Core Competencies in Business: Finding a Competitive Advantage. – URL: https://www.investopedia.com/terms/c/core_competencies.asp (дата обращения 16.11.2023). – Текст : электронный.

УДК 339.371

ЦИФРОВЫЕ СТРАТЕГИИ ОТЕЧЕСТВЕННЫХ FMCG - РИТЕЙЛЕРОВ

***Аннотация.** Цифровая трансформация – это тренд, которого придерживаются большинство сфер деятельности. В данной статье представлен опыт отечественных FMCG – ритейлеров в направлении цифровой трансформации, выявлены ключевые мероприятия, реализуемые в блоке цифровой стратегии лидеров рынка. Описана наиболее популярная модель в современном мире ритейла, включающая онлайн – продажи за счёт цифровой трансформации, но с участием оффлайн складов или торговых точек.*

***Ключевые слова:** FMCG рынок, цифровая трансформация, цифровые стратегии бизнеса, омниканальная модель ритейла.*

Pustovit E.R.

Financial University under the Government of the Russian Federation (Omsk)

DIGITAL STRATEGIES OF DOMESTIC FMCG RETAILERS

***Abstract.** Digital transformation is a trend that most industries are following. This article presents the experience of domestic FMCG retailers in the direction of digital transformation, identifying key activities implemented in the digital strategy block of market leaders. The most popular model in the modern retail world is described, including online sales through digital transformation, but with the participation of offline warehouses or retail outlets.*

***Keywords:** FMCG market, digital transformation, digital business strategies, omnichannel retail model.*

Рынок FMCG – понятие, участники, тенденции. Прежде чем представить цифровые стратегии участников рынка FMCG, необходимо дать характеристику рынку FMCG и выявить наиболее крупных его участников.

FMCG – это «рынок Fast Moving Consumer Goods - рынок товаров повседневного спроса. К товарам широкого спроса на рынке FMCG сегодня относят: продукты питания, предметы личной гигиены, средства стирки и уборки, декоративную и гигиеническую косметику, фармацевтические товары и другие товары краткосрочного пользования» [1].

Говоря об участниках рынка FMCG, стоит отметить, что помимо логистических, маркетинговых компаний и т.д. свойственных каждому рынку, на рынке FMCG есть ключевая цепочка элементов, включающая в себя компании - производители FMCG, FMCG – ритейлеров и покупателей. В данной работе уклон сделан на анализ цифровых стратегий, которые реализуют FMCG – ритейлеры. FMCG – ритейлер – это современное наименование для розничных сетей реализуемых товары повседневного спроса. Наиболее крупными представителями в России являются розничные сети X5 Group и ПАО «Магнит».

В дополнение к теоретической базе, представленной в работе «ЦИФРОВАЯ ТРАНСФОРМАЦИЯ ОТЕЧЕСТВЕННОГО РЫНКА FMCG» необходимо дополнить, что цифровые стратегии в первую очередь направлены на цифровую трансформацию бизнес – процессов, в особенности на ключевой процесс – процесс продажи или реализации товара. Разбираясь в термине цифровой трансформации, можно дать ему следующую характеристику: «цифровая трансформация – это гораздо больше, чем просто внедрение технологий, в большинстве случаев это представляет собой фундаментальное изменение в базовом мышлении, системах и инструментах организации, необходимое для изменения положения частей или всего бизнес-проекта» [2].

Несмотря на то, что цифровая трансформация потенциально может принести существенные экономические выгоды, очень немногие предприятия прошли успешную

цифровую трансформацию. В таблице 1 представлены данные об изменениях выручки ведущих отечественных ритейлеров (в таблице представлены крупнейшие ритейлеры, наиболее высокие темпы роста показывают компании с рынка FMCG).

Таблица 1

Крупнейшие отечественные ритейлеры по размеру выручки, млрд. руб. [5]

Наименование ритейлера	Выручка в 2021 г., млрд. руб.	Выручка в 2022 г., млрд. руб.	Темп роста, %
X5 Group ("Карусель", "Пятерочка", "Перекресток", "Чижик")	2194,49	2596,09	18,30%
ПАО "Магнит" ("Магнит", "Гипермаркет Магнит", "Магнит Семейный", "Магнит Косметик", "Моя цена")	1807,8	2281,99	26,23%
ООО "Вайлдберриз" (Wildberries)	664,53	1296,42	95,09%
Mercury Retail Group ("Красное&Белое", "Бристоль", "Виктория")	934,2	993,97	6,40%
Холдинг OZON (Ozon.ru, Ozon.travel, Ozon Доставка)	393,04	736,26	87,32%
ГК "ДНС"	558,2	601	7,67%
ООО "Лента"	475,79	530,2	11,44%
Adeo Groupe / Leroy Merlin	458,2	529,7	15,60%
ГК "М.Видео - Эльдorado"	476,36	411,92	-13,53%
ГК "Торгсервис" / "Светофор"	292,03	409,34	40,17%
Auchan Retail Россия / "Ашан", "В шаге от Вас", "Ашан - Сити", "Наша Радуга", "Мой Ашан", "Каждый день"	260,35	272,4	4,63%
Fix Price Group / Fix Price	219,19	267,34	21,97%

По данным, представленным в таблице, необходимо отметить, что наибольший рост продемонстрировали маркетплейсы, продажи на маркетплейсах увеличились на 95,09% если говорить о ООО "Вайлдберриз", а также на 87,32% если проследить изменения выручки компании OZON. Данная статистика является подтверждением эффективности реализации мероприятий из группы цифрового маркетинга или цифровой стратегии по увеличению продаж через интернет – каналы, а также по привлечению потенциальных покупателей в цифровое пространство. Данные компании представляют весь товарный рынок, включая реализацию товаров из группы FMCG и являются успешными представителями электронной коммерции.

Классическим товарным магазинам рынка FMCG, таким как X5 Group (крупнейший представитель «Пятерочка»), ПАО "Магнит", ООО "Лента" не представляется целесообразным переход исключительно в цифровой формат, но т.к. данная тенденция подтвердила свою эффективность, то и продуктовые ритейлеры начали активно внедрять цифровые стратегии (инвестировать в развитие технологий).

Компании электронной коммерции вкладывают крупные инвестиции во все аспекты цифровой продуктовой экосистемы - онлайн-покупки для цифровых потребителей, операции цифровых магазинов, механизмы самовывоза и доставки и расширенные аналитические и цифровые маркетинговые возможности.

Одной из популярных стратегий у крупных ритейлеров FMCG является выстраивание омниканальной модели. Данная модель предполагает непрерывную коммуникацию с клиентом посредством интеграции оффлайн и онлайн точек соприкосновения с покупателем в единую систему для совершения покупки.

Оmnиканальная модель наиболее популярная модель в современном мире ритейла, т.к. она отражает в себе представление о современном покупателе, как о человеке, который связан со своим смартфоном и нигде с ним не расстается.

Оmnиканальная модель стала возможной за счёт технологических достижений. Технологические достижения и способность ритейлеров FMCG инвестировать в инфраструктуру онлайн-покупок, комплектации и доставки увеличили скорость и удобство для цифровых потребителей.

На рисунке 1 показана модель цифровой экосистемы по продаже продовольственных продуктов, представлены ключевые процессы. В данной модели продемонстрировано взаимодействие онлайн – платформ, где цифровой потребитель формирует заказ и оффлайн магазина, где данный заказ собирают, а затем направляют к покупателю.



Рис. 1. Модель цифровой экосистемы по продаже продовольственных продуктов [2]

Цифровой потребитель находится в центре продуктовой вселенной, и любая миссия по цифровой трансформации продуктовой экосистемы начинается с цифрового потребителя.

Цифровой потребитель стимулирует рост рынка в foodtech и e-grocery. Это новые тренды современного общества, ведь поколение зуммеров ценит наличие опции онлайн – заказа, и большинство из них готовы покупать продовольственные товары онлайн [3].

Операции цифрового магазина включают в себя технологии и инфраструктуру, необходимые для эффективной обработки онлайн-заказов продуктов цифровых потребителей. В цифровом мире дистрибуция, магазин и потребитель взаимосвязаны. Это ключевая идея представленной выше модели. Также стоит отметить, что последний этап представленный в модели, охарактеризованный, как этап доставки, также ключевой компонент цифрового продуктового магазина. Это стимулировало инновации в такие новые технологии как автоматизированный вывоз продуктов, приложения сторонних служб доставки и даже дроны, активно используемые Яндекс доставкой.

Основным результатом перехода к цифровому бизнесу является способность привлекать покупателей, повышая их лояльность, доход и прибыль. Ключевым компонентом удовлетворенности клиентов является простое и удобное мобильное приложение для покупок, которое обеспечивает точный онлайн-заказ по всем категориям, возможность сохранять и повторно использовать списки покупок, а также заранее планировать доставку.

В качестве примера на рисунке ниже представлена стратегическая цель Магнита в данном вопросе, т.к. их целью цифровой трансформации является объединение их экосистемы в едином Super App. Стоит отметить, что общая цель по повышению доли онлайн коммерции частично реализована за счёт сотрудничества со сторонними платформами (рисунок 2), где можно оформить заказ из Магнита, но в стратегии выделяют отдельное направление, именно

создание собственного приложения включающего в себя элементы представленные на рисунке 3.

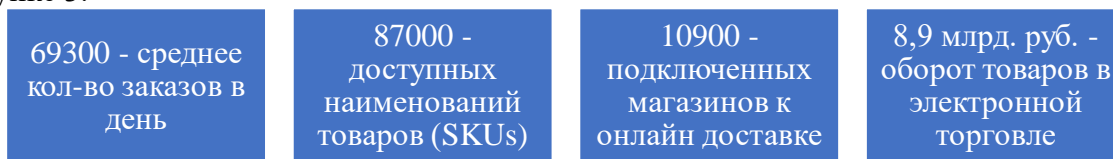


Рис. 2. Результаты Магнита по онлайн – доставке (из отчёта от 31.12.2022г.) [4]

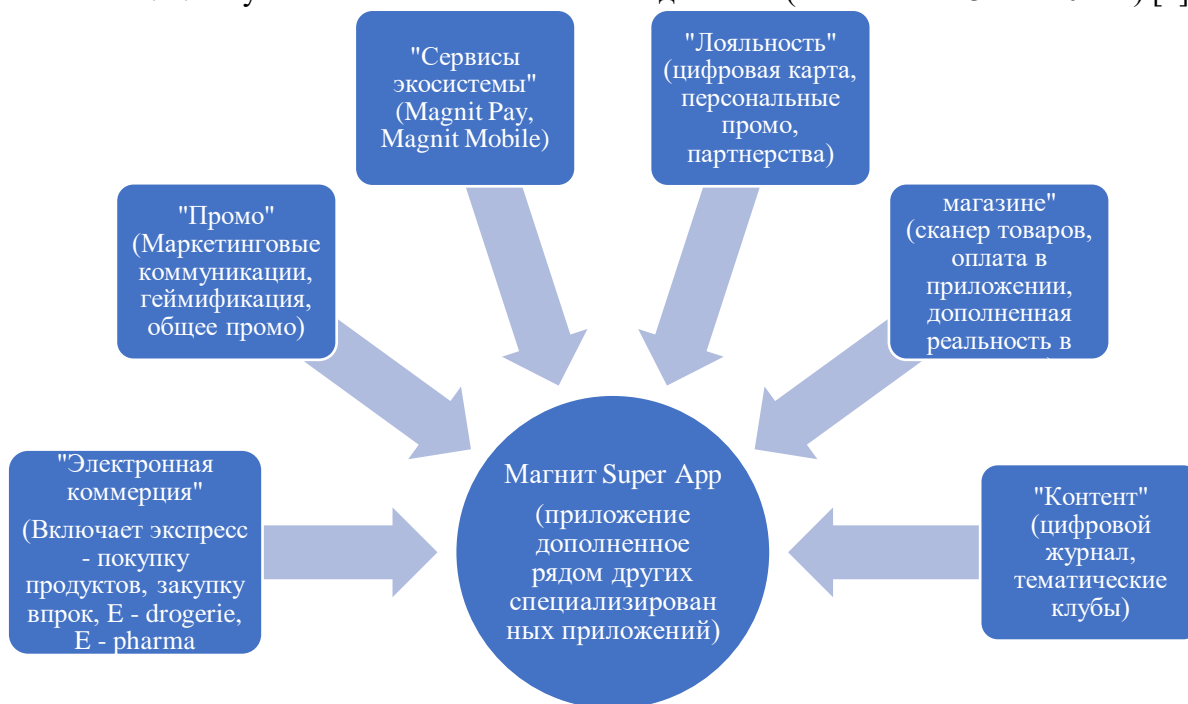


Рис. 3. Стратегическая цель «все сервисы будущей экосистемы Магнита в едином Super App» [3]

На рисунке 4 представлены текущие достижения, которые показал ПАО «Магнит» в цифровой трансформации. Данные достижения представлены, как результат исполнения направлений развития, представленных в их стратегии до 2025 года.

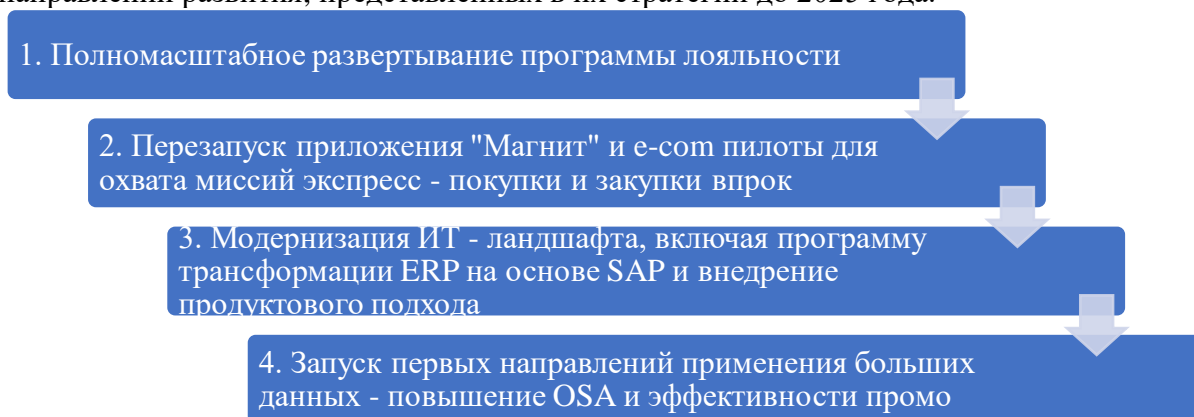


Рис. 4. Текущие достижения ПАО «Магнит» в цифровой трансформации

Говоря о цифровых стратегиях, стоит упомянуть о цифровом маркетинге, ведь действия покупателя в приложениях магазина формируют большие данные, что, лежит в основе формирования цифрового импульса покупателя, отдел цифрового маркетинга использует цифровой импульс во всей экосистеме. Используя информацию о клиентах, маркетологи могут создавать соответствующие сообщения, рекомендации по продуктам и информацию о

продуктах, чтобы показывать правильное предложение правильному клиенту в нужном месте, в нужное время по цене, которую клиент готов заплатить [2].

Заключение. Подводя итоги данной работы, можно сделать вывод, что ключевым элементов цифровых стратегий FMCG – ритейлеров является создание собственных приложений, где покупатель с помощью своего смартфона может сделать заказ, изучить описание товаров, получить всю необходимую информацию и совершить оплату. Данные приложения созданы с целью удовлетворения потребностей цифровых потребителей, а также при подобноного рода взаимодействий клиентов и ритейлеров происходит сокращения времени цикла по взаимодействию участников рынка FMCG. Дополнительно было выявлено, что разработка собственных рабочих и эффективных приложений у магазинов требует больших временных затрат и финансовых инвестиций. Для того, чтобы в данный момент не терять оборот на онлайн – рынке, FMCG – ритейлеры зачастую приходят к сторонним ИТ – решениям, на отечественном рынке, к таковым можно отнести «Яндекс еда», «Delivery Club», «Самокат» и т.д. Тренды цифровой трансформации намечены, и представители FMCG – ритейла оперативно разрабатывают планы, чтобы им следовать, т.к. это диктуется в первую очередь потребителями.

Список используемых источников:

1. Спиридонова, Г. В. Антикризисные тренды рынка FMCG в период пандемии: e-grocery, маркетплейсы, цифровые технологии / Г. В. Спиридонова, Л. В. Мрочко // Экономические и социально-гуманитарные исследования. – 2021. – № 1(29). – С. 26-33. – DOI 10.24151/2409-1073-2021-1-26-33. – EDN TTJPG.
2. Abbu, Haroon & Fleischmann, David & Gopalakrishna, Pradeep. (2021). The Case of Digital Transformation in Grocery Business: A Conceptual Model of Digital Grocery Ecosystem. 1-9. 10.1109/ICE/ITMC52061.2021.9570219. [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://www.researchgate.net/publication/355854471_The_Case_of_Digital_Transformation_in_Grocery_Business_A_Conceptual_Model_of_Digital_Grocery_Ecosystem
3. Корпоративная стратегия Магнита 2021 – 2025 [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://www.magnit.com/upload/iblock/a0f/Magnit_Corporate_Strategy_2021-2025_Rus.pdf
4. Презентация для инвесторов / Результаты 4 квартала 2022 года [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://www.magnit.com/upload/iblock/7e5/071uie8rpif6qlslbkztboch9ume3m5z/Magnit_FY%202022_rus.pdf
5. ТОП-10 крупнейших ритейлеров России 2022 по данным INFOLine [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://ecomhub.ru/top-10-largest-retailers-in-russia-2022-according-to-infoline/?ysclid=lo349f6gf436810320>

УДК 339.371

Пустовит Е.Р.

Финансовый университет при Правительстве РФ (г. Омск)

ЦИФРОВАЯ ТРАНСФОРМАЦИЯ ОТЕЧЕСТВЕННОГО РЫНКА FMCG

Аннотация. В России вслед за всем остальным миром наметилась тенденция цифровой трансформации, которая активно перестраивает привычное видение рынка FMCG, что прослеживается в изменении потребительских привычек от ежедневных покупок в офлайн магазинах в сторону осуществления онлайн – покупок с помощью цифровых технологий, наиболее популярным из которых являются мобильные приложения.

На отечественном рынке FMCG наметились тренды цифровой революции, способствующие переходу всех взаимодействий между клиентами (покупателями) и бизнесами в онлайн формат. Учитывая, что данный опыт является новым для отечественной экономики, необходимо его осветить и выявить основные тенденции, способствующие росту онлайн рынка FMCG. В настоящей статье предпринята попытка подтвердить тенденцию перехода потребителей в цифровое поле, что подразумевает перестройку предложения рынка FMCG, придерживаясь логики «рост онлайн – покупок категорий FMCG не может показывать стремительного роста без пропорционального роста предложения категорий FMCG на онлайн рынке».

Ключевые слова: FMCG рынок, цифровая трансформация, цифровые стратегии бизнеса.

Pustovit E.R.

Financial University under the Government of the Russian Federation (Omsk)

DIGITAL TRANSFORMATION OF THE DOMESTIC FMCG MARKET

Abstract. *In Russia, following the rest of the world, there has been a trend of digital transformation, which is actively restructuring the usual vision of the FMCG market, which can be seen in the change in consumer habits from daily purchases in offline stores towards online purchases using digital technologies, the most popular of which are mobile applications.*

The trends of the digital revolution have emerged in the domestic FMCG market, facilitating the transition of all interactions between clients (buyers) and businesses to an online format. Considering that this experience is new for the domestic economy, it is necessary to highlight it and identify the main trends contributing to the growth of the online FMCG market. This article attempts to confirm the trend of consumers moving into the digital field, which implies a restructuring of the FMCG market offer, adhering to the logic “the growth of online purchases of FMCG categories cannot show rapid growth without a proportional increase in the supply of FMCG categories in the online market.”

Keywords: *FMCG market, digital transformation, digital business strategies.*

Описывая цифровую трансформацию отечественного рынка FMCG, необходимо дать характеристику термину «цифровая трансформация». Обращаясь к отечественным источникам, можно выделить статью Мельниковой Н.И. из которой следует, что «цифровая трансформация прежде всего, связана с инвестициями в ИТ - технологии, в анализ и модернизацию бизнес-процессов и бизнес-моделей с целью совершенствования способов работы для успешной конкуренции в цифровые экономики» [1].

Для сравнения представим характеристику данного термина из англоязычных источников. Из статьи «The Case of Digital Transformation in Grocery Business: A Conceptual Model of Digital Grocery Ecosystem» указывается, что: «цифровая трансформация - создание и последующее изменение рыночных предложений, бизнес-процессов, возникающих в результате использования цифровых технологий» [4]. Указывая на то, что цифровая трансформация заставляет компании переосмыслить роль и ценность данных и цифровых технологий в их бизнес – моделях.

Новая реальность после коронавируса продвинула цифровизацию на много лет вперед. Титова И.Н. считает, что: «цифровая трансформация процессов продаж способствует формированию конкурентных преимуществ различных сегментов FMCG рынка. Прежде всего это гибкость структуры, скорость реакции на изменения рынка, сокращение затрат, принятие корректных и своевременных решений» [2].

Внедрение цифровых технологий на российском FMCG рынке позволило увеличить долю продаж через интернет в общем объеме розничной торговли товарами повседневного спроса. Эта практика прослеживается у большинства крупных – ритейлеров, перестроивших

процесс взаимодействия с клиентом в цифровом пространстве. Изучение данной практики на примере одного из крупных торговых предприятий - это следующий этап исследования по теме цифровизации рынка FMCG. Далее в работе представлены проблемы цифровизации на отечественном рынке FMCG, выявлены тенденции дальнейшей перестройки и приведены статистические данные свидетельствующие об изменении потребительских предпочтений.

Отечественный опыт цифровизации не является передовым, т.к. существует ряд проблем в данном направлении, ключевыми проблемами являются: острая необходимость в импортозамещении цифровых решений из – за санкционных ограничений, а также нехватка ИТ – кадров.

Решение данных проблем будет достигнуто за счёт утвержденных государством проектов со сроком реализации до 2027 года [9]. Множество из которых были утверждены после того, как был представлен перечень поручений, утвержденных президентом по итогам заседания Совета по стратегическому развитию и национальным проектам в сентябре 2022 года [9].

Далее на рисунке 1 представлены программные решения, которые будут разработаны при реализации проектов, профинансированных государством, которые также будут способствовать развитию онлайн рынка FMCG в числе многих направлений, где полученные результаты от проектов могут быть использованы.

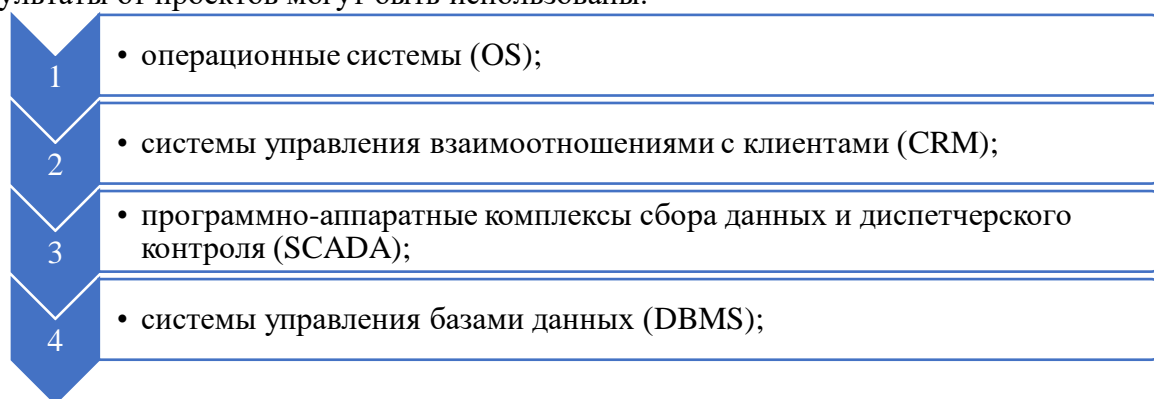


Рис. 1. Программные решения, которые будут разработаны при реализации проектов по цифровизации

Т.е. ключевым направлением на данный момент со стороны государства является наращивание темпов импортозамещения ключевых цифровых решений и в первую очередь обеспечение технологического суверенитета [8].

Несмотря на то, что существуют описанные выше проблемы, онлайн рынок FMCG уже активно переходит в онлайн формат.

По оценкам ритейл – аудита NielsenIQ, прирост покупок товаров повседневного спроса в 2022 году в России осуществляемых онлайн составил 43,5%, что говорит о росте числа каналов распространения товаров повседневного спроса через электронную коммерцию. Данные статистики приведены на рисунке 1 [7].

7,3% составила доля онлайн – канала в структуре денежных продаж FMCG на российском рынке в 2022 году. На российском рынке онлайн-канал остаётся самым динамичным в том числе благодаря тренду на экономию. Данный тренд является очень популярным в России, и связан с тем, что потребители в виду появившейся возможности за счёт доступности цифровых решений и разных платформ в том числе позволяющих сравнивать товары и услуги выбирают наиболее выгодные предложения онлайн.

Современная индустрия электронной коммерции в России. Россия является развивающейся страной во всех отношениях, тогда как в электронной коммерции она отстает, но темпы роста лидирующие. Из-за растущего использования интернета пользователями онлайн-продажи в секторе FMCG резко возросли. В настоящее время потребители покупают любой продукт, сравнивая его с другими сайтами электронной коммерции. Они ищут вещи, которые можно купить в интернете, и большинство брендов рекламируются в интернете,

ождается, что продажи некоторых быстро продаваемых потребительских товаров будут высокими, и это связано с влиянием цифровых технологий.

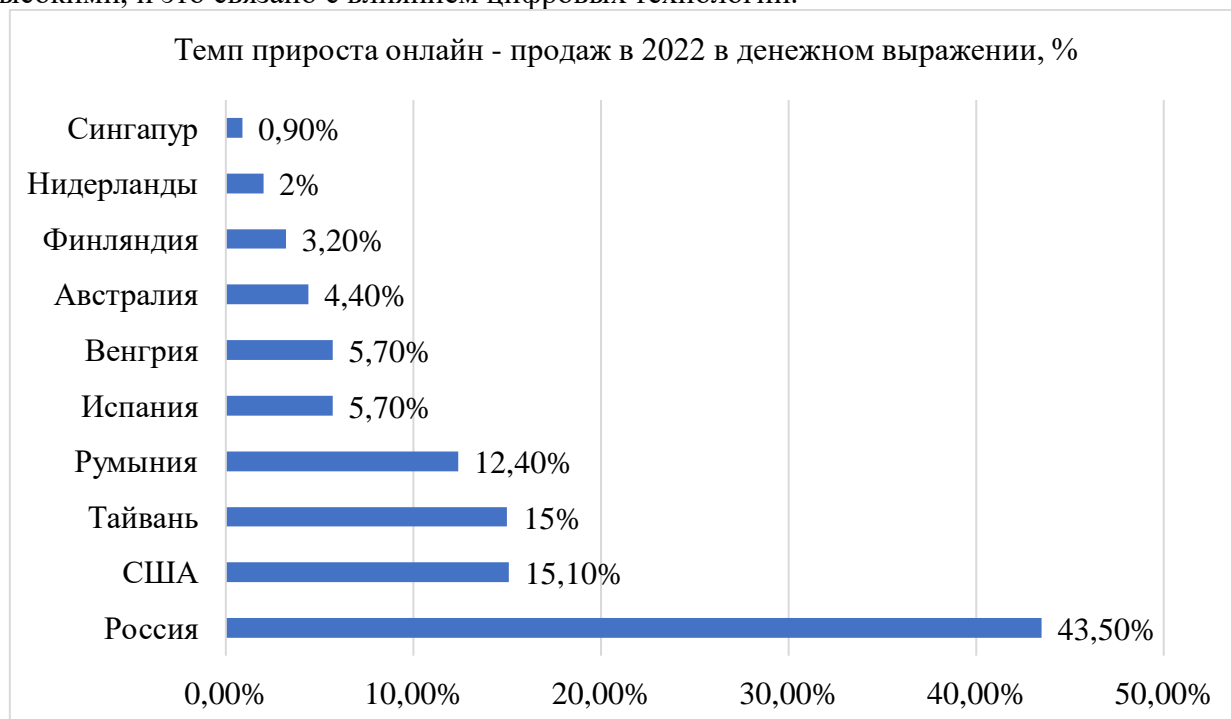


Рис. 2. Топ – 10 стран по темпам прироста онлайн – продаж, % [7]

Трудно найти человека, который никогда не покупал ни одного товара в интернете. Многие из нас покупают ежедневные продукты онлайн. Учитывая это NielsenIQ также представили данные по темпам роста категорий FMCG на российском рынке онлайн – продаж (рисунок 3).

Цифровая трансформация - это длительный процесс, и стремительные темпы роста представленных категорий на рисунке 3 это результат длительной перестройки рынка, начавшегося задолго до пандемии Covid – 19, но в 2020 году во время самоизоляции, практика онлайн – торговли, которая раньше распространялась на товары не первой необходимости, была оперативно перенята на продовольственный рынок, вырабатывая новую привычку ежедневных онлайн – покупок у потребителей. В 2020 году был показан рекордный рост онлайн – рынка FMCG был период, когда рост на онлайн – рынке FMCG был больше вынужденным, чем запланированным. Рост в 2020 году онлайн – сектора FMCG в сравнении с 2019 годом вырос на 102%, рост связан с покупкой продовольственных товаров в период всеобщего локдауна, но стоит отметить, что с открытием магазинов для оффлайн торговли, темпы роста сохранились.

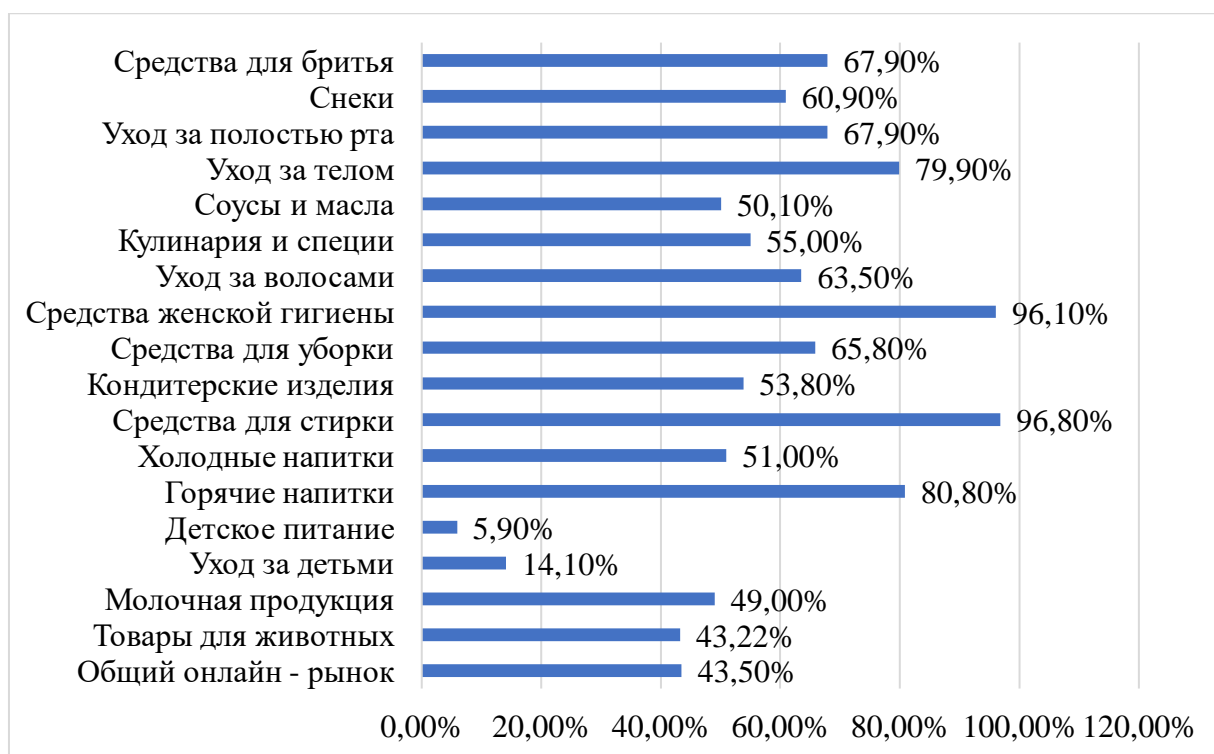


Рис. 3. Доля и динамика продаж, 2022/2021, % [7]

Период 2022/2021 на рисунке 3 представлен, как период с наибольшим темпом роста одновременно по всем категориям FMCG на онлайн рынке без вынужденных на то причин, а именно за счёт изменения потребительских привычек и повышения доступности покупки товаров с доставкой. Если брать статистику по месяцам, стоит отметить, что пиковые показатели продаж на онлайн рынке достигаются во время праздничных сезонов, когда дух онлайн-шоппинга среди потребителей достигает рекордно высокого уровня, и различные бренды выпускают новые продукты на рынок, особенно если это сопровождается рекламой о том, что предложение «выгодное».

Стремительный рост представленных на рисунке 3 категорий обусловлен появлением множества приложений по доставке продуктов питания и средств гигиены, к наиболее популярным на данный момент относятся: «Яндекс.Еда», «Delivery Club», «Самокат», «Wolt», «СберМаркет». Учитывая, что к товарам рынка FMCG относятся не только продукты питания, как скоропортящиеся, так и длительного хранения, а также канцелярия, косметика, различная бытовая химия – то можно отметить также цифровые торговые площадки «Ozon», «Яндекс.Маркет», «Wildberries». Продолжить список приложений, повышающих рост онлайн – продаж на рынке FMCG можно программами онлайн – оплаты топлива, такими как, «АЗС Лукойл», «АЗС «Газпромнефть»» и т.д. Данные приложения формируют онлайн – рынок по категории «автомобильный бензин и дизельное топливо». Участие в электронном маркетинге, безусловно, возрастает, поскольку функции и функциональность всех основных отечественных платформ, таких как Yandex, VK, Mail Group постоянно меняются. Новые платформы быстро внедряются особенно новые сайты и приложения электронной коммерции и быстро становятся популярными с момента появления интернет-сетей.

Все крупные магазины реализующие товары ежедневного спроса внедряют инновации для повышения конкурентоспособности - от местных центров выполнения заказов и темных магазинов до крупных централизованных, полностью автоматизированных складов. А также, учитывая, что все крупные продуктовые магазины известные в России реализуют товар через приложения, описанные выше, подтверждает тенденцию повышения их сотрудничества с технологическими лидерами и инновационными стартапами, чтобы обеспечить логистику товаров (заказов покупателей) до самих покупателей. Nielsen выделил несколько интересных тенденций в FMCG-секторе в будущем (рисунок 4).

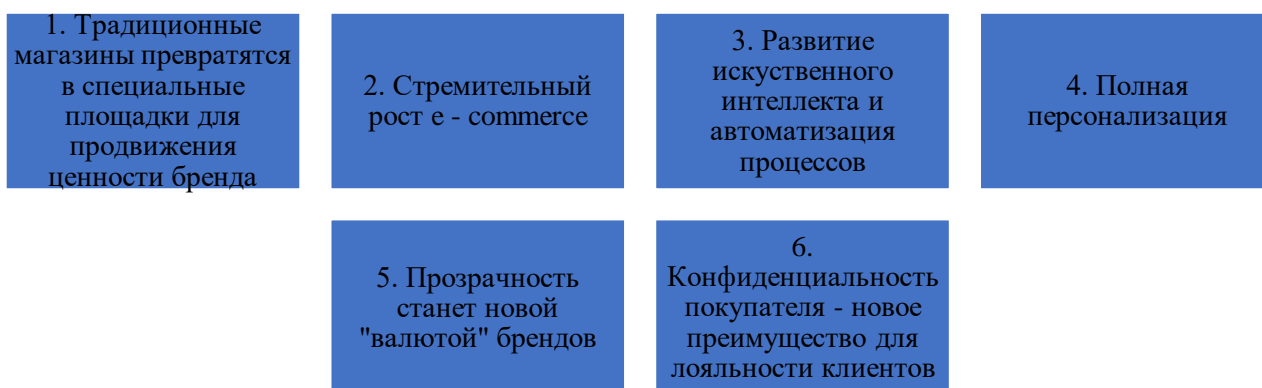


Рис. 4. Основные тенденции в FMCG-секторе в ближайшем будущем [1]

Подводя итоги, стоит подтвердить факт, что цифровые технологии изменили как бизнес, так и операционные модели, и многим лидерам необходимо пересмотреть свое понимание, пытаясь вести бизнес в условиях перемен на рынке, который трансформируется гораздо быстрее, чем их бизнес.

Список используемых источников:

1. Мельникова, Н. И. Цифровая трансформация в действии / Н. И. Мельникова // VIII Дыльновские чтения «Современное общество в условиях социальной неопределенности: теория и практика»: МАТЕРИАЛЫ МЕЖДУНАРОДНОЙ НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКОЙ КОНФЕРЕНЦИИ, Саратов, 12 февраля 2021 года. – Саратов: Издательство "Саратовский источник", 2021. – С. 226-231. – EDN PAEPRH.
2. Титова, И. Н. Цифровая трансформация FMCG рынка России / И. Н. Титова // АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ СОВРЕМЕННОЙ науки и ОБРАЗОВАНИЯ: сборник статей XXVI Международной научно-практической конференции: в 2 ч., Пенза, 25 января 2023 года. Том Часть 2. – Пенза: Наука и Просвещение (ИП Гуляев Г.Ю.), 2023. – С. 13-15. – EDN WSMEYD.
3. Федотов, Д. В. Особенности развития рекламных стратегий FMCG брендов в России после пандемии и в новой геополитической нестабильности / Д. В. Федотов // Реклама, PR и дизайн в бренд-коммуникациях: сборник научных трудов Международной научно-практической конференции, Москва, 16–17 мая 2022 года. – Москва: Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова, 2022. – С. 255-259. – EDN UEDQPI
4. Abbu, Haroon & Fleischmann, David & Gopalakrishna, Pradeep. (2021). The Case of Digital Transformation in Grocery Business: A Conceptual Model of Digital Grocery Ecosystem. 1-9. 10.1109/ICE/ITMC52061.2021.9570219. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://www.researchgate.net/publication/355854471> The Case of Digital Transformation in Grocery Business A Conceptual Model of Digital Grocery Ecosystem
5. Kherala, Hetal. (2021). The Digital Transformation of the FMCG Industry: A Glimpse. 10.5281/zenodo.5111269. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://www.researchgate.net/publication/353306262> The Digital Transformation of the FMCG Industry A Glimpse
6. Матвеева В. Цифровизация на рынке FMCG [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://im.ranepa.ru/upload/iblock/739/Matveeva-V.-TSifrovizatsiya-na-rynke-FMCG.pdf?ysclid=lnnh3rf2t134676632>
7. Отчёт компании Nielsen «Россия стала мировым лидером по темпам развития онлайн-торговли FMCG» [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://nielseniq.com/global/ru/insights/analysis/2023/trendy-rynka-internet-torgovli-fmcg-v-2023/>
8. "Перечень поручений по итогам заседания Совета по стратегическому развитию и национальным проектам" (утв. Президентом РФ 01.09.2022 N Пр-1553) [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_425891/?ysclid=lp5s1s00yd51205650

Сафронов Е.С.
АНО ВО «Российский новый университет»
Научный руководитель: Соловьева М.В.

МОТИВАЦИЯ ПЕРСОНАЛА КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОЦЕССА УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ

Аннотация. Целью исследования является влияние мотивации персонала на эффективность процесса управления, а также выявление особенностей современной мотивации и ее зависимости от условий среды и технологического развития. Предмет исследования – пути совершенствования системы мотивации персонала. Методология включает общенаучные методы: сравнение, обобщение, анализ и синтез. Работа также акцентирует внимание на оценке эффективности цифровых технологий для управления имиджем. Исследование выявило взаимосвязь между системой мотивации персонала и процессами повышения эффективности управления персоналом.

Ключевые слова: система мотивации, эффективность, управление персоналом.

Safronov E.S.
ANO VO "Russian New University"
Scientific supervisor: Solovyova M.V.

STAFF MOTIVATION AS A FACTOR OF INCREASING THE EFFICIENCY OF THE PERSONNEL MANAGEMENT PROCESS

Abstract. The purpose of the study is the influence of staff motivation on the effectiveness of the management process, as well as to identify the features of modern motivation and its dependence on environmental conditions and technological development. The subject of the research is ways to improve the system of personnel motivation. The methodology includes general scientific methods: comparison, generalization, analysis and synthesis. The work also focuses on evaluating the effectiveness of digital technologies for image management. The study revealed the relationship between the personnel motivation system and the processes of improving the efficiency of personnel management.

Keywords: motivation system, efficiency, personnel management.

Актуальность данной темы обусловлена тем, что правильно построенная система мотивации персонала является важнейшим условием успешного функционирования и продуктивности для любой организации.

В современных экономических условиях работы компаниям приходится работать в условиях постоянно меняющейся внешней среды, поэтому деятельность по совершенствованию системы мотивации персонала должна носить комплексный, адаптивный, а также непрерывный характер. Это способствует повышению адаптивных качеств системы мотивации персонала и эффективности деятельности организации в целом [1].

Мотивация – это совокупность определенных мотивов, определяемых именно характером личности, ее ценностной ориентацией, а также деятельностью, которая в трудовой сфере представляет собой стремление и желание сотрудника удовлетворить все свои потребности в необходимых благах посредством труда, направленного на достижение целей и миссии компании. При этом мотив представляет собой побуждение к действию ради

достижения цели, не противоречащий внутренним установкам человека [2]. Мотивация – это процесс побуждений человека к действию [3]

Система мотивации персонала в организации направлена на 3 основных направления:

- привлечение необходимых для организации сотрудников;
- удержание результативных сотрудников;
- вовлечение в эффективную деятельность и раскрытие потенциала;

Перед тем как описывать процесс управления мотивацией персонала, необходимо определить цель этого процесса. На этом этапе мы сталкиваемся с интересами противоположных сторон – работодателя и работника. Для работодателя целью управления мотивацией является экономическая эффективность деятельности организации, достижение определенных результатов, в основном финансовых. Для работника целью мотивации служит достижение определенных социальных и финансовых благ.

Управлять мотивацией персонала в организации нужно исходя из как краткосрочной, так и долгосрочной перспектив сотрудничества работника и работодателя. Рассматривая цели организации в различных рабочих аспектах, необходимо выстраивать взаимоотношения, оптимальные для всех участников взаимодействия, для чего применяются стимулы для сотрудников, а сотрудники, в свою очередь, имеют мотивы, обеспечивающие их труд, не противоречащий внутренним установкам.



Рис.1. Схема системы мотивации

Руководство организации формирует у сотрудников два типа стимулов – долгосрочные и краткосрочные. Долгосрочные связаны с общими целями и стратегией организации, с какой целью он пришел в организацию, какой положительный эффект производит или может произвести для компании, а также каковы его личные цели в сотрудничестве с компанией в перспективе на долгий срок. Краткосрочные связаны с определенной деятельностью работника в определенный момент времени показывающие результаты в кратчайшие сроки.

Что касается непосредственно мотивации и стимулирования труда, то долгосрочная мотивация у сотрудника приводит его к тому или иному работодателю, который способствует достижению определенных профессиональных и служебных целей, а также закрыть необходимые потребности. Краткосрочная мотивация в свою очередь, определяет качество выполнения определенной трудовой деятельности. Представленные типы мотивации носят названия перспективной и текущей.

В зависимости от целей работодателя необходимо формировать у сотрудников долгосрочные и краткосрочные «пласты» мотивации. Таким образом, не возникнет разногласий между руководителями и сотрудниками, каждая из сторон осознает специфику взаимоотношений. Благодаря этому формируется «необходимость друг в друге» - ситуация,

при которой работодатель, платя низкую заработную плату работникам за неквалифицированный труд, может не объяснять рабочим, как сильно он в них нуждается, потому что очевидно, что это не так. Следовательно, правильно сформированная система мотивации и стимулирования между работником и работодателем не приводит к противоречиям между сторонами по поводу труда.

Система мотивации персонала, представляя собой систему определенных вознаграждений, включает в себя все, что наемный сотрудник может ценить и хотеть, а также, что работодатель в состоянии предложить в обмен на вклад наемного работника в выполнение организацией ее миссии, - так определяет систему вознаграждений автор классического труда «Компенсационный менеджмент» Р.И. Хендерсон.

Список используемых источников:

1. Веснин В.Р. Управление персоналом в схемах: учеб. пособие – Москва: Проспект, 2011 – 200 с.
2. Данилюк А.А. Мотивация и стимулирование трудовой деятельности: учебное пособие. – Тюмень: Издательство Тюменского государственного университета, 2015. – 340 с.
3. Изменение системы оплаты труда - [Электронный ресурс] / URL: <https://assistentus.ru/oplata-truda/izmenenie-sistemy-oplaty-truda-kak-sdelat-bezoshibok/>

УДК 336.1

Сенина А.А.

АНО ВО «Российский новый университет»
Научный руководитель: Масленникова А.В.

**РОЛЬ ФИНАНСОВОГО КОНТРОЛЯ В СОВЕРШЕНСТВОВАНИИ
ФИНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТА В ГОСУДАРСТВЕННОМ СЕКТОРЕ**

Аннотация. В статье анализируется внедрение основ финансового менеджмента в государственном секторе, а также определяется роль государственного финансового контроля для совершенствования управления финансами.

Ключевые слова: финансовый менеджмент, финансовый контроль, цифровизация государственного управления.

Senina A.A.

«Russian New University»
Scientific supervisor: Maslennikova A.V.

**THE ROLE OF FINANCIAL CONTROL IN IMPROVING FINANCIAL
MANAGEMENT IN THE PUBLIC SECTOR**

Abstract. The article analyzes the implementation of the fundamentals of financial management in the public sector, and also defines the role of state financial control for improving financial management.

Key words: financial management, financial control, digitalization of public administration.

Множество определений «финансового менеджмента» так или иначе трактует его, как управление финансовыми ресурсами организации, включая управление финансовыми

операциями и денежными потоками, а также принятие управленческих решений, направленных на максимизацию стоимости организации. Именно внедрение финансового менеджмента способствует оптимизации структуры капитала и снижению затрат, повышает ликвидность и обеспечивает сбалансированность материальных и финансовых ресурсов.

Поскольку финансовый менеджмент направлен, как правило, именно на увеличение финансовых ресурсов, инвестиций и наращивания объемов капитала, то можно определить следующие ключевые задачи, которые решает организация, прибегая к инструментарию финансового менеджмента:

- обеспечение платежеспособности;
- оптимизация структуры капитала;
- конструирование механизма получения чистой прибыли;
- определение объемов инвестиций и схем их финансирования и т.д.

К функциям финансового менеджмента относится: принятие инвестиционных решений, оптимизация структуры и состава привлекаемого компанией капитала; принятие краткосрочных решений, а также бюджетирование [2].

Неотъемлемой составляющей финансового менеджмента считается финансовый контроль, который в зависимости от субъекта, его осуществляющего, может быть: общественным, внутрихозяйственным, независимым и государственным.

Несколько слов о финансовом аудите, который представляет собой экспертный анализ финансовых документов, в результате которого определяется достоверность представленной в них информации. Внешний аудит обеспечивает независимый объективный хозяйственный контроль. В соответствии с законодательством РФ устанавливается перечень организаций, в которых аудит должен проводиться в обязательном порядке. Более содержательным понятием является аудиторская деятельность, для которой Правительством РФ разработаны стандарты. Важным является и внутренний аудит - составляющая внутреннего контроля. Результаты используются для информационной поддержки принимаемых управленческих решений.

Для обеспечения экономической устойчивости и социальной стабильности усиливается работа органов публичной власти по повышению эффективности управления государственными финансами. С этой целью в государственную сферу также внедряется идеология финансового менеджмента, поскольку финансы выступают существенным звеном в развитии государственного устройства, а каждая финансовая операция означает распределение общественного продукта, а также контроль за этим распределением.

И государственный финансовый контроль [1] является органичной частью финансового менеджмента в государственном секторе, так как финансовый контроль является формой реализации контрольной функции управления финансами. Финансовый контроль осуществляется законодательными и исполнительными органами власти всех уровней, а также специальными учреждениями с применением специфических форм и методов его организации. В итоге обеспечивается эффективность процесса формирования и расходования денежных средств, находящихся в руках государства. В условиях геополитических трансформаций и обусловленных ими социально-экономических кризисов, традиционно возрастает роль государства. Среди ключевых задач на 2024 год, которые озвучил Председатель Правительства РФ М. В. Мишустин на очередном заседании Кабмина, - «укрепление финансовой устойчивости» [3].

Цифровизация государственного управления способствует совершенствованию государственного финансового контроля. Например, мировое экспертное сообщество из 53 стран мира в декабре 2020 года признало лучшим российский налоговый мониторинг, высоко оценив организацию деятельности Федеральной налоговой службы России и ее взаимодействия с налогоплательщиками. В условиях грамотного внедрения информационно-коммуникационных технологий установление обратной связи с налогоплательщиками Глава ФНС России Д. Егоров назвал приоритетной задачей. Аналогичное можно сказать и для ведения финансового менеджмента в организациях [3]. Все новации в налоговом администрировании полностью соответствуют идеологии модели сервисного государства,

которая реализуется в нашей стране. Идет постоянный поиск баланса между государственным финансовым контролем и сервисным подходом. Существенную роль играют: доступ к достоверным и качественным данным в режиме реального времени, анализ данных, профессионализм сотрудников ФНС России, организационная структура и информационно-коммуникационных технологий.

В итоге в уходящем 2023 году благодаря дальнейшей цифровизации внедрена совершенно новая система платежей. Произошло существенное сокращение количества проверок (в два раза) со стороны ФНС России, наглядно демонстрируя, что совершенствование финансового контроля со стороны государства стимулирует повышение качества финансового менеджмента в организациях. «Революционным» в 2023 году явилось формирование единого налогового счета организации в ФНС, что потребовало определенных изменений в управлении финансами организации. Теперь деньги, поступающие от организаций на единый счет, по бюджетам страны распределяют Казначейство и ФНС России. В результате существенно сократились объемы «невыясненных платежей», а именно в 24 раза!

Повышение эффективности налогового контроля и собираемости налогов, что в разы увеличивает поступление налоговых платежей в бюджеты, параллельно позволяет снижать налоговую нагрузку на добросовестных налогоплательщиков. Благодаря цифровизации, которая с опережением идет в налоговых органах, в 2023 году ФНС совместно с главами субъектов РФ разрабатывала информационный ресурс – специализированную платформу, которая предоставляет 215 индикаторов, позволяющих анализировать экономическое развитие регионов [3].

«Миссия» Федерального Казначейства РФ, как органа внутреннего финансового контроля, – предотвращение нарушений при расходовании бюджетных средств [3]. Для достижения стратегических целей и задач Федеральным Казначейством РФ разработана стратегическая карта «Система управления государственными финансовыми ресурсами», в которой в качестве целевого результата прописано обеспечение управления остатками средств на едином казначейском счете, а в стратегической карте «Контрольная система» определены стратегические задачи: «построение эффективного внутреннего финансового контроля и внешний контроль качества работы аудиторов». Начиная с 2022 года акцент в работе делается уже на экспертной оценке финансово-экономических обоснований еще на этапе бюджетного планирования. И особое внимание в современных условиях к предприятиям, работающим на ВПК страны [3].

Счетная палата РФ (СПРФ) также участвует в осуществлении государственного финансового контроля, проводя внешний финансовый аудит. Особенность работы заключается в том, что реализуются не только контрольные мероприятия по вопросам исполнения бюджетов всех уровней, результаты которых отражаются в аналитических отчетах по итогам проверок, но и анализируется качество финансового менеджмента главных администраторов бюджетных средств. Помимо перечисленного к основным направлениям деятельности СПРФ относится, например, аудит реализации национальных проектов, которые способствуют достижению национальных целей развития. Безусловно, по результатам проделанной работы проводится мониторинг выявленных нарушений. СПРФ традиционно разрабатывает заключение на финансовый план Правительства РФ на три года (проект Закона о Бюджете РФ), сопоставляя с макропрогнозами Министерства экономического развития РФ и ЦБ РФ. Открытость бюджетного процесса в нашей стране и широкая доступность результатов экспертно-аналитической деятельности СПРФ, которые стали возможны благодаря цифровизации, способствуют развитию финансового контроля за расходованием бюджетных средств и со стороны общественности. Наша страна вот уже десять лет подряд входит в топ-15 стран по открытости деятельности контрольно-счетных органов [3].

В целом можно сделать вывод о том, что финансовый контроль реализуется фактически по двум направлениям: контроль и аудит. И для эффективной реализации государственного финансового контроля необходимо слаженное взаимодействие ФНС России, СПРФ,

Казначейства и Министерства финансов РФ. Усилия органов государственного управления сегодня направлены, в первую очередь, на предотвращение нарушений, а не на наказание за допущенные ошибки. Это стало возможным благодаря цифровизации, которая существенно автоматизировала процессы сбора и обработки информации, минимизировав взаимодействие налогоплательщиков с контрольными органами, освободив ресурсы для проведения анализа и поиска оптимальных решений.

Список используемых источников:

1. Косаренко Н.Н. - Государственный финансовый контроль: публично-правовое регулирование. Монография - Русайнс - 2018 - 214с. // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. - URL: <https://book.ru/book/931090> (дата обращения 21.11.2023) - Режим доступа: для зарегистрир. пользователей. – Текст: электронный.
2. Погодина, Т. В. Финансовый менеджмент : учебник и практикум для вузов / Т. В. Погодина. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 259 с. // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/531261> (дата обращения: 20.11.2023). - Режим доступа: для зарегистрир. пользователей. – Текст: электронный.
3. Сервер органов государственной власти : портал / Официальная Россия. URL : <http://www.gov.ru> (дата обращения: 21.11.2023). – Текст : электронный.

УДК 338

Сибирякова В.А.

Калужский филиал Финансового университета при Правительстве Российской Федерации

АНАЛИЗ МЕБЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ В РОССИИ

***Аннотация.** Мебельная промышленность представляет собой важный сектор экономики, предоставляющий рабочие места, развитие смежных отраслей. Анализ мебельного рынка помогает определить возможности для расширения экспорта и привлечения иностранных инвестиций, что способствует развитию национальной экономики. Анализ мебельной отрасли позволяет выявить потребности и предпочтения потребителей в разных регионах, что помогает производителям разрабатывать и предлагать наиболее подходящую мебель для различных групп населения.*

***Ключевые слова:** национальная экономика, производство мебели, SWOT-анализ отрасли, индекс промышленного производства.*

Sibiryakova V.A.

Kaluga Branch of the Financial University under the Government of the Russian Federation

ANALYSIS OF THE FURNITURE INDUSTRY IN RUSSIA

***Abstract.** The furniture industry is an important sector of the economy, providing jobs and the development of related industries. The analysis of the furniture market helps to identify opportunities for expanding exports and attracting foreign investment, which contributes to the development of the national economy. The analysis of the furniture industry allows us to identify the needs and preferences of consumers in different regions, which helps manufacturers to develop and offer the most suitable furniture for different groups of the population.*

***Keywords:** national economy, furniture production, SWOT analysis of the industry, industrial production index.*

Промышленный сектор - ведущий сегмент экономики России. Доля промышленной отрасли в валовом внутреннем продукте (ВВП) страны на 2022 год составляет 14,2%, что является самым высоким показателем. Так как технологически Россия отстает (доля высокотехнологичных отраслей в ВВП - 4,4%), то ведущей отраслью остается обрабатывающая [11].

При этом лесная промышленность вошла в антирейтинг отраслей по окончании 2022 года, показав значительное сокращение производства, когда производители сократили производственные мощности в связи изменением объема экспорта [5].

Мебельная отрасль является важной составляющей экономики любой страны, так как она обеспечивает население предметами мебели, необходимыми для создания комфортных условий проживания. Она также играет значительную роль в развитии строительной и производственной отраслей, обеспечивая создание и установку мебели в новых зданиях и на промышленных объектах.

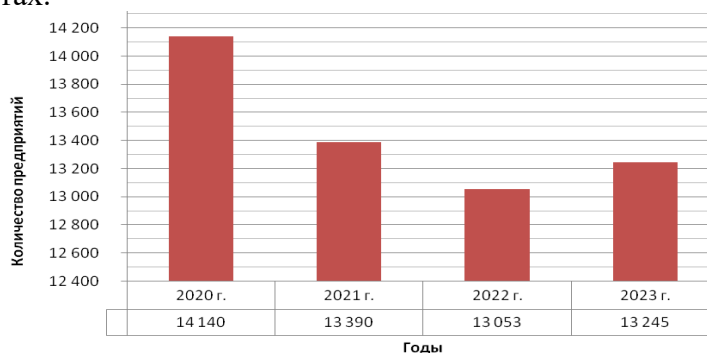


Рис. 1. Динамика предприятий в мебельной отрасли

По данным информационной группы «Спарк» количество юридических лиц по производству мебели в динамике сокращается до 2022 года (рисунок 1), что связано уходом с рынка «несетевых» игроков. Сетевой бизнес вытесняет малые предприятия, занимает большую долю рынка мебели - по последним данным РБК - 86%. За три квартала 2023 года число предприятий выросло на 192 единицы, что может свидетельствовать о расширении сетевого бизнеса, прихода на местные рынки федеральных производителей [13].

По данным Росстата в I полугодии 2023 г. по сравнению с I полугодием 2022 г. индекс промышленного производства составил 102,6% (+1,4 п.п.). В течение I полугодия 2023 г. индекс показывает положительную динамику, снижаясь к августу 2023 года на 1,1 п.п. до 105,4%.

В категории «Производство мебели» в сравнении с прошлым месяцем и значениями к аналогичному периоду прошлого года можно выявить тенденцию за последние три месяца к росту рассматриваемого показателя, что может быть связано с сезонностью - подготовка к учебному году, замена парт, стульев, письменных столов и т.д. (рисунок 2).

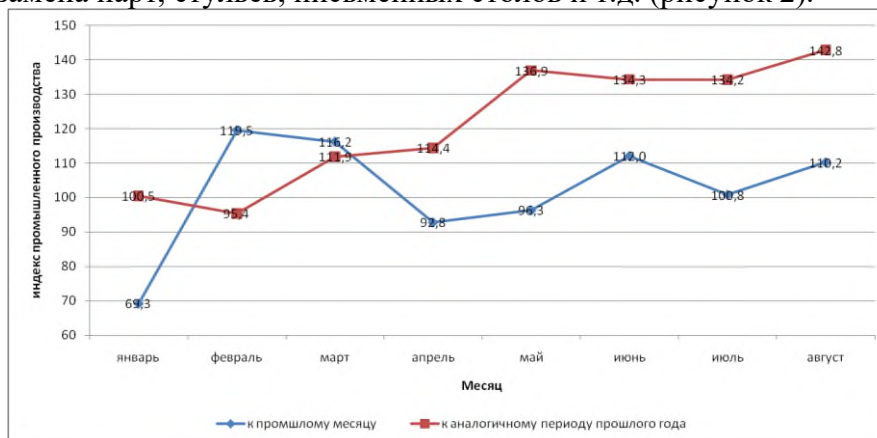


Рис. 2. Динамика индекса промышленного производства в категории «Производство мебели»

Ассоциация предприятий мебельной и деревообрабатывающей промышленности России (АМДПР) опубликовала данные, согласно которым за период январь-февраль этого года производство мебели в натуральном выражении сократилось почти до 8 млн. единиц, что составляет порядка 10%.

Что отражается на представленном графике. Это связано с дисбалансом рынка, где количество произведенной продукции на складах превысило отложенный спрос на мебель, даже с учетом ввода большого количества жилья, помимо этого повлиял уход шведской компании ИКЕА, закрытие фабрик [2].

Положительная динамика на конец первого полугодия отмечается Рослесинфорг. По итогам, производство мебели из дерева в сравнении с 2022 годом выросло более чем на треть (+36,9%), что говорит о первых результатах принятых мер поддержки лесного промышленного комплекса - сохранение большей части продукции на внутреннем рынке и направленность на страны ближнего зарубежья и СНГ [3].

Проанализируем какие факторы влияют на отрасль и какова степень их значимости (таблица 1).

Таким образом, наибольшее влияние оказывают общеэкономическая и внешнеполитическая ситуации. С ними связан уход с рынка европейских производителей либо сильное подорожание представленной продукции. Также, повышение цен на сырье и комплектующие, мебельную фурнитуру по оценкам экспертов снизили спрос на 10% за три квартала 2023 года [6].

Аналитика ЮMoney показывает, что в I квартале 2023 года россияне чаще покупали мебель в интернет-магазинах, чем в аналогичном периоде 2022-го при этом, средний чек снизился на 23% - стали реже приобретать дорогую мебель. В трех ведущих маркетплейсах Яндекс.Маркете, Ozon, Wildberries динамика продаж неоднозначная (рисунок 3).

Таблица 1

SWOT-анализ мебельной отрасли в России

Сильные стороны	Слабые стороны
1. Рост производства отечественной продукции 2. Переход на импортозамещение и развитие недорогих линеек мебели 3. Широкий ассортимент продукции по различным сегментам рынка 4. Развитая Интернет-торговля с использованием маркетплейсов	1. Необходима помощь в модернизации производства 2. Зависимость спроса от рынка недвижимости 3. Приход на местный рынок производителя федерального масштаба 4. Развитие направлений по переделке мебели или «сделай сам»
Возможности	Угрозы
1. Поиск новых поставщиков в странах СНГ 2. Сокращение мебельного импорта и открытие новых ниш 3. Участие в программах «Мебельной ипотеки» 4. Льготное финансирование в рамках кластерной инвестиционной платформы	1. Сокращение мебельного экспорта 2. Рост цен на сырье, комплектующие и логистику 3. Отказ иностранных компаний от работы с российскими предпринимателями 4. Общеэкономическое состояние страны

Появляются варианты для развития сегментов мебельного рынка за счет партнерства со странами СНГ (Казахстан, Узбекистан, Азербайджан и другие). По итогам первого полугодия АМДПР отмечают рост производства отечественной мебельной продукции не только в стоимостном выражении, но и в натуральном, в сравнении с 2022 годом. Так же, редкие производители фурнитуры в России переходят на круглосуточный режим работы из-за ухода немецкой продукции с рынка. В регионах предлагаются новые возможности по работе

импортозамещающих предприятий в границах особых экономических зон и промышленных кластеров - один из них получил федеральное значение [9].

Мебельную промышленность ждет поддержка на законодательном уровне - рассматриваются предложения, которые дадут гражданам возможности для приобретения жилья с меблировкой, т.е. на включение в сумму ипотеки стоимости неотделимых улучшений - окон, дверей, встроенной мебели отечественного производства.

По словам президента АМДПР, включение меблировки в ипотеку было бы выгодным и производителям, и застройщикам, и населению. Глава АМДПР пояснил, что производители напрямую готовы отдавать мебель строителям со скидкой в 30-40% благодаря оптовым поставкам и отсутствию необходимости содержать торговые сети. А людям, приобретающим квартиры, мебель обходилась бы дешевле, в том числе и из-за более низких, чем потребительские кредиты, ипотечных ставок [7].

Отечественные производители смогут обеспечить полную меблировку жилья за счет широкого ассортимента и наличия всех основных мебельных групп: кухонные гарнитуры, мебель для гостиной, предметы для обстановки спальни, детская мебель, комплекты для прихожей, офисная мебель, предметы для обстановки общественных помещений, торговое и выставочное оборудование.

Одной из возможностей для мебельной промышленности является участие в льготном финансировании в рамках кластерной инвестиционной платформы - механизма, который предоставляет промышленным предприятиям льготные условия для кредитования. Экспертизу, консультации и реализацию проектов будет проводить Фонд развития промышленности [7].


Яндекс  Маркет	OZON	WILDBERRIES
<ul style="list-style-type: none">- активное привлечение продавцов;- рост ассортимента до 400 тыс. позиций;- рост продаж на 30% в подкатегории «Столы и стулья»;- топ-бренды: IKEA, Intex, Nika и «Бюрократ».	<ul style="list-style-type: none">- является основным конкурентом по продажам;- рост ассортимента во всех категориях на 63%;- значительный рост в подкатегории «Мебель для хранения» (75%);- топ-бренды: ASKONA, «Моби».	<ul style="list-style-type: none">- увеличение числа брендов в категории «Мебель для гостиной» и «Мебель для спальни»;- сокращение проданных позиций в категории «Бескаркасная мебель»;- топ-бренды: «Стендмебель» и LETTA.

Рис. 3. Сравнение трех ведущих маркетплейсов России по категории «Мебель»

Это один из вариантов по решению проблемы модернизации производства, в котором нуждаются отечественные предприятия - внедрение азиатских решений и автоматизированных линий. Следование стратегии импортозамещения требует от производств замены зарубежных станков, дорого обходящихся в обслуживании и ремонте, покупке запчастей. Специалисты сервисного обслуживания оборудования говорят о том, что следует использовать запчасти от поставщиков самого оборудования, иначе не подходящая замена приведет к выходу из строя самого станка и взаимодействующих механизмов. При капитальном ремонте станок отправляется на завод-изготовитель - что не представляется возможным в современных условиях.

Таким образом, можно сказать, что развитие отечественного производства мебели способствует снижению зависимости от импорта и поддержке национальных производителей. Мебельная отрасль активно внедряет новые технологии и материалы для создания более экологичной, функциональной и стильной мебели.

Мебельная продукция необходима для удовлетворения потребностей населения в предметах мебели, что позволяет улучшить качество жизни и условия проживания.

Список используемых источников:

1. Колесина, С. А. Анализ мебельной отрасли Российской Федерации / С. А. Колесина. - Текст: непосредственный // Молодой ученый. - 2023. - № 10 (457). - С. 146-149. - URL: <https://moluch.ru/archive/457/100606/> (дата обращения: 25.10.2023).
2. Аминов, Х., Савицкая, А. Мебель зашаталась / Х. Аминов, А. Савицкая. - Текст: непосредственный // Газета «Коммерсантъ». - 2023. - №61/П. - с.9
3. Задера, С. В России увеличиваются объемы производства мебели и упаковки из дерева / С. Задера. Текст: непосредственный // Российская газета - Федеральный выпуск: №161(9106) - 2023. - с.11
4. Савицкая, А. Обстановка обрисовалась / А. Савицкая. - Текст: непосредственный // Газета «Коммерсантъ». - 2023. - №148. - с.1
5. Деготькова, И. В РАН назвали лидирующие и отстающие отрасли 2023–2024 годов/ И. Деготькова. - Текст : электронный // РБК: экономика. - 2023. - 30 июня. - URL: <https://www.rbc.ru/economics/30/06/2023/649d8c289a7947ba30027c04> (дата обращения: 26.10.2023).
6. Злобин, А. Экспорт российской мебели упал за год на 40% / А. Злобин. / Текст: электронный // Forbes: бизнес. - 2023. - 21 фев. - URL: <https://www.forbes.ru/biznes/485210-eksport-rossijskoj-mebeli-upal-za-god-na-40> (дата обращения: 26.10.2023).
7. Мозганова, В. «Мебельная ипотека»: возможности и проблемы кредитов на меблированное жилье / В. Мозганова. - Текст: электронный // BFM.RU: недвижимость. - 2023. - 31 марта. - URL: <https://www.bfm.ru/news/522139> (дата обращения: 30.10.2023).
8. Информационный журнал «Индустрия мебели». - Текст: электронный // Журнал о мебельном бизнесе. - № 1 (43) январь-март. - 2023. - с.16-38. - URL: https://industry-mebel.ru/magazines/im2023_1/ (дата обращения: 25.10.2023)
9. Информационный журнал «Индустрия мебели». - Текст: электронный // Журнал о мебельном бизнесе. - № 2 (44) апрель-июнь. - 2023. - с.8-10. - URL: https://industry-mebel.ru/magazines/im2023_2/ (дата обращения: 29.10.2023)
10. О промышленном производстве в I полугодии 2023 года : сайт / Федеральная служба государственной статистики - URL: https://rosstat.gov.ru/storage/mediabank/115_26-07-2023.html (дата обращения: 25.10.2023). - Текст: электронный.
11. О производстве и использовании валового внутреннего продукта (ВВП) в 2022 году: сайт / Федеральная служба государственной статистики - URL: https://rosstat.gov.ru/storage/mediabank/55_07-04-2023.html (дата обращения: 25.10.2023). - Текст: электронный.
12. Ассоциация АМДПП: сайт Ассоциации мебельной и деревообрабатывающей промышленности России. - URL: <http://amedoro.com/ru/> (дата обращения: 24.10.2023). - Текст: электронный.
13. Сетевое издание: сайт /Информационный ресурс СПАРК. - URL: <https://spark-interfax.ru/statistics> дата обращения: 27.10.2023). - Текст: электронный.

УДК 339.138

Сюткин В.Л.

АНО ВО «Российский новый университет»

**ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ЦИФРОВЫХ ИНСТРУМЕНТОВ МАРКЕТИНГА В
ЭЛЕКТРОННОЙ КОММЕРЦИИ**

Аннотация. В настоящее время электронная коммерция становится все более популярной, и с ней растет значимость эффективных маркетинговых стратегий. Цифровые

инструменты маркетинга играют ключевую роль в привлечении, удержании и взаимодействии с клиентами. В данной статье рассмотрены перспективы развития цифровых инструментов маркетинга в электронной коммерции, включая персонализацию, аналитику данных, искусственный интеллект и технологии интернета вещей. Проанализированы преимущества и вызовы, с которыми сталкиваются компании при внедрении исследуемых в работе инструментов, а также представлены рекомендации для будущего исследования и практики. Автором делается вывод о важности и значимости внедрения и последующего применения методов цифрового маркетинга, которые имеют колоссальный потенциал на рынке электронной коммерции.

Ключевые слова: электронная коммерция, персонализация, аналитика данных, интернет вещей, маркетинговые стратегии, маркетинг больших данных, безопасность данных.

Syutkin V.L.

ANO VO “Russian New University”

FUTURE OUTLOOK OF DIGITAL MARKETING TOOLS IN THE REALM OF E-COMMERCE

Abstract. *Currently, e-commerce is becoming increasingly popular, and the significance of effective marketing strategies is growing alongside it. Digital marketing tools play a crucial role in attracting, retaining, and engaging customers. This article explores the prospects for the development of digital marketing tools in e-commerce, including personalization, data analytics, artificial intelligence, and Internet of Things technologies. The advantages and challenges faced by companies in implementing these tools are analyzed, and recommendations for future research and practice are provided. The author concludes that the implementation and subsequent application of digital marketing methods are of great importance and significance, given their immense potential in the e-commerce market.*

Keywords: *e-commerce, personalization, data analytics, Internet of Things, marketing strategies, big data marketing, data security.*

В современном информационном обществе электронная коммерция занимает все более важное место, перевоплощая традиционные способы покупки и продажи в цифровую среду. С развитием интернета и электронных технологий электронная коммерция стала неотъемлемой частью нашего повседневного опыта. В этой статье рассматриваются концепции электронной коммерции, а также ее влияние на бизнес, потребителей и социальное развитие. Понимание этого явления и его значимости становится все более важным в контексте стремительного цифрового прогресса и постоянно меняющихся потребительских предпочтений. Давайте начнем с определения электронной коммерции и рассмотрим, как она прочно вошла в нашу жизнь и бизнес-среду.

Автором одного из первых теоретических изысканий и формулировок определения электронной коммерции является признанный американский экономист Дэвид Козье. В своих исследованиях он фокусируется на электронной коммерции через призму электронной торговли. Д. Козье рассматривает основные принципы традиционной торговли и подчеркивает, что использование электронных сетей придает ей гибкость и новые возможности. В его работе электронная коммерция и электронная торговля рассматриваются как взаимозаменяемые понятия, имеющие одинаковую значимость [1].

В современных условиях электронная коммерция становится одним из ключевых направлений развития любой экономики. Стремительно проникая во все сферы человеческой деятельности и активно развиваясь в экономике, электронная коммерция находится в стадии интенсивного роста, который продолжит сохраняться в ближайшие годы. В ее рамках воплощаются такие аспекты, как электронный обмен данными, электронные платежные

системы, электронная торговля, электронный маркетинг, электронные банковские услуги и электронные страховые услуги. Современная экономика ориентирована на применение передовых технологий и усвоение научных достижений. Новые тенденции приводят к появлению информационной среды, которая заменяет традиционную экономику [2].

Электронная торговля представляет собой «совокупность коммерческих организаций, для которых оптовые и розничные операции по купле-продаже товаров в электронной форме являются основным и профессиональным видом электронной экономической деятельности. С точки зрения коммерческого права электронная торговля как вид деятельности – это многофункциональная профессиональная деятельность по формированию товарных потоков, расширению и освоению новых рынков сбыта, установлению международных, региональных договорных связей по поставкам, накоплению товарных запасов и т. д.» [3].

Важность эффективных маркетинговых стратегий в электронной коммерции не может быть недооценена. В современном конкурентном цифровом окружении, где потребители имеют широкий выбор и легкий доступ к различным товарам и услугам, эффективные маркетинговые стратегии становятся необходимостью для привлечения и удержания клиентов. Корректно разработанные маркетинговые стратегии позволяют компаниям выделиться на фоне конкурентов, создать уникальный бренд и привлечь внимание целевой аудитории. Они также помогают взаимодействовать с клиентами, строить доверие и установить долгосрочные отношения. Благодаря эффективным маркетинговым стратегиям компании могут достигать высоких уровней конверсии, увеличивать продажи и максимизировать свою прибыль. Поэтому разработка и применение эффективных маркетинговых стратегий является ключевым фактором успеха в сфере электронной коммерции.

В статье рассматриваются основные цифровые инструменты маркетинга, которые играют важную роль в привлечении и удержании клиентов: поисковая оптимизация, контекстная реклама, имейл маркетинг, социальные медиа и другие. Обзор этих инструментов поможет понять их значимость и применение в контексте электронной коммерции. Давайте подробнее рассмотрим каждый из них и их вклад в развитие электронной коммерции.

Существует несколько методов цифрового маркетинга, которые используются для рекламы в бизнесе.

Контекстная реклама – это тип онлайн-маркетинга в форме объявлений, которые могут быть текстовыми, видео или графическими материалами. Контекстная реклама отображается интернет-пользователям в соответствии с их поведенческими паттернами онлайн, такими как поисковые запросы. Этот тип рекламы показывается в точный момент, когда пользователь проявил интерес и намерение приобрести определенный продукт/услугу и начал искать информацию в поисковых системах. Контекстная реклама в основном отображается в поисковых системах, на различных веб-сайтах и мобильных приложениях. Благодаря точности настройки рекламы, высокой релевантности, ощутимому росту конверсии и улучшению видимости и конкурентоспособности бренда, контекстная реклама является весьма полезным инструментом для электронной коммерции [4].

Баннерная реклама – это вид цифрового маркетинга, когда рекламодатель использует визуальные материалы для продвижения товаров, услуг или повышения имиджа бренда. Такие визуальные материалы обычно называются баннерами - изображение, анимация, гиф-объект с гиперссылкой. Все они работают по следующему принципу: пользователь видит изображение, нажимает на него и переходит на другой сайт. Баннерная реклама также называется дисплейной рекламой. Самые популярные инструменты - GDN (Google Display Network) и РСЯ (Рекламная Сеть Яндекса) [5].

Поисковая оптимизация (SEO) – это комплекс мероприятий по внутренней и внешней оптимизации, направленных на повышение позиции веб-сайта в результатах поисковых систем по определенным запросам пользователей с целью увеличения трафика на информационные ресурсы, привлечения потенциальных клиентов для коммерческих ресурсов и последующей монетизации этого трафика.

Иными словами, SEO-оптимизация используется для улучшения работы веб-сайта при его анализе поисковыми системами для получения одобрения и последующего вывода сайта перед целевой аудиторией. В качестве источника трафика SEO-оптимизация необходима для любого бизнеса, чьи товары или услуги представлены в Интернете на собственных веб-сайтах. [6]

Рассылки по электронной почте – это тип цифрового маркетинга, при котором информационные письма отправляются пользователям, как правило, с целью рекламы или повышения лояльности. Сначала этот инструмент используется в качестве клиентской стратегии, целью которой является привлечение новых клиентов, стимулирование текущих клиентов к повторным покупкам и создание долгосрочных отношений с подписчиками рассылки.

Таргетированная реклама или реклама в социальных медиа – это один из типов цифрового маркетинга, при котором системы рекламы в социальных медиа изучают пол, возраст, географическое местоположение и интересы пользователей, а затем показывают им рекламу, которая может их заинтересовать. Преимущество таргетированной рекламы заключается в том, что она подходит для любой ниши - как для товаров и услуг массового спроса, так и для узконаправленных товаров и услуг [7].

Сегодня, пожалуй, нет такого бизнеса, который не требовал бы развития в социальных медиа. Многие потенциальные клиенты часто узнают о бренде рекламодателя через социальные сети.

Партнерский маркетинг или маркетинг взаимоотношений заключается в привлечении компанией на платной основе организаций или лиц, которые обеспечивают трафик для рекламодателя. В качестве партнеров в этом типе маркетинга могут выступать как крупные рекламные агентства, так и фрилансеры.

Оплата привлеченного трафика может быть привязана к количеству кликов, просмотров, регистраций, подписок по электронной почте, покупок и т. д. В партнерском маркетинге используется термин "целевое действие" - событие, которое пользователь Интернета должен выполнить при взаимодействии с рекламным сообщением. За факт этого действия рекламодатель оплачивает партнеру в соответствии с установленными соглашениями о стоимости и критериях этого действия.

Несмотря на сложности, связанные с организацией программ партнерского маркетинга, эксперты в области цифрового маркетинга считают, что без партнерства невозможно реализовать эффективную рекламную кампанию в Интернете.

Разработка и реализация эффективной маркетинговой стратегии в Интернете невозможна без координации с другими участниками сети. Именно партнерский маркетинг является инструментом, который позволяет компаниям объединять свои усилия для достижения наибольшей охвата целевой аудитории. Такие совместные программы полезны, как рекламодателям, так и клиентам [8].

Также, персонализация играет немаловажную, ключевую роль в цифровых инструментах маркетинга и имеет значительное значение по нескольким причинам:

- Улучшение пользовательского опыта: Персонализация позволяет адаптировать маркетинговые сообщения и предложения под индивидуальные потребности и предпочтения каждого пользователя. Это создает уникальный и индивидуальный опыт, который более релевантен и привлекателен для каждого отдельного получателя. Улучшение пользовательского опыта способствует удержанию клиентов, повышению лояльности и повторным покупкам.

- Увеличение конверсии: Персонализация помогает создать более целевые и релевантные сообщения, которые лучше отвечают потребностям и интересам каждого пользователя. Это повышает вероятность того, что пользователь отреагирует на маркетинговое сообщение и совершит желаемое действие, такое как покупка товара или подписка на услугу. Увеличение конверсии является одной из основных целей маркетинговых кампаний.

- Улучшение отношений с клиентами: Персонализация позволяет установить более глубокую и индивидуальную связь с клиентами. Предоставление персонализированной информации, рекомендаций и специальных предложений создает впечатление, что компания знает и ценит своих клиентов. Это способствует построению долгосрочных отношений, увеличению лояльности и рекомендациям.

- Улучшение эффективности маркетинговых кампаний: Персонализация позволяет более точно настроить таргетирование и сегментацию аудитории. Это позволяет использовать маркетинговые ресурсы более эффективно, направляя их на наиболее перспективные сегменты и увеличивая вероятность достижения конверсии. Персонализация также позволяет проводить более точный анализ результатов и оптимизировать кампании для лучших показателей ROI (Return on Investment).

В целом, персонализация является неотъемлемой частью эффективных цифровых инструментов маркетинга, поскольку она помогает улучшить пользовательский опыт, увеличить конверсию, укрепить отношения с клиентами и повысить эффективность маркетинговых кампаний.

Аналитика данных и искусственный интеллект играют важную роль в электронной коммерции, обеспечивая компаниям ценную информацию и возможности для принятия стратегических решений. Вот некоторые из их преимуществ и значимости:

- Понимание потребительского поведения: Аналитика данных и искусственный интеллект позволяют компаниям анализировать огромные объемы данных о потребителях, их предпочтениях, поведении и покупательских тенденциях. Это позволяет понять, какие товары и услуги наиболее востребованы, какие маркетинговые стратегии эффективны, а также предсказывать будущие тренды и изменения в поведении потребителей.

- Персонализация и рекомендации: Аналитика данных и искусственный интеллект помогают создавать персонализированные рекомендации и предложения для клиентов. Они анализируют данные о предпочтениях и покупках каждого клиента, чтобы предлагать ему наиболее подходящие товары, акции и скидки. Это повышает уровень удовлетворенности клиентов и вероятность повторных покупок.

- Улучшение эффективности маркетинговых кампаний: Аналитика данных и искусственный интеллект помогают оптимизировать маркетинговые кампании, анализируя результаты и проводя тестирование различных вариантов. Они позволяют определить наиболее эффективные каналы продвижения, а также оптимизировать сегментацию и таргетинг аудитории. Это помогает компаниям использовать свои маркетинговые ресурсы более эффективно и достигать лучших результатов.

- Прогнозирование спроса и управление запасами: Аналитика данных и искусственный интеллект позволяют компаниям прогнозировать спрос на товары и управлять запасами. Они анализируют данные о продажах, сезонности, трендах и других факторах, чтобы определить оптимальные уровни запасов и предотвратить недостаток или избыток товаров. Это помогает компаниям улучшить эффективность снабжения, сократить затраты и повысить уровень обслуживания клиентов.

- Улучшение обработки клиентских запросов: Искусственный интеллект может использоваться для автоматизации обработки клиентских запросов и общения с клиентами через различные каналы, такие как онлайн-чаты или голосовые помощники. Это позволяет компаниям обеспечить быстрое и точное обслуживание клиентов, а также сократить нагрузку на службу поддержки.

- Борьба с мошенничеством и обеспечение безопасности: Аналитика данных и искусственный интеллект помогают выявлять и предотвращать мошеннические операции в электронной коммерции. Они анализируют данные о покупках, поведении и других факторах, чтобы выявить потенциальные случаи мошенничества и принять соответствующие меры безопасности.

В целом, аналитика данных и искусственный интеллект имеют значительное значение в электронной коммерции, помогая компаниям принимать более обоснованные решения,

улучшать пользовательский опыт, повышать эффективность маркетинговых кампаний и обеспечивать безопасность и удовлетворенность клиентов. [9]

Внедрение цифровых инструментов маркетинга сопряжено как с сильными преимуществами, так и с ощутимыми трудностями. Так, к положительным сторонам можно отнести расширение охвата аудитории. Цифровые инструменты маркетинга позволяют компаниям достигать глобальной аудитории, преодолевая географические ограничения. Они предоставляют возможность привлечь и взаимодействовать с клиентами из разных стран и регионов, что способствует расширению рынка и увеличению потенциальных клиентов. [10]

Более точная и релевантная целевая аудитория позволяют проводить более точную сегментацию и таргетирование аудитории. Это означает, что компании могут достигать исключительно тех пользователей, которые наиболее заинтересованы в их продуктах или услугах. Это повышает вероятность конверсии и улучшает эффективность маркетинговых кампаний.

Более высокая измеримость результатов предоставляют возможность детального анализа результатов и измерения эффективности кампаний. Компании могут отслеживать и анализировать различные метрики, такие как число кликов, конверсионные показатели, охват аудитории и ROI (Return on Investment). Это позволяет компаниям оптимизировать свои маркетинговые усилия и принимать обоснованные решения на основе данных.

Однако, внедрение цифровых инструментов маркетинга также сопряжено с некоторыми вызовами:

- Большой объем данных, который необходимо анализировать и интерпретировать. Управление и обработка больших данных может быть сложным и требует соответствующих ресурсов и навыков.

- Цифровые инструменты маркетинга постоянно развиваются и совершенствуются. Это означает, что компании должны быть готовы к постоянному обновлению и адаптации своих стратегий и инструментов под новые технологические требования.

- Конкуренция и насыщение рынка - с ростом популярности цифровых инструментов маркетинга рынок становится все более конкурентным. Компании должны постоянно совершенствовать свои стратегии и инновационные подходы, чтобы выделиться на фоне конкурентов и привлечь внимание целевой аудитории.

В целом, внедрение цифровых инструментов маркетинга предоставляет компаниям множество преимуществ, таких как расширение охвата аудитории, более точная целевая аудитория и возможность измерения результатов. Однако, необходимо учитывать вызовы, связанные с обработкой больших объемов данных, быстрым развитием технологий и усиленной конкуренцией на рынке. Компании, успешно справляющиеся с этими вызовами, могут достичь значительного преимущества в электронной коммерции.

Список используемых источников:

1. Козье Д. Электронная коммерция. пер. с англ. ИТД «Русская Редакция», 1999
2. Иванов В.В. Модернизация и политика инновационного развития // Инновации. 2012. №9 (167). [Электронный ресурс] URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/modernizatsiya-i-politika-innovatsionnogo-razvitiya> (дата обращения 30.06.2023)
3. Рассолов И.М. Электронная торговля и электронные платежи в свете нового российского законодательства // Ученые труды Российской академии адвокатуры и нотариата. - 2014. - №4 (35). - С. 98-99.
4. Контекстная реклама. Основы [Электронный ресурс] URL <https://elama.ru/blog/kontekstnaya-reklama-osnovy/> (дата обращения 01.11.2023)
5. Буниатова А.Р. Баннерная реклама как форма маркетинговых мероприятий по управлению рыночной активностью покупателя // Гуманизация образования. 2010. №3. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/bannernaya-reklama-kak-forma-marketingovyh-meropriyatij-po-upravleniyu-rynochnoy-aktivnostyu-pokupatelya> (дата обращения 01.11.2023)

6. Горохова Полина Андреевна ОСОБЕННОСТИ ПОИСКОВОЙ ОПТИМИЗАЦИИ (SEO) КАК ТЕХНИКИ ПРОДВИЖЕНИЯ САЙТА ОРГАНИЗАЦИИ // Kant. 2019. №4 (33). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/osobennosti-poiskovoy-optimizatsii-seo-kak-tehniki-prodvizheniya-sayta-organizatsii> (дата обращения 01.11.2023)
7. Назаров Антон Дмитриевич ТАРГЕТИРОВАННАЯ РЕКЛАМА КАК КЛЮЧЕВОЙ ИНСТРУМЕНТ МАРКЕТОЛОГА // Международный журнал прикладных наук и технологий «Integral». 2020. №5. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/targetirovannaya-reklama-kak-klyuchevoy-instrument-marketologa> (дата обращения 01.11.2023)
8. Иванченко О.В. Партнерский маркетинг в формировании эффективной коммуникации с целевыми потребителями // Вестник РГЭУ РИНХ. 2018. №2 (62). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/partnerskiy-marketing-v-formirovanii-effektivnoy-kommunikatsii-s-tselevymi-potrebitelyami> (дата обращения 01.11.2023)
9. Макаров И. Развитие искусственного интеллекта: как ИИ улучшает и оптимизирует онлайн-шопинг [Электронный ресурс] URL <https://retail-loyalty.org/expert-forum/razvitiie-iskusstvennogo-intellekta-kak-ii-uluchshaet-i-optimiziruet-onlayn-shopping/> (дата обращения 01.11.2023)
10. Барченков И. Библия интернет-маркетолога ISBN 978-5-04-165202-9, 2023

УДК 336

Тихенко Н.Ю.

АНО ВО «Российский новый университет»

ОСОБЕННОСТИ КОМПЛЕКСНОЙ ОЦЕНКИ ДВИЖЕНИЯ ДЕНЕЖНЫХ ПОТОКОВ В УЧРЕЖДЕНИЯХ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ

Аннотация. В статье рассматриваются особенности комплексной оценки движения денежных потоков в учреждениях здравоохранения. Дается характеристика отраслевого финансирования деятельности медицинских учреждений. Описывается необходимость проведения анализа движения денежных средств. Определяется значимость оценки денежных потоков для планирования финансовой деятельности учреждений здравоохранения.

Ключевые слова: денежные потоки, субсидии, коэффициент ликвидности, финансовое планирование, финансовые ресурсы, бюджет.

Tikhenko N.Yu.

ANO VO «Russian New University»

FEATURES OF A COMPREHENSIVE ASSESSMENT OF CASH FLOW IN HEALTHCARE INSTITUTIONS

Abstract. The article discusses the features of a comprehensive assessment of cash flows in healthcare institutions. The characteristics of sectoral financing of the activities of medical institutions are given. Describes the need to conduct a cash flow analysis. The importance of cash flow assessment for planning the financial activities of healthcare institutions is determined.

Keywords: cash flows, subsidies, liquidity ratio, financial planning, financial resources, budget.

В настоящее время накоплен колоссальный опыт в сфере финансового обеспечения деятельности медицинских учреждений. Особое внимание уделяется расширению спектра

источников финансирования и методов распределения финансовых ресурсов.

На сегодняшний день в России применяется смешанная бюджетно-страховая модель финансирования медицинских учреждений. Ее особенность в том, что происходит существенное недофинансирование как из Фонда обязательного медицинского страхования (ФОМС), так и из бюджетов разного уровня.

Так, отмечено снижение доли расходов на здравоохранение в структуре ВВП, а в структуре расходов федерального бюджета показатель останется в пределах 5% [1].

Негативная динамика доли расходов на здравоохранение связана с тем, что:

- уменьшился объем крупных проектов по программе «Здравоохранение»;
- снизились государственные гарантии бесплатной медицинской помощи в рамках лекарственной помощи населению;
- сократилась финансовая поддержка таких программ, как борьба с гепатитом С и сахарным диабетом;
- не увеличивается объем финансирования закупок лекарственных средств для пациентов с ВИЧ, сердечно-сосудистыми заболеваниями, осуществляющих лечение в стационарных клиниках.

Увеличение финансирования наблюдается в рамках федеральных проектов, таких, как:

- «Создание единого цифрового контура в здравоохранении на основе единой государственной информационной системы в сфере здравоохранения (ЕГИСЗ)» (в 2023 и 2024 году на 2,2 млрд руб. и 2,4 млрд руб. соответственно);
- «Развитие системы оказания первичной медико-санитарной помощи» (на 1,8 млрд руб. в 2023 году и 2,1 млрд руб. в 2024 году) [1].

Несмотря на значимость этих проектов, можно отметить, что они косвенно влияют на качество предоставления медицинских услуг населению.

В системе обязательного медицинского страхования значительно увеличились расходы на нормирование страхового запаса, что обеспечивает финансовую защиту системы обязательного медицинского страхования. Эти средства не детализируются по направлениям использования, а в целом идут на финансирование некоторых правительственных задач. Средства, направляемые на нормирование страхового запаса, изымаются из средств базовой программы ОМС, доля которых в расходах ФОМС увеличилась - с 7,5% в 2022 году, до 10,4% - в 2023-м году. Это приводит к сдерживанию роста финансового обеспечения базовой программы ОМС, что, в свою очередь, негативно сказывается на многоканальном финансировании учреждений здравоохранения, а также замедляет развитие страховой медицины в России.

Поэтому в условиях ограниченного финансирования здравоохранения на первый план выходит оценка движения денежных потоков в учреждениях здравоохранения как способ контроля эффективного использования бюджетных средств.

В настоящее время учреждения здравоохранения, как бюджетные организации, в своей финансовой деятельности руководствуются такими нормативно-правовыми актами, как:

1. Приказ Минфина РФ от 25.03.2011 № 33н «Об утверждении Инструкции о порядке составления, представления годовой, квартальной бухгалтерской отчетности государственных (муниципальных) бюджетных и автономных учреждений» [2];

2. Приказ Минфина России от 31.12.2016 № 260н «Об утверждении федерального стандарта бухгалтерского учета для организаций государственного сектора «Представление бухгалтерской (финансовой) отчетности», согласно которому бюджетные учреждения в составе бухгалтерской отчетности обязаны ежеквартально сдавать «Отчет о движении денежных средств учреждения» (форма № 723) [3].

Данная форма отчетности наиболее эффективна, поскольку отчет о движении денежных средств раскрывает обеспеченность учреждения здравоохранения денежными средствами и направления их использования в течение года, а именно отражает объем субсидий на выполнение государственного (муниципального) задания, субсидий на иные цели, целевые субсидии, а также средства от деятельности, приносящей доход учреждению

здравоохранения.

С целью оценки движения денежных потоков в учреждениях здравоохранения можно выделить следующие потоки денежных средств по направлениям движения:

- приток денежных средств характеризует положительный денежный поток;
- отток денежных средств характеризует отрицательный денежный поток.

В случае, когда возникает отрицательная разница между притоком и оттоком денежных средств, то образуется чистый дефицитный денежный поток, характеризующий недостаток в финансировании расходов.

Если разница между притоком и оттоком денежных средств положительная, то можно говорить о чистом профицитном денежном потоке, характеризующем превышение поступления денежных средств над расходами.

В деятельности учреждений здравоохранения нельзя допускать профицитного или дефицитного денежного потока, так как должен быть баланс между притоком и оттоком денежных средств.

Для оценки денежных потоков медицинского учреждения необходимо:

оценить динамику и структуру изменения денежных потоков по каждому виду деятельности с помощью методов горизонтального и вертикального анализа;

проанализировать ликвидность денежных потоков и определить их эффективность.

В процессе проведения анализа денежных потоков необходимо обратить внимание на то, что эффективность характеризуется не ежегодным увеличением положительного остатка на конец отчетного периода, а балансом доходов и расходов. Поскольку большое положительное сальдо говорит о неэффективности использования государственных или муниципальных денежных средств, что в будущем приводит к сокращению субсидий из бюджета.

С другой стороны, анализ денежных потоков учреждений здравоохранения должен выявить их эффективность по другим источникам финансирования деятельности, поскольку существуют не только бюджетные, но и внебюджетные источники. Здесь ситуация другая: чем выше положительное сальдо по внебюджетной деятельности, тем лучше работает учреждение. Но и такая ситуация приводит к сокращению бюджетного финансирования и расширению спектра платных услуг. В целом, такая ситуация повышает финансовую самостоятельность учреждения здравоохранения, а также снижает финансовую нагрузку на федеральный или региональный бюджет.

Наиболее значимым в анализе движения денежных средств учреждений здравоохранения является показатель ликвидности денежных потоков. Он отражает баланс притока и оттока денежных средств, показывает объем свободных финансовых ресурсов, остающихся в распоряжении учреждения здравоохранения.

В процессе комплексной оценки движения денежных потоков в учреждениях здравоохранения рассчитывается коэффициент ликвидности совокупного денежного потока, а также коэффициенты ликвидности потоков по направлениям деятельности: текущей, инвестиционной и финансовой.

Для анализа эффективности денежных потоков, также используются коэффициенты доходности текущей деятельности и платных услуг.

Таким образом, особенность комплексной оценки движения денежных потоков в учреждениях здравоохранения характеризуется анализом денежных потоков, направленным на определение их структуры и динамики, достаточности финансирования деятельности и эффективности использования денежных средств. Своевременная и правильная оценка денежных потоков медицинского учреждения способствует эффективному финансовому планированию всей деятельности.

Список используемых источников:

1. Российская Федерация. Законы. Федеральный закон «О федеральном бюджете на 2023 год и на плановый период 2024 и 2025 годов» от 05.12.2022 N 466-ФЗ (последняя редакция)/ Российская Федерация. Законы // Доступ из СПС Консультант Плюс (дата обращения:

03.11.2023г.). – Текст: электронный.

2. Приказ Минфина РФ от 25.03.2011 № 33н «Об утверждении Инструкции о порядке составления, представления годовой, квартальной бухгалтерской отчетности государственных (муниципальных) бюджетных и автономных учреждений» // Доступ из СПС Консультант Плюс (дата обращения: 03.11.2023г.). – Текст: электронный.

3. Приказ Минфина России от 31.12.2016 № 260н «Об утверждении федерального стандарта бухгалтерского учета для организаций государственного сектора «Представление бухгалтерской (финансовой) отчетности» // Доступ из СПС Консультант Плюс (дата обращения: 03.11.2023г.). – Текст: электронный.

УДК 338

Фаттахова А.В.

Финансовый университет при Правительстве РФ (г. Омск)
Научный руководитель: Иваненко О.Б.

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ УПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИОННЫМ РАЗВИТИЕМ ГОСУДАРСТВЕННОГО СЕКТОРА РОССИИ

***Аннотация.** В статье рассмотрен вопрос актуальности применения инновационных технологий в сфере государственного сектора на примере существующих проблем органов власти и практических предложений их решения с помощью применения инноваций. Для раскрытия темы был применен зарубежный опыт и мнения экспертов в данном вопросе.*

***Ключевые слова:** инновации, государственный сектор, технологии, эффективность деятельности органов власти.*

Fattahova A. V.

Financial University under the Government of the Russian Federation (Omsk)
Scientific supervisor: Ivanenko O.B.

PROBLEMS AND PROSPECTS OF MANAGEMENT OF INNOVATIVE DEVELOPMENT OF THE RUSSIAN PUBLIC SECTOR

***Abstract.** The article discusses the relevance of the use of innovative technologies in the public sector on the example of existing problems of authorities and practical proposals to solve them through the use of innovations. To reveal the topic, foreign experience and expert opinions on this issue were applied.*

***Keywords:** innovation, public sector, technology, efficiency of government.*

Темп и образ жизни современного общества заданы влиянием постоянно развивающихся технологий, быстро меняющихся требований и ростом конкуренции, связанным с необходимостью достижения новых высот в развитии. Главным инструментом, поддерживающим общественный прогресс, сегодня являются инновации, применение которых становится все более массовым. Не является исключением и сфера государственного сектора. Ввиду того, что государство ставит своей задачей содействие социальному, экономическому и культурному развитию общества, применение инноваций в сфере деятельности государства становится не просто актуальным, а даже необходимым.

Под инновациями в данном аспекте понимаются новые идеи, подходы и технологии, которые способны улучшить работу государственных учреждений, повысить качество предоставляемых услуг и обеспечить успешное функционирование государства в целом.

Обратившись к мнению экспертов в данном вопросе, можно сделать вывод о его неоднозначности. Одни считают, что инновации в государственном секторе способны преобразить его, сделать более открытым, прозрачным и ориентированным на потребности граждан. А новые технологии и цифровые инструменты в свою очередь позволят упростить процессы государственного управления, снизить бюрократическую нагрузку и оптимизировать коммуникацию между государством и населением. В результате чего граждане получают более быстрый и удобный доступ к услугам государства, а последнее сократит издержки, повышая при этом эффективность своей работы.

Но есть и противоположный взгляд экспертов, которые выражают свои опасения о том, что цифровизация и автоматизация государственных процессов могут привести к утрате рабочих мест и нарушению конфиденциальности данных граждан. Также, по их мнению, возможны технические проблемы и сложности с доступом к информационным технологиям у определенных групп населения, что может усугубить уже имеющиеся социальные неравенства [5].

В рамках исследования авторы придерживаются мнения экспертов о том, что инновации в государственном секторе играют важную роль в повышении эффективности и качества оказываемых услуг, а также в улучшении взаимодействия государства с гражданами и бизнес-сообществом. Электронные государственные услуги, онлайн-платформы, электронные торговые площадки – все это помогает сделать процессы взаимодействия прозрачнее, быстрее и удобнее.

В административной сфере есть возможности применения новых технологий и инновационных решений в виде автоматизации процессов или создания электронных баз данных. Это позволит снизить риски ошибок, сократить время на выполнение рутинных задач и сосредоточиться на более важных и сложных проблемах.

Однако, применение инноваций для государственного сектора не ограничивается административной сферой. Инновации могут находить применение в сфере образования и здравоохранения, которые служат на благо общества, помогая государству реализовывать свои функции. Современные технологии позволяют создавать интерактивные образовательные платформы, интернет-уроки и дистанционные образовательные программы. В медицине инновации помогают улучшить диагностику и лечение, разрабатывать новые лекарственные препараты и методы терапии [2].

Но выводы о влиянии инноваций на сферу государственного сектора следует делать с учетом конкретного контекста и особенностей нашей страны и каждого региона в отдельности. Необходимо уделять внимание как позитивным результатам инноваций, так и их возможным негативным последствиям. Важно осуществлять мониторинг, оценку и регулирование процессов цифровизации и автоматизации в государственном секторе с учетом общественного мнения и интересов граждан. Только так можно достичь баланса между инновационным развитием и обеспечением устойчивого развития государства.

Чтобы рассмотреть вопрос актуальности, опираясь на практику, выделим существующие проблемы, которые возможно решить путем внедрения инноваций в деятельность государства. Вот несколько основных аспектов:

1. Эффективность и качество предоставления государственных услуг населению.

Одной из основных проблем госсектора является так называемая бюрократия. Долгий процесс принятия решений и согласования в процессе их исполнения, а также сложная система управления часто замедляют работу государственных органов и мешают им оперативно реагировать на изменения в обществе.

Одним из возможных способов ускорения работы государственного аппарата является использование технологических инноваций, таких как автоматизация процессов или использование электронных систем управления. Внедрение цифровых технологий позволяет автоматизировать рутинные задачи, ускорить обработку данных и улучшить взаимодействие между различными подразделениями. Например, создание единой базы данных позволит

сократить время на поиск информации и обеспечит более оперативную работу государственных служб.

Еще одной важной проблемой является недостаток связи между государственными органами и населением. Часто информация не доходит до нужных лиц или передается с опозданием, что приводит к недовольству и недоверию со стороны граждан.

Внедрение электронного правительства позволяет значительно улучшить доступность и скорость предоставления государственных услуг. Онлайн-платформы для подачи документов, онлайн-консультации и электронные очереди помогают сократить время ожидания и упростят процесс взаимодействия с государственными органами. Граждане могут получать нужные документы и информацию онлайн без необходимости посещения офисов и стояния в очередях [1].

Также важным инновационным решением является использование облачных технологий. Они позволяют хранить и обрабатывать большие объемы данных, что повышает эффективность работы государственных служб. Кроме того, облачные сервисы обеспечивают более надежную защиту информации и снижают риски утечки данных.

Еще один инновационный подход - это применение аналитических систем для анализа данных и оптимизации процессов предоставления услуг. С помощью таких систем можно выявить слабые места в работе организаций и принять меры по их устранению.

В целом, инновационные подходы к улучшению качества государственных услуг помогают сократить время ожидания, повысить доступность и эффективность предоставления услуг для граждан.

2. Снижение затрат на реализацию функций государства.

Предоставление мер социальной поддержки и государственных услуг населению, а также работа органов власти становятся все более затратными, несмотря на попытки сокращения расходов на содержание учреждений.

Использование инноваций позволит оптимизировать расходы государства. Автоматизация процессов и внедрение цифровых технологий снизят затраты на бумажную документацию, управление ресурсами и поддержание инфраструктуры.

Кроме того, использование аналитических инструментов также может значительно улучшить эффективность работы государственного сектора. Анализ больших данных позволяет выявлять закономерности, наиболее затратные и элементы системы, оптимизировать расходы и прогнозировать возможные проблемы.

3. Прозрачность и борьба с коррупцией.

Прозрачность и борьба с коррупцией – важные проблемы, с которыми сталкивается государственный сектор. Однако, благодаря инновациям, эти проблемы могут быть решены более эффективно.

Инновации способствуют созданию прозрачных систем управления. Недостаток информации о расходах может привести к коррупции и неэффективному использованию ресурсов. Электронные системы идентификации, электронные тендеры и другие цифровые механизмы способствуют уменьшению возможностей для коррупции.

Цифровые платформы и технологии аналитики позволяют эффективно мониторить и анализировать деятельность государственных органов, повышая уровень ответственности и эффективности принятия решений, прозрачности процессов, а также помогают увеличить доверие граждан к государственным органам.

Введение электронного правительства и онлайн-сервисов для оказания услуг гражданам позволяет избежать необходимости личного посещения различных органов власти и устраняет возможности для коррупции. Более того, цифровизация процессов позволяет предоставить доступ к информации о деятельности государственных структур всем заинтересованным лицам, что способствует проверке и контролю.[4]

Другим важным аспектом является использование технологии блокчейна для обеспечения надежной системы хранения данных. Блокчейн позволяет создать децентрализованную базу данных, которая не может быть изменена без согласия всех

участников. Это значительно снижает риск подделки или утраты информации и повышает доверие к государственным органам.

Использование аналитических инструментов и искусственного интеллекта позволяет выявлять потенциальные случаи коррупции на ранних стадиях. Применение этих технологий помогает автоматизировать процессы контроля и анализа данных, что значительно повышает эффективность работы и сокращает возможности для манипуляций.

4. Стимулирование экономического роста.

Одним из ключевых факторов успешного экономического развития является инновационная деятельность. Именно инновации способны стимулировать рост и процветание государства, создавая новые возможности для предпринимателей, улучшая условия жизни населения и обеспечивая устойчивое развитие в долгосрочной перспективе.

Инновации играют важную роль в повышении конкурентоспособности страны на международном рынке. Введение новых технологий и методов производства позволяет сократить издержки, повысить эффективность работы предприятий и улучшить качество продукции или услуг. Благодаря инновациям компании могут предложить потребителям что-то новое и интересное, что делает их товар или услугу более привлекательными на рынке. Таким образом, инновации стимулируют рост экономики, привлекают инвестиции и способствуют созданию новых рабочих мест.

Однако для успешного развития инноваций необходимо наличие благоприятной среды, которая будет способствовать их появлению и внедрению. Государство должно создавать условия для развития научных исследований, обеспечивать доступ к финансированию и поддержку для инновационных проектов, а также формировать правовую базу, которая защищает права интеллектуальной собственности. Только в такой среде предприниматели будут чувствовать уверенность и мотивацию для осуществления инноваций [3].

Инновационные подходы к развитию экономики играют важную роль в стимулировании экономического развития государства. Они способны привнести новые идеи, технологии и процессы, которые могут существенно повысить эффективность работы государственного сектора.

Одним из таких инновационных подходов является развитие инфраструктуры для инноваций. Создание научно-технических парков, технопарков и инкубаторов позволяет объединять научные и бизнес-сообщества для совместной работы над разработкой новых продуктов и услуг. Такая инфраструктура предоставляет необходимые ресурсы и условия для развития стартапов и малого бизнеса, способствуя притоку инноваций в государственный сектор.

Также важным инновационным подходом является поддержка научно-исследовательской деятельности и образования. Государство может создавать программы финансирования научных исследований, стипендиальные программы для молодых ученых, а также партнерства с высшими учебными заведениями для разработки новых технологий. Это помогает привлечь высококвалифицированных специалистов, повышает уровень образования в стране и стимулирует развитие инновационной экономики.

Резюмируя вышесказанное, обратимся также к международному опыту в данной сфере, который показывает, что политика поддержки инноваций должна быть комплексной и охватывать не только финансовые меры, но и создание специальных научно-технических зон, образовательные программы, налоговые льготы и другие инструменты. Примером такой политики является Германия, которая активно инвестирует в научные исследования, выделяет значительные бюджетные средства на поддержку стартапов и предоставляет налоговые преференции для инновационных компаний.

Опыт развитых стран может служить примером для России в создании эффективной системы поддержки инноваций. В последние годы российские власти активизировали свои действия в этом направлении: были созданы технопарки, инкубаторы и фонды поддержки инноваций. Кроме того, введены налоговые льготы для инновационных компаний и упрощена процедура получения государственной поддержки.

Однако российский опыт также показывает, что эффективность политики поддержки инноваций может быть низкой из-за отсутствия четкой стратегии развития и координации между различными органами власти. Также существует проблема доступности финансирования для малых и средних предприятий, которые являются основным источником инноваций.

Для повышения эффективности политики поддержки инноваций в России необходимо разработать долгосрочную стратегию развития, которая бы объединяла все заинтересованные стороны: правительство, образовательные учреждения, научные организации и бизнес-структуры.[6]

Инновационное развитие в государственном секторе играет ключевую роль в повышении эффективности государственных структур, обеспечении качественных государственных услуг и стимулировании общественно-экономического развития. Активное внедрение современных технологий в государственные органы необходимо для успешного преодоления вызовов современности и обеспечения устойчивого развития общества.

Список использованных источников:

1. Белокрылов, К.А. Закупки инновационной продукции в системе инновационно-инвестиционной политики государства / К.А. Белокрылов // Всероссийский экономический журнал ЭКО. – 2018. – № 12(534). – С. 110-125.
2. Жигаленко, Е. В. Управление инновациями в государственном секторе экономики / Е. В. Жигаленко, А. Р. Иммамиева // Гуманитарные, социально-экономические и общественные науки. – 2021. – №9. – С. 161-166.
3. Кононкова, Н. П. Новая структура и функции государственного сектора России перед лицом глобальных вызовов / Н. П. Кононкова, Д. А. Михайленко // Государственное управление. Электронный вестник. – 2023. – № 99. – С. 144-160.
4. Орлов, С.Н. Технологические инновации в государственном секторе финансовой системы / С.Н. Орлов, К.С. Смирных // Финансовая аналитика: проблемы и решения (10). – 2017. - № 10 (340). - С. 1100-1114.
5. Решетникова, М.С. Проблемы и перспективы развития инновационной экономики РФ / М.С. Решетникова, В.М. Цыренова // Экономика и управление: анализ тенденций и перспектив развития. – 2015. – № 23. – С. 59-63.
6. Шумаев, В. А. Развитие экономики на базе государственного сектора (на примере России) / В. А. Шумаев // The Scientific Heritage. – 2021. – № 81-3(81). – С. 50-53.

УДК 334.024

Ферхо А.Н.

Финансовый университет при Правительстве РФ (г. Омск)

Научный руководитель: Шульженко А.М.

**ИЗУЧЕНИЕ ТЕОРИИ ПОВЕДЕНЧЕСКИХ ОСОБЕННОСТЕЙ ПОКОЛЕНИЯ Z
КАК ФАКТОРА ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ
ПРЕДПРИЯТИЯ**

Аннотация. В статье рассмотрены особенности поведения представителей поколения Z и их влияние на два рынка: потребительский рынок и рынок труда. В статье предложены рекомендации по управлению представителями поколения Z с двух аспектов: как сотрудника и как потребителя. Разработанные рекомендации помогут увеличить эффективность организации и адаптировать работу под времена развития цифровых технологий.

Ключевые слова: поколение Z, эффективность организации, потребители поколения Z, потребительский рынок, рынок труда.

Ferho A.N.

Financial University under the Government of the Russian Federation (Omsk)

Scientific supervisor: Shulzhenko A.M.

STUDYING THE BEHAVIORAL CHARACTERISTICS OF GENERATION Z AS A FACTOR IN INCREASING THE EFFICIENCY OF ENTERPRISE ACTIVITIES

Abstract. *The article discusses the behavior characteristics of Generation Z representatives and their influence on two markets: the consumer market and the labor market. The article provides recommendations for managing Generation Z representatives from two perspectives: as employees and as consumers. The developed recommendations will help increase organizational efficiency and adapt work to the era of digital technology development.*

Keywords: *Generation Z, organizational efficiency, Generation Z consumers, consumer market, labor market.*

Вопрос различия поколений всегда является актуальным для общества. Каждое новое поколение все в большей мере отличается ценностями, принципами, стилем жизни от поколения прошлого. Безусловно, большое влияние оказывает внедрение цифровых технологий в нашу жизнь. С каждым годом необходимо быстрее адаптироваться к постоянным изменениям. Таким образом, человек, рожденный в 2001 году, будет кардинально отличаться от человека, рожденного в 1988 году. Из-за разницы поколений не все работодатели могут подстроиться под новое общество, тем самым, упуская возможность получения большего дохода. Цель данной работы заключается в разработке рекомендаций по повышению финансового результата для предприятий, работающих с поколением Z.

Теория поколений была воздвигнута в 1991 году научными деятелями как В. Штраус и Н. Хоув. Впервые их теория поколений прозвучала в работе «Поколения. История будущего Америки». Она предполагает, что каждое поколение имеет свои уникальные ценности, убеждения, идеалы и образ жизни, которые формируются в результате общественных, политических и экономических событий, происходящих во время их юности. [5]

Согласно этой теории, каждое поколение проходит через определенные стадии развития, которые влияют на их восприятие мира. Например, поколение "беби-бумеров" (люди, родившиеся после Второй мировой войны) выросло во время экономического подъема и стабильности, что сказалось на их ценностях и стремлениях. С другой стороны, поколение "миллениалов" (люди, родившиеся в 1980-х - 1990-х годах) выросло в эпоху быстрого развития технологий и информационного общества, что сформировало их отношение к работе, образованию и обществу.

Теория поколений имеет практическое применение в различных областях, включая маркетинг, политику и социальные науки. Она помогает понять и прогнозировать поведение и предпочтения разных поколений, что может быть полезно для разработки стратегий продаж, политических кампаний и социальных программ.

В настоящее время наибольшую деловую и экономическую активность получает поколение Z, также известное как поколение iGen или поколение цифровых нативов. Данное поколение обычно охватывает людей, родившихся с 1997 по 2012 годы. Вот некоторые особенности этого поколения:

1. Технологическая грамотность: Поколение Z выросло в эпоху быстрого развития технологий, поэтому они обладают высокой технологической грамотностью. Они легко осваивают новые устройства и приложения, и часто используют социальные медиа для общения и получения информации.

2. Мультизадачность: Поколение Z привыкло к постоянному мультитаскингу. Они способны одновременно выполнять несколько задач, таких как просмотр видео на YouTube, общение в чатах и выполнение домашних заданий.

3. Краткость и эффективность: В связи с избытком информации в интернете, поколение Z обучено быстро фильтровать и получать нужную информацию. Они предпочитают короткие и лаконичные сообщения, такие как мемы и эмодзи.

4. Социальное сознание: Поколение Z обладает сильным социальным сознанием и интересуется проблемами окружающего мира. Они активно выступают за социальную справедливость, равенство полов, права животных и другие важные вопросы.

5. Предпринимательство: Многие представители поколения Z стремятся к самореализации и независимости. Они часто проявляют предпринимательские наклонности и стремятся создавать свои собственные бизнесы или проекты.

6. Реальный и виртуальный мир: Поколение Z легко переключается между реальным и виртуальным миром. Они активно участвуют в социальных медиа, но также ценят личные встречи и межличностные отношения.

7. Образование и карьера: Поколение Z стремится получить высшее образование и успешно реализовать себя на рынке труда. Они часто проявляют интерес к техническим и научным специальностям, а также к работе в сфере информационных технологий.

В целом, поколение Z представляет собой уникальную группу молодых людей, которые отличаются высокой технологической грамотностью, социальным сознанием и стремлением к самореализации.

Таким образом, поколение Z обладает своими уникальными особенностями поведения в обществе. Тем самым, собственникам бизнеса необходимо понимать, как правильно управлять представителями данного поколения.

Следует отметить, что представители поколения Z достигли возраста, в котором они могут выйти не только на рынок потребителя, но и на рынок труда. Исходя из этого, необходимо рассмотреть особенности управления поведением поколения Z как со стороны потребителя, так и соискателя.

В первую очередь будут описаны рекомендации по предприятиям в части управления персоналом, которые относятся к поколению зет.

Типы управления персоналом также могут различаться в зависимости от сферы деятельности компании. Некоторые общие различия в типах управления персоналом в различных сферах включают:

1. Производство: В компаниях, занимающихся производством, управление персоналом может быть ориентировано на обучение и развитие работников, оптимизацию рабочих процессов и обеспечение безопасности на производстве. Менеджеры по персоналу могут играть важную роль в поддержке и развитии персонала.

2. Торговля: В торговых компаниях управление персоналом может быть ориентировано на найм и обучение продавцов, мотивацию и контроль результатов работы, а также управление клиентским сервисом. Менеджеры по персоналу и менеджеры по продажам могут играть важную роль в управлении персоналом в торговых компаниях.

3. Финансы: В компаниях в сфере финансов управление персоналом может быть ориентировано на найм и развитие финансовых специалистов, мотивацию и контроль результатов работы, а также обеспечение соблюдения финансовых норм и стандартов. Менеджеры по персоналу и финансовые менеджеры могут быть ответственными за эти функции.

4. Технологии: В компаниях в сфере технологий управление персоналом может быть ориентировано на найм и развитие IT-специалистов, мотивацию и контроль результатов работы, а также управление командами разработчиков и инженеров. Менеджеры по персоналу и менеджеры по продукту могут играть важную роль в управлении персоналом в технологических компаниях.

5. Транспорт и логистика: В компаниях, занимающихся транспортом и логистикой, управление персоналом может быть ориентировано на найм и обучение водителей и логистов, мотивацию и контроль результатов работы, а также обеспечение безопасности и соблюдение правил дорожного движения. Менеджеры по персоналу и менеджеры по логистике могут быть ответственными за эти задачи.

6. Строительство: В строительных компаниях управление персоналом может быть ориентировано на найм и обучение строителей и рабочих, мотивацию и контроль результатов работы, а также обеспечение безопасности и соблюдение строительных норм и стандартов. Менеджеры по персоналу и менеджеры по проектам могут быть ответственными за эти задачи.

7. Здравоохранение: В компаниях в сфере здравоохранения управление персоналом может быть ориентировано на найм и развитие медицинского персонала, мотивацию и контроль результатов работы, а также обеспечение соблюдения медицинских стандартов и этических норм. Менеджеры по персоналу и администраторы могут играть важную роль в управлении персоналом в компаниях в этой сфере.

8. Образование: В компаниях в сфере образования управление персоналом может быть ориентировано на найм и развитие педагогического персонала, мотивацию и контроль результатов работы, а также организацию образовательных мероприятий. Менеджеры по персоналу и педагогические администраторы могут быть ответственными за эти функции.

В каждой сфере деятельности могут быть уникальные требования и особенности управления персоналом, и компании могут применять различные подходы к управлению персоналом в соответствии с этими требованиями.

Одновременно с этим, рекомендации, которые будут описаны далее, невозможно применить к абсолютно каждой сфере деятельности. Некоторые из перечисленных рекомендаций могут подойти под все сферы деятельности, другие же можно применить только в отдельных сферах, где это возможно.

Для того, чтобы эффективно управлять сотрудниками, которые относятся к поколению зет, необходимо следовать следующим рекомендациям:

1. Использовать инновационные технологии и внедрять их в работу для экономии времени сотрудников. Так как ресурс времени в настоящее время очень ценится, необходимо эффективно им управлять. Для эффективной работы на данный момент существуют различные цифровые ресурсы, например, CRM – системы. Так как представители данного поколения быстро осваивают различные цифровые технологии, будет эффективно их применять. Также это удобнее для самого управляющего, так как более упрощенно можно применять функцию контроля и планирования в управлении.

2. Предоставлять возможность выполнять несколько задач. Так как представители данного поколения достаточно мультизадачны, вполне возможно давать различные задачи одному сотруднику. Это будет эффективно, так как такие представители легко могут переключаться от одной задачи к другой. Но очень важно не давать монотонные задачи, так как сотрудники могут уставать и работать медленнее.

3. Создавать уютную атмосферу на рабочем месте. Позволить слушать музыку, включать видео для просмотра – это все, чем дорожат такие сотрудники. Чувство свободы – лучшее, что может замотивировать зумера на продуктивную работу.

4. Предоставлять возможность активно участвовать и влиять на рабочий процесс. Зумеры весьма положительно относятся к активному участию, как в общественной жизни, так и влиять на рабочий процесс, активно участвовать в развитии компании. Чувство важности мотивирует представителя данного поколения, а также развивает креативное мышление, что в следствии влияет на компанию, ее развитие и рост прибыли.

5. Предоставление альтернативы выбора. Если сфера деятельности дает возможность работать удаленно, предложить альтернативу выбора представителям поколения зумеров. Сотрудник сможет выбрать, в каком формате будет происходить его работа: дистанционно или в офисе. Данная рекомендация поможет наладить контакт с

представителями данного поколения, а также напрямую повлияет на их эффективность в работе. Возможность выбора дает чувство важности представителю зумеров.

Таким образом, при соблюдении данных рекомендаций возможно наладить рабочие процессы и адаптировать их для нового поколения с целью дальнейшего эффективного развития компании.

Эффективность – это соотношение между достигнутым результатом и использованными ресурсами. По этой причине, для эффективного развития необходимо не только качественно управлять персоналом данного поколения, но и привлекать новых потребителей. Ориентация на потребителей и персонал данного поколения поможет улучшить результаты компании за счет того, что покупатели будут активно приобретать, а персонал качественно работать, совершать больше продаж, а также сократится количество увольнений

В случае взаимодействия с поколением Z как с потребителями необходимо также менять концепцию, в особенности, в рекламе, а также имидже компании.

Для успешного привлечения потребителей данного поколения, необходимо следовать следующим рекомендациям:

1. Быть в контакте с потребителями. Открытость компании высоко ценится представителями данного поколения. В случае полной прозрачности в работе с такими клиентами, повысится их лояльность и увеличится мотивация возвращаться и привлекать знакомых для покупки продуктов или услуги в компании.

2. Активное ведение социальных сетей. Поколение Z – поколение, которое большее количество времени проводит в социальных сетях. Клиповое мышление, быстрое усвоение информации – это необходимо учитывать при ведении социальных сетей. Съёмка коротких видеоклипов, с помощью которых можно больше рассказать о себе, яркие и интересные посты – все это может привлечь представителей данного поколения. Таким образом, можно привлечь больше покупателей и увеличить прибыль.

3. Участие в общественной жизни. В большинстве случаев, поколение Z выберет ту компанию, которая активно участвует в общественной жизни, беспокоится об экологии окружающей среды, при возможности поднимает острые социальные темы.

4. Использование инновационных технологий. Представители данного поколения ценят новизну и уникальность. По этой причине в свой продукт или услугу необходимо включать использование инноваций, если это возможно. В случае, если продукт невозможно сделать инновационным, возможно использовать новизну в продвижение, привлекать потребителей через социальные сети.

Таким образом, при соблюдении данных рекомендаций, привлечение потребителей поколения Z будет эффективным.

Одновременно, можно заметить тенденцию сходства рекомендаций по управлению представителями данного поколения как со стороны управления персоналом, так и со стороны рынка потребителей. Безусловно, следуя данным рекомендациям, привлечение зумеров будет более эффективным. Необходимо менять концепцию управлению в связи со стремительным развитием цифровых технологий и изменения мышления людей, которые являются будущими сотрудниками и потребителями.

Список использованных источников:

1. Атаджанов, М. Переходное поколение в современном социуме: от поколения икс к интернет-поколению / М. Атаджанов // Научный вестник Воронежского государственного архитектурно-строительного университета. Серия: Социально-гуманитарные науки. – 2015. – № 4(8). – С. 69-73.
2. Лapidус, Л. В. Особенности проникновения цифровых технологий в жизнь поколения Z: ценности, поведенческие паттерны и потребительские привычки интернет-поколения / Л. В. Лapidус, А. О. Гостилович, Ш. А. Омарова // Государственное управление. Электронный вестник. – 2020. – № 83. – С. 271-293.

3. Пунга, Д. В. Изменения в предпочтениях поколений и спрос поколения Z на онлайн-услуги / Д. В. Пунга // Дневник науки. – 2021. – № 7(55).
4. Теплова, Е. Ф. Поколение Z в работе с поколением альфа / Е. Ф. Теплова // Современное образование: векторы развития. Социально-гуманитарное знание и общество : Материалы VII конференции с международным участием, посвященной 150-летию МПГУ, Москва, 21–22 апреля 2022 года / Под общей редакцией М.М. Мусарского, Е.А. Омельченко, А.А. Шевцовой. – Москва: Московский педагогический государственный университет, 2022. – С. 476-482.
5. Шиншинова, Е. А. Мотивация персонала в контексте теории поколений / Е. А. Шиншинова, Ю. В. Шарикова // Наука XXI века: актуальные направления развития. – 2020. – № 1-1. – С. 677-680.

УДК 338.1

Хмелевская Т.Д.

АНО ВО «Российский новый университет»
Научный руководитель: Ганина С.А.

ХАРАКТЕРНЫЕ ОСОБЕННОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ ЦИФРОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ ПРИ УПРАВЛЕНИИ ИМИДЖЕМ

Аннотация. Целью исследования является влияние цифровой трансформации экономики и бизнеса на формирование и развитие имиджа, а также выявление особенностей современного имиджа и его зависимости от цифровой среды и технологического сопровождения. Предмет исследования - цифровые технологии управления имиджем. Методология включает общенаучные методы: сравнение, обобщение, анализ и синтез. Работа также акцентирует внимание на оценке эффективности цифровых технологий для управления имиджем. Исследование выявило преимущества использования интернет-ресурсов и цифровой визуализации имиджа.

Ключевые слова: цифровые технологии, имидж, управление, цифровой потенциал личности, интернет медиа.

Khmelevskaya T.D.

ANO VO "Russian New University"
Scientific supervisor: Ganina S.A.

FEATURES OF THE USE OF DIGITAL TECHNOLOGIES IN IMAGE MANAGEMENT

Abstract. The purpose of the study is the impact of the digital transformation of the economy and business on the formation and development of the image, as well as to identify the features of the modern image and its dependence on the digital environment and technological support. The subject of the research is digital image management technologies. The methodology includes general scientific methods: comparison, generalization, analysis and synthesis. The work also focuses on evaluating the effectiveness of digital technologies for image management. The study revealed the advantages of using Internet resources and digital image visualization.

Keywords: digital technologies, image, management, digital potential of personality, Internet media.

В современном мире цифровые технологии играют важную роль во всех сферах жизни, включая управление имиджем. С развитием социальных сетей, блогов и онлайн-платформ

стало возможным создание и продвижение имиджа в виртуальном пространстве. В данной статье мы рассмотрим особенности использования цифровых технологий для управления имиджем. От того, как управленец позиционирует свою компанию в глазах окружающих, зависит успешность организации. Поэтому управление имиджем становится все более актуальным направлением в области маркетинга и PR. Одним из ключевых инструментов в управлении имиджем являются цифровые технологии. Они позволяют быстро и эффективно собирать и анализировать информацию о целевой аудитории, что помогает создавать более точный и привлекательный образ компании [1].

В связи с этой ситуацией, произошло формирование методологии создания положительного имиджа. Теперь компании будут использовать социальные сети и блоги для продвижения своего имиджа. Использование данных инструментов помогут управленцам развивать имидж и улучшить коммуникационные навыки. Например, субституарностью, т.е. возможностью изменить содержание, функции и навыки объекта имиджологии, или публичность, т.е. возможность изменить внешний вид и способы подачи объекта имиджологии [2].

Понятие имиджологии подразумевает науку, которая изучает методы и способы создания положительного образа объекта в глазах целевой аудитории. Она включает в себя различные аспекты, такие как создание имиджа компании, бренда, личности или продукта. Современная имиджология активно использует цифровые технологии для создания и продвижения имиджа.

Социальные сети, блоги и другие онлайн-ресурсы позволяют быстро и эффективно распространять информацию о компании или бренде, а также получать обратную связь от потребителей. Также имиджология учитывает особенности восприятия информации различными аудиториями, что позволяет создавать наиболее привлекательный и эффективный имидж [3].

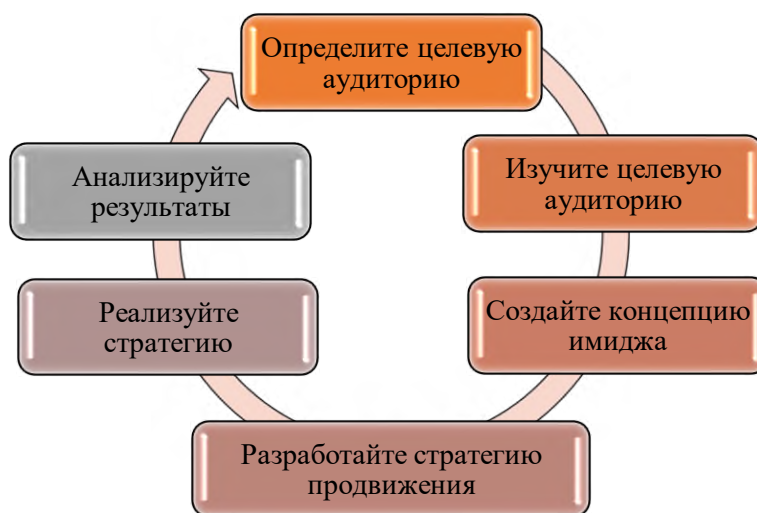


Рис.1. Шаги построения имиджа с помощью имиджологии

Использование цифровых технологий при управлении имиджем достаточно сложный процесс и следует учитывать несколько важных аспектов. Во-первых, нужно определить свою целевую аудиторию и понять, что именно они хотят видеть в вашем бренде. Затем следует создать качественный контент, который будет интересным и полезным для вашей аудитории. Важно использовать правильные каналы коммуникации, такие как социальные сети, блоги, email-рассылки и другие, чтобы донести свой контент до потребителей. Также необходимо следить за своей репутацией и общаться с клиентами и партнерами, чтобы получать обратную связь и улучшать свой имидж [4].

Управление положительным имиджем с использованием цифровых технологий может помочь компании сформировать у своих потребителей определенные стереотипы и модные тенденции, что может привести к привлечению новых потенциальных покупателей или наращиванию символического капитала.

Если рассматривать символический капитал с экономической точки зрения, то можно говорить о понятии «кредит доверия». Данное выражение в цифровых технологиях выражается в виде одобрения, то есть потребитель ставит «лайк», он способен принести прямой финансовый доход его обладателю через контент-маркетинг. Наличие у социального субъекта положительного имиджа, выраженного в цифровом пространстве в виде символического капитала, дает своему обладателю не только экономические, административные и технократические выгоды, но самое главное возможность влиять на массовое сознание людей [5].

Современный имидж при использовании цифровых (информационно-коммуникационных) технологий становится метаинструментальным явлением и предметом виртуальной реальности в социокультурном и историческом контексте. Более того, создаваемый имидж посредством использования цифровых технологий и привлечения интернет ресурсов имеет ярко выраженную двойственность и противоречивость. Кроме этого, при управлении имиджем цифровой эпохи необходимо учитывать следующие его особенности:

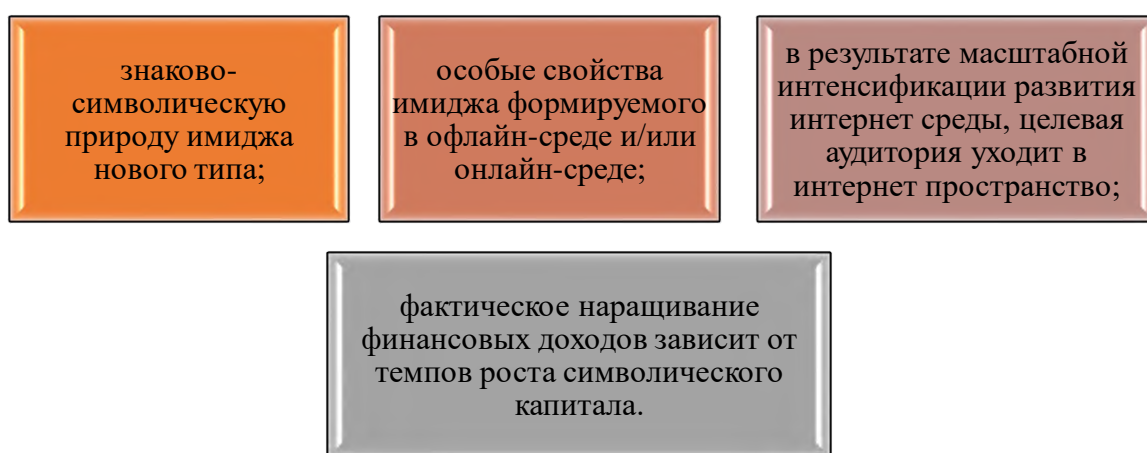


Рис. 2. Особенности при управлении имиджем в цифровой эпохе

1) Знаково-символическая природа имиджа нового типа представляет собой совокупность визуальных, вербальных и невербальных средств передачи информации о личности или объекте. Имидж нового типа отличается от традиционных представлений об имидже, поскольку он основывается на современных технологиях и средствах коммуникации.

2) Офлайн-имидж более “живой” и непосредственный. Он формируется на основе личных контактов, встреч, общения с людьми. В этом случае можно увидеть человека вживую, оценить его внешность, поведение, манеру общения. Онлайн-имидж, в свою очередь, имеет свои особенности. Он формируется на основе информации, которую человек публикует в социальных сетях и других интернет-ресурсах.

3) Для успешного взаимодействия с целевой аудиторией компаниям необходимо разрабатывать и применять интернет-маркетинг стратегии, которые включают в себя создание сайтов, продвижение в социальных сетях, использование контекстной рекламы и многие другие методы.

Таким образом, из вышесказанного сделаем вывод, цифровизация экономики, а также формирование информационно-коммуникационных технологий дает возможность открыть новые возможности не только для компании малого, среднего и крупного бизнеса, но и предназначена для трансформации пользователей, покупателей, то есть можно существенно изменить имидж в цифровой среде. Развитие популярности цифровой среды и интернет сферы порождает за собой возрастающую потребность в применении стратегического управления цифровым имиджем через его «идентификацию и дифференциацию».

Список используемых источников:

1. Семенова, Л. М. Имиджмейкинг : учебник и практикум для вузов / Л. М. Семенова. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 141 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-11004-3. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/517753>
2. Семенова, Л. М. Маркетинг в рекламе. Имиджбилдинг : учебник и практикум для среднего профессионального образования / Л. М. Семенова. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 141 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-11529-1. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/517793>
3. Коноваленко, В. А. Реклама и связи с общественностью: введение в специальность : учебник / В. А. Коноваленко, М. Ю. Коноваленко, Н. Г. Швед. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 384 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-14728-5. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/510926>
4. Сологубова, Г. С. Составляющие цифровой трансформации : монография / Г. С. Сологубова. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 147 с. — (Актуальные монографии). — ISBN 978-5-534-11335-8. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/517151>
5. Леонтьева, Л. С. Управление интеллектуальным капиталом : учебник и практикум для вузов / Л. С. Леонтьева, Л. Н. Орлова. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 283 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-17170-9. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/532506>

УДК 336.7

Цимерман М.А., Мазепин А.И.
АНО ВО «Российский Новый Университет»
Научный руководитель: Кувшинова Ю.А.

ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ ЛЬГОТНОЙ ИПОТЕКИ, ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

Аннотация: в настоящий момент времени, в отечественной экономике отмечается нестабильность, что обусловлено санкционным давлением и обострением геополитической ситуации. Однако сфера жилищного строительства сохраняет активные темы развития. Данный эффект достигнут за счет реализации в стране льготных программ ипотечного кредитования. В статье рассмотрены дальнейшие перспективы льготного ипотечного кредитования в стране.

Ключевые слова: экономика, санкции, ставка, льготная ипотечное кредитование, жилищное строительство, банк, взнос.

Tsimerman M.A., Mazepin A.I.,
ANO VO "Russian New University"
Scientific supervisor: Kuvshinova Yu.A.

PECULIARITIES OF PREFERENTIAL MORTGAGE DEVELOPMENT, PROBLEMS AND PROSPECTS OF DEVELOPMENT

Abstract: *at the moment, instability is noted in the domestic economy, which is caused by sanctions pressure and the aggravation of the geopolitical situation. However, the housing construction sector retains active development themes. This effect has been achieved through the implementation of preferential mortgage lending programs in the country. The article discusses the future prospects of preferential mortgage lending in the country.*

Keywords: *economy, sanctions, rate, preferential mortgage lending, housing construction, bank, contribution.*

За всю историю первичного рынка ипотека не развивалась так активно, как в период 2020-2022 гг. Стоит отметить, что положительное влияние на развитие рынка ипотечного кредитования, оказала политика Центрального банка Российской Федерации в отношении ключевой ставки., которая в 2020 году опускалась до уровня 4,25 %. Соответственно банки имели возможность снижения уровня ставок по ипотечным кредитам населения страны. Данный фактор оказал достаточно сильное воздействие на темпы роста ипотечного кредитования в 2020 году, даже несмотря на наличие кризисных процессов в экономике страны. Также положительное влияние на развитие рынка ипотечного кредитования в стране оказала реализованная государством инициатива.

Во многом рынок стимулировала ипотека с господдержкой, когда застройщик и банк предлагали почти нулевые ставки, не требовали первоначальный взнос или давали рассрочку на пару лет.

Зубов С.А. отмечает следующее: «Льготная ипотека служит хорошей альтернативой обычной «грабительской» ипотеке. В 2020 году государство, объявившее себя социальным в новых поправках к Конституции, ввело программу льготной ипотеки. Согласно этой программе, определенные категории населения имеют право на сниженный годовой процент и уменьшенный размер по первоначальному взносу» [1, с. 53]. Тем не менее, текущие тенденции экономического развития страны, создают предпосылки для отмены льготных ипотечных программ.

Необходимо отметить, что несмотря на положительную динамику роста объемов ипотечного кредитования в нашей стране, данный рынок, по нашим наблюдениям, будет испытывать значительные проблемы, обусловленные следующими факторами:

- снижение платежеспособности населения по причине увеличения уровня инфляции. По официальным данным уровень инфляции в стране в 2022 году составил 11,85 %. Однако на отдельные группы продовольственных товаров инфляция достигла уровня 12-14 %, что значительно снижает уровень платежеспособности жителей страны;

- увеличение ставки рефинансирования Центральным банком Российской Федерации, которая первую половину 2023 года составляла 7,5 %, а в настоящий момент времени составляет 15 %. Соответственно ипотечный кредит стал значительно дороже по сравнению с 2020 годом. Соответственно льготная ипотека является одной из реальных возможностей приобретения жилья;

- снижение экономической активности в экономике, по причине кризиса, вызванного пандемией и обострением санкционного давления. Бюджет Российской Федерации в настоящий момент времени выполняется с дефицитом, что значительно ограничивает возможности государства в субсидировании ипотечных ставок.

В этом году рынок ипотечного кредитования испытал потрясения. 28 февраля Центробанк поднял ставку с 9,5 до 20%, и вслед за этим стандартные ипотечные ставки выросли более чем в два раза — с 9 до 20—22%. Ставки по льготной ипотеке повышались с марта по июнь, но не сильно и в среднем были на уровне 6—7%.

Однако программу льготной ипотеки хотят отменить. В ходе Московского таможенного форума замминистра финансов Алексей Моисеев выступил за прекращение программы. Чиновник считает, что программа льготной ипотеки должна завершиться, согласно плану, в

середине 2024 года и что продлевать ее не нужно. Причиной такого решения госслужащий назвал колоссальную разницу между льготной и рыночной ставкой, которую государство, по всей видимости, уже не может покрывать. Программы льготной ипотеки приводят к росту расходов дефицитного российского бюджета и ограничивают влияние монетарной политики Банка России на рынок ипотечного кредитования.

Банк России в своем релизе, посвященном сентябрьскому повышению ключевой ставки до 13%, также затронул целесообразность существования льготных ипотечных программ. По мнению ЦБ, они выдаются большими объемами, что уменьшает влияние ключевой ставки на динамику розничного кредитования. Поэтому ЦБ приходится еще больше ужесточать денежно-кредитную политику для сохранения ценовой стабильности, отмечается в документе [6].

Правительство дополнительно выделило 95 млрд. рублей из Резервного фонда на программы льготная ипотека, семейная ипотека и дальневосточная ипотека. Постановление подписал председатель Правительства РФ Михаил Мишустин. По словам экспертов, выделять дополнительное финансирование пришлось из-за повышения ключевой ставки Банка России. По оценкам Минфина, льготные госпрограммы сейчас обеспечивают 80-90% всех ипотечных кредитов на покупку строящегося жилья. Власти же хотят субсидировать не более половины от всей выдающейся в стране ипотеки на новостройки.

Госрасходы на льготные программы ипотеки для первичного рынка жилья, напротив, увеличиваются. В частности, еще летом заместитель председателя Правительства России Марат Хуснуллин, курирующий строительную отрасль, посетовал, что выделенных на поддержку этих программ лимитов может не хватить уже в 2023 году. Кабмин пошел ему навстречу: в сентябре лимиты по большинству льготных программ выросли. По льготной ипотеке на новостройки он поднялся с 4,5 трлн до 5 трлн рублей, по семейной — с 3,1 трлн до 3,4 трлн рублей, по дальневосточной — с 450 млрд до 1,3 трлн рублей, а по ипотеке для IT-специалистов с 240 млрд до 500 млрд рублей. В январе 2023 года Минфин сообщил, что в 2023-2025 годах на субсидирование ставки по льготным программам ипотеки из дефицитного бюджета должно быть направлено 610 млрд рублей [5].

Соответственно в настоящий момент времени, в системе государственного управления экономическим развитием, отмечается противоречие. С одной стороны, субсидирование льготной ипотеки повышает нагрузку на дефицитный бюджет страны. С другой стороны, льготная ипотека является драйвером развития жилищного строительства в стране, а также дополнительно стимулирует деятельность банковского сектора. Отмена льготной ипотеки может привести к ряду банкротств крупных застройщиков, что вызовет кризис в строительной отрасли страны.

Также необходимо, что рынок ипотечного кредитования будет испытывать значительные сложности в 2023 году, по причине воздействия отрицательных факторов. Тем не менее, отметим, что рынок ипотечного кредитования, имеет и хорошие перспективы развития, что обусловлено следующими факторами:

- в стране действуют программы государственной поддержки, которые способствуют развитию ипотечного кредитования. Необходимо выделить льготные ставки ипотечного кредита для определенных слоев населения, а также программу материнского капитала, которые часто используют для первоначального взноса для ипотечного кредита;

- жилищный фонд страны нуждается в существенном обновлении, что также стимулирует государство к выделению субсидий в рамках программ ипотечного кредитования;

- к ипотечному кредитованию повысилось доверие со стороны населения страны, так как положительный опыт выплаты ипотеки, привел к формированию общественного мнения, относительно того, что ипотека является действенным инструментом улучшить свои жилищные условия. В 00-ых такую ситуацию в нашей стране невозможно было представить, так как в банковском секторе страны был низкий уровень устойчивости;

- в стране выработан эффективный механизм выдачи ипотечного кредита со стороны банков, что позволяет приобрести квартиру с помощью ипотечного кредита большинству граждан Российской Федерации;

- за последние 10 лет в Российской Федерации достигли высокого уровня развития предприятия, которые занимаются жилищным строительством. Соответственно все меньше отмечается случаев невыполнения своих обязательств застройщиков. Данный факт также способствует повышению доверия к ипотечному рынку.

Соответственно можно сделать вывод, что в 2023 году рынок ипотечного кредитования будет находиться под влиянием ряда отрицательных факторов, которые могут привести к снижению объемов выдачи ипотечных кредитов в Российской Федерации. Однако реализуемые государством меры по поддержке данного рынка, приносят эффективные результаты и динамика роста рынка ипотечного кредитования может сохраниться. Данный сценарий развития событий, будет выгоден всем участникам рынка. Так как спад ипотечного кредитования, приведет к снижению уровня продаж жилья в нашей стране. Соответственно это приведет к застою в строительной отрасли, так как уже сейчас на рынке имеется большое количество новостроек, которые находятся в стадии продажи. Отсутствие стабильного роста приведет к перенасыщению рынка и снижению цен, что также отрицательно скажется на участниках рынка жилищного строительства. При этом, перспективы развития программ льготной ипотеки остаются неопределенными, так как создают дополнительную нагрузку на дефицитный бюджет страны. Однако от данных программ, зависит дальнейшая устойчивость рынка жилищного строительства в Российской Федерации.

Список использованных источников:

1. Зубов С.А. Ипотечное кредитование в 2020 г. //Экономическое развитие в России, № 2, 2021. – с. 52-54.
2. Мазурина Т.Ю. Проблемы развития ипотечного жилищного кредитования в России в современных условиях и инновационные направления их решения / Т.Ю. Мазурина, Я.С. Матковская // Российская наука в современном мире : сб. ст. XXIII Междунар. науч.-практ. конф. – Москва : Актуальность.РФ, 2019. – С. 195-199.
3. Матыченко М.В. Ипотечное жилищное кредитование в России: проблемы и перспективы развития / М.В. Матыченко, Г.П. Чубарова // Студенческий вестник. – 2018. – № 26-3. – С. 13-15.
4. Николаева Т.П. Проблемы ипотечного жилищного кредитования в России / Т.П. Николаева, Т.Е. Николаева // Проблемы экономики и юридической практики. – 2017. – № 6. – С. 65 – 70. – Электронная копия доступна в науч. электрон. б-ке Киберленинка. URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/problemy-ipotechnogo-zhilischnogo-kreditovaniya-v-rossii-1>
5. Информационный портал. URL: <https://www.forbes.ru/finansy/496789-sebe-doroze-pocemu-cb-i-minfin-aktivno-vystupaut-protiv-l-gotnoj-ipoteki?ysclid=lovmfxhgof517011945>
6. Официальный сайт Центрального банка Российской Федерации. URL: <https://cbr.ru>.

УДК 338.27

Шумов А.Р.

Финансовый университет при Правительстве РФ (г. Омск)

ОЦЕНКА УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ В КОМПАНИИ

Аннотация. В статье рассматриваются основные источники необходимые для проведения оценки управления рисками в компании. Каждый из рассматриваемых источников имеет свои достоинства и недостатки, универсального источника с информацией нет, поскольку каждый из них определяется целевой направленностью анализа финансового состояния организации.

Ключевые слова: Оценка рисков, управление рисками, классификация рисков в компании.

ASSESSMENT OF RISK MANAGEMENT IN THE COMPANY

Abstract. *The article discusses the main sources necessary for the assessment of risk management in the company. Each of the sources under consideration has its advantages and disadvantages, there is no universal source with information, since each of them is determined by the target orientation of the analysis of the financial condition of the organization.*

Keywords: *Risk assessment, risk management, risk classification in the company.*

В современном бизнесе одной из главных тем, которая требует внимания, является финансовое положение организации. Финансовое состояние компании отражает ее способность обеспечивать финансирование своей деятельности как в краткосрочной, так и в долгосрочной перспективе. Управленческий персонал, кредиторы, инвесторы, владельцы, поставщики и подрядчики, а также другие заинтересованные стороны заинтересованы в благоприятном финансовом состоянии компании. Оценка управления рисками проводится для контроля финансового состояния организации. Оценка рисков и финансовый анализ предоставляют информацию, необходимую для выявления возможных проблем в деятельности и идентификации способов их решения. Оценка рисков является эффективным способом анализа текущего состояния организации, которая помогает обнаружить проблемы в управлении ее ресурсами и достижении поставленных целей.

Оценка управления рисками является ключевым аспектом успешной работы любой компании. Компании сталкиваются с различными рисками, такими как финансовые риски, операционные риски, риски изменений на рынке и многое другое. Правильное управление рисками позволяет компании снизить возможные потери и улучшить свою конкурентоспособность.

Первый шаг в оценке управления рисками - это определение и классификация рисков, которые могут влиять на компанию. Это может быть сделано с помощью анализа внутренней и внешней среды компании, а также с помощью исследования прошлых и настоящих данных. Важно учесть как краткосрочные, так и долгосрочные риски, а также их вероятность и потенциальные последствия.

После того как риски определены и классифицированы, компания может приступить к определению способов управления этими рисками. Это включает в себя разработку соответствующих стратегий и политик, а также выделение ресурсов для их реализации. Компания может выбрать различные методы управления рисками, такие как: передача рисков страховым компаниям, использование финансовых инструментов для снижения рисков, разработка системы контроля и мониторинга рисков и др.

Оценка управления рисками также включает в себя непрерывный мониторинг и оценку эффективности разработанных стратегий. Компания должна регулярно анализировать свои результаты и корректировать политику управления рисками в соответствии с изменяющимися условиями внешней среды. Это позволяет компании быть гибкой и адаптироваться к изменениям, минимизируя потенциальные убытки.

Оценка управления рисками также является важной частью внутреннего контроля компании. Она помогает выявить слабые места и недостатки в системе управления рисками компании, что позволяет принять меры по их устранению. Кроме того, это помогает повысить прозрачность и улучшить связь между различными уровнями управления в компании.

Оценка управления рисками в компании имеет несколько преимуществ. Во-первых, она помогает компании лучше понять свои риски и разработать меры для их снижения. Это позволяет сохранить и увеличить стоимость компании в глазах инвесторов и защитить ее от потенциальных угроз. Во-вторых, это позволяет компании быть более гибкой и адаптивной к

изменяющейся среде. В-третьих, управление рисками также способствует повышению качества управления в целом и созданию здоровой корпоративной культуры.

В заключение, оценка управления рисками является важным процессом для любой компании. Она помогает компании определить и классифицировать свои риски, разработать и реализовать соответствующие стратегии и политики, а также проводить непрерывный мониторинг и оценку эффективности. Это помогает компании улучшить свою конкурентоспособность, минимизировать потенциальные убытки и создать здоровую корпоративную культуру.

Таким образом, в целом, оценка управления рисками в компании является одним из основных инструментов управления и должна быть проводима систематически и комплексно. Это поможет компании достичь стабильности, устойчивости и успешности в долгосрочной перспективе.

Регулярная оценка управления рисками позволяет компании адаптироваться к изменяющемуся окружению. В условиях быстро меняющихся рынков и технологий, компании должны постоянно переоценивать свои риски и адаптировать свои стратегии реагирования на них. Это поможет компании готовиться к потенциальным угрозам и избегать потерь в будущем.

Оценка управления рисками является неотъемлемой частью успешного функционирования компании. Без систематического подхода к оценке и управлению рисками, компания сталкивается с возможностью непредвиденных событий, которые могут привести к финансовым потерям и утрате репутации.

Список используемых источников:

1. Брыкалов С. М. Методические подходы и практические рекомендации по построению системы управления рисками и возможностями на крупном предприятии (на примере АО «ОКБМ Африкантов») / С. М. Брыкалов // Управление риском. - 2019. - № 3. - С. 3-10.
2. Виляев С. А. Основополагающие элементы внедрения в организацию системы менеджмента рисками = Fundamental Elements of Implementing a Risk Management Sysytem in an Organization / С. А. Виляев // Качество. Инновации. Образование. - 2020. - № 3. - С. 14-19.
3. Вяткин В. Н. Риск-менеджмент : учебник / В. Н. Вяткин, В. А. Гамза, Ф. В. Маевский. - Москва : Юрайт, 2016. - 353 с.
4. Гагарина А. Г. Риск-менеджмент – стратегический аргумент компании / А. Г. Гагарина // Управление риском. - 2019. - № 1. - С.43-46.
5. Пищалкина И. Ю. Современные методы и модели системы риск-менеджмента с учетом специфики промышленных предприятий / И. Ю. Пищалкина, С. Б. Сулоева // Организатор производства. - 2020. - № 4. - С. 69-79.
6. Сорокин А. С. Методика оценки операционных рисков для бизнес-процессов. (Ч. 1) / А. С. Сорокин // Менеджмент сегодня. - 2019. - № 4. - С. 290-298.

СОЦИАЛЬНОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО КАК ИНСТРУМЕНТ ГЕНЕРИРОВАНИЯ СОЦИАЛЬНЫХ ИННОВАЦИЙ

Аннотация. В статье раскрыто принятое в отечественном законодательстве правовое содержание категории «социальное предпринимательство», описаны этапы и критерии присвоения статуса «социального предприятия», на основании различных трактовок исследуемой дефиниции предложен ряд подходов к определению ее сущности, выявлены элементы отличия социального предпринимательства от смежных (сопоставимых) сфер деятельности. В ходе работы выявлены существенные черты социального предпринимательства как специфического феномена бизнес-пространства и инструмента осуществления инноваций в социальной сфере.

Ключевые слова: социальное предприятие, социальное предпринимательство, субъект малого или среднего предпринимательства, социальная сфера, социальная ориентированность, социальная значимость, инновация.

Yuzhakova D.A.

Financial University under the Government of the Russian Federation (Omsk)

SOCIAL ENTREPRENEURSHIP AS A TOOL FOR GENERATING SOCIAL INNOVATIONS

Abstract. The article reveals the legal content of the category "social entrepreneurship" adopted in domestic legislation, describes the stages and criteria for assigning the status of a "social enterprise", on the basis of various interpretations of the definition under study, a number of approaches to determining its essence are proposed, elements of the difference between social entrepreneurship and related (comparable) spheres of activity are identified. In the course of the work, the essential features of social entrepreneurship as a specific phenomenon of the business space and a tool for implementing innovations in the social sphere are revealed.

Keywords: social enterprise, social entrepreneurship, small or medium-sized enterprise, social sphere, social orientation, social significance, innovation.

Нормативное закрепление и введение категорий «социальное предпринимательство» и «социальное предприятие» в сферу действия российского правового поля произошло в 2019 с принятием Федерального закона от 26 июля 2019 г. № 245-ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон "О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации», таким образом в обновленной редакции Федерального закона «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» от 24.07.2007 № 209-ФЗ под социальным предпринимательством понимается «предпринимательская деятельность, направленная на достижение общественно полезных целей, способствующая решению социальных проблем граждан и общества»[2]. В качестве социального предприятия рассматривается субъект малого или среднего предпринимательства, осуществляющий названную деятельность.

Присвоение предприятию статуса социального, в таком случае, предполагает его соответствие, в первую очередь, критериям и условиям отнесения к субъектам малого/среднего предпринимательства, а также, во вторую очередь, критериям и условиям

отнесения к субъектам социального предпринимательства, то есть фактически, осуществляется двухэтапный отбор (табл. 1).

Таблица 1

Условия отнесения субъекта предпринимательства к категории малого или среднего [2]

№ п/п	Критерий	Описание
1	Организационно-правовая форма	Хозяйственные общества (товарищества, партнерства), производственные и потребительские кооперативы, крестьянские (фермерские) хозяйства, индивидуальные предприниматели
2	Участники	Доля публичных партнеров в уставном капитале/владение голосующими акциями – не более 25 % Доля иностранных юридических лиц и/или юридических лиц, не являющихся субъектами малого и среднего предпринимательства – суммарно не более 49 % долей в уставном или складочном капитале
3	Сфера деятельности	Деятельность в сфере высокотехнологичного (инновационного) сектора экономики, также при наличии статуса участника проекта в рамках развития инновационного центра «Сколково», а также применение (внедрение) на практике результатов интеллектуальной деятельности
4	Учредители (участники)	Юридические лица, на которые распространяются меры по предоставлению мер государственной поддержки инновационной деятельности Государственные корпорации Общероссийские общественные объединения инвалидов (их территориальные отделения/подразделения), а также организации, в которых среднесписочная численность работников с инвалидностью в суммарной численности работников составляет – не менее 50 %, а доля оплаты труда данной категории работников – не менее 25 %
5	Численность работников (среднесписочная)	До 100 человек для малых предприятий От 100 до 250 человек для средних предприятий
6	Доход предприятия (за календарный год)	Малые предприятия – 120 млн рублей Средние предприятия – 2 млрд рублей

Отнесение субъекта малого/среднего предпринимательства к категории социального осуществляется на основании двух критериев: категория работников и целевая аудитория, сфера деятельности.

Доля инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья, одиноких и/или многодетных родителей (в т.ч. с детьми-инвалидами), пенсионеров и граждан предпенсионного возраста, беженцев и вынужденных переселенцев, малоимущих граждан, лиц без определенного места жительства и занятий, лиц, осужденных к лишению свободы и принудительным работам (в период отбывания наказания), лиц, освобожденных из мест лишения свободы и имеющих неснятую/непогашенную судимость – не менее 50 % от совокупной численности работников, расходы на оплату труда перечисленных категорий работников не менее 25 % [2].

Социальное предпринимательство предполагает производство (реализацию) товаров (работ, услуг) в ряде приоритетных сфер [2]:

1. Производство товаров (работ, услуг), которые позволяют преодолеть (компенсировать) ограничения жизнедеятельности социально уязвимых (незащищенных) категорий населения: социально-бытовые, социально-медицинские, социально-психологические, социально-педагогические, социально-трудовые услуги; организация отдыха и оздоровления инвалидов и пенсионеров; услуги в сфере дополнительного образования; производство и реализация медтехники, оборудования, технических средств реабилитации и абилитации инвалидов; создание условий для беспрепятственного доступа инвалидов к объектам социальной, инженерной, транспортной инфраструктуры, пользования средствами транспорта, связи, информации – не менее 50 % в объеме доходов субъекта предпринимательства, доля реинвестированной чистой прибыли на осуществление названной деятельности – более 50 %.

2. Деятельность, направленная на достижение общественно полезных целей и решение социальных проблем общества и государства: выпуск и реализация периодических печатных изданий и книжной продукции; деятельность по развитию межнационального сотрудничества; культурно-просветительская деятельность; деятельность по обучению работников социально ориентированных организаций; оказание психолого-педагогической, медицинской и социальной помощи обучающимся; оказание услуг в сфере дошкольного, общего и дополнительного образования; деятельность по организации отдыха и оздоровления детей; оказание психолого-педагогических услуг, направленных на поддержку семьи, материнства, отцовства и детства – не менее 50 % в объеме доходов субъекта предпринимательства, доля реинвестированной чистой прибыли на осуществление названной деятельности – более 50 %.

Таким образом, закреплённая в отечественном законодательстве трактовка в значительной степени ограничивает возможности приобретения статуса социального предприятия, устанавливая конкретно определенные сферы деятельности и категории заинтересованных социальных групп, что вступает в противоречие с инновационной составляющей социального предпринимательства, предполагающей постоянное расширение охватываемых социальными предпринимателями сфер деятельности, что в конечном итоге станет причиной многократного внесения изменений в федеральный закон. Учитывая длительность указанной процедуры, можем отметить указанный факт в качестве ограничивающего развитие социального предпринимательства в стране.

Изучение различных трактовок «социального предпринимательства» позволяет автору настоящей статьи помимо раскрытой выше нормативно закреплённой трактовки выделить следующие основные подходы:

- социально-экономический подход рассматривает социальное предпринимательство как способ интеграции социального и экономического эффектов при осуществлении хозяйственной деятельности с применением инновационных методов;

- институциональный подход определяет социальное предпринимательство как категорию межсекторного взаимодействия государства, бизнеса и общества, где система ролей и действий нормативно определена;

- в рамках инновационного подхода социальное предпринимательство рассматривается как способ организации уникальных механизмов, инструментов и методов в единый производственный процесс, продукт которого нацелен на решение фундаментальных проблем социальной сферы;

- субъектно-деятельностный подход рассматривает социальное предпринимательство с позиции социально ориентированных некоммерческих организаций, осуществляющих функции обслуживания социальной сферы, которые ввиду ограниченности финансовых ресурсов вынуждены были осуществить переход к инструментам самофинансирования, то есть, осуществление предпринимательской деятельности, как «осуществляемой на свой страх и риск деятельности, направленной на систематическое получение прибыли от использования имущества, продажи товаров, выполнения работ, оказания услуг» [1];

Отдельно следует отметить личностный подход (социально-психологический), в рамках которого социальное предпринимательство рассматривается как личный выбор социально ответственного предпринимателя (учредителя). Настоящий подход был заложен в фундаментальном определении социального предпринимательства, предложенном основоположником научных исследований в данной сфере – Г. Дизом, по мнению которого, для социального предпринимателя нерушимым приоритетом является определенная им конкретная социальная цель, ориентированная на «формирование необходимой общественной ценности, как для потенциальных клиентов, так и для населения в целом» [6, с. 56]. Таким образом модель социального предпринимательства рассматривается как модель 3S: социальная цель, социальная миссия, созданная социальная (общественная) ценность. Указанная специфика социального предпринимательства отличает данную деятельность от смежных (сопоставимых) с ней.

1. Социальное и классическое предпринимательство: цель социального предпринимателя является комплексной и предполагает получение экономических выгод в процессе решения социальных проблем, в то время как целью традиционного предпринимателя является максимизация прибыли. Согласно пояснительной записке к проекту федерального закона № 245 (выше упомянут), сказано, что социальное предпринимательство предполагает достижение «двойного результата» - решение социальных проблем посредством применения различных бизнес-моделей, то есть сочетание социальной направленности, инновационного подхода, умения работать в рыночных условиях, стремление к достижению самоокупаемости и финансовой устойчивости [3].

2. Социальное предпринимательство и благотворительность (филантропия): для социального предпринимательства характерно применение устойчивых и долговременных вариантов оптимизации качества общественной жизни, нацеленность на поиск и устранение причин возникновения проблем в социальной сфере. Благотворительность и различные ее вариации направлены на нивелирование отрицательных внешних проявлений сложившихся социальных проблем, имеет непостоянный (разовый, периодический) характер. Мухаммед Юнус отмечает следующее: «Когда мы хотим помочь бедным, обычно мы прибегаем к благотворительности. Чаще всего мы используем благотворительность, чтобы уйти от проблемы, а не найти решение. Благотворительность - способ игнорирования ответственности. Благотворительность не является решением проблемы бедности. Она только увековечивает бедность, она позволяет нам продолжать свою жизнь, не беспокоясь о жизни бедных. Благотворительность просто успокаивает нашу совесть» [4, 121].

3. Социальное предпринимательство и корпоративная социальная ответственность.

Под корпоративной социальной ответственностью (социально ответственным бизнесом) понимается обязательство всех без исключения коммерческих организаций в процессе своей деятельности следовать принятым в мировом и национальном бизнес-пространстве нормам поведения, речь может идти о защите прав работников, партнеров, потребителей, соблюдении законности, осуществлении деятельности с минимальным ущербом для окружающей среды, охране труда и т.д. [5, с. 9].

4. Социальное предпринимательство и предпринимательство в социальной сфере. Предпринимательство в социальной сфере предполагает осуществление деятельности в базовых отраслях (образование, здравоохранение), однако, как правило, функционируя в сфере производства общественно значимых товаров и предоставления социальных услуг, такие организации в первую очередь стремятся к получению максимальных прибылей, нежели к решению социальных проблем.

5. Социальное предпринимательство и концепция социальных услуг. Различие данных явлений заключается в субъектах осуществления деятельности, если речь идет о предоставлении социальных услуг, то значительная часть названной деятельности осуществляется некоммерческими организациями. С другой стороны, несмотря на то, что круг субъектов предоставления социальных услуг в концепции социального предпринимательства значительно уже, сфера деятельности здесь не ограничивается лишь социальным обслуживанием и предполагает решение более широкого круга социальных проблем.

Беря во внимание все вышеперечисленное, можем выделить характерные черты социального предпринимательства:

- осуществляется субъектами малого или среднего предпринимательства;
- ограниченный круг привлекаемых к деятельности групп (категорий) граждан (наличие целевой аудитории) и сфер деятельности;
- долгосрочный и системный характер деятельности;
- двунаправленная система целеполагания: решение социально значимых проблем, стремление к самоокупаемости и финансовой устойчивости;

- социальная составляющая деятельности находит отражение в генеральной миссии организации и предполагает применение инструментов реинвестирования указанной деятельности;

- деятельность по своей сути является инновационной, так как предполагает выявление ранее не обозначенных в социально-экономическом поле проблем, а также создание бизнес-модели решения этих проблем, когда результаты деятельности можно капитализировать, то есть речь идет о принципиально новых (нетрадиционных) способах и методах организации деятельности или же о создании уникальных продуктов (предоставлении уникальных услуг).

В заключение хотелось бы обозначить отсутствие единого подхода к трактовке термина «социального предпринимательства» и многообразии подходов к его определению, что создает, с одной стороны, сложности в практической сфере осуществления данной деятельности, но, с другой стороны, порождает значительный научно-исследовательский интерес. В настоящее время категория «социальное предпринимательство» введена в правовое поле Российской Федерации, что является значительным достижением современности для России как социального государства, однако имеются вопросы, требующие уточнения (в части расширения сфер деятельности и порядка признания субъекта предпринимательства в качестве социального).

Список используемых источников:

1. Российская Федерация. Законы. [Гражданский кодекс Российской Федерации : часть первая : Федеральный закон от 30.11.1994 № 51-ФЗ \(ред. от 24.07.2023\) \(с изм. и доп., вступ. в силу с 01.10.2023\)](#) / Российская Федерация. Законы. // Доступ из СПС КонсультантПлюс. (дата обращения: 26.10.2023). – Текст: электронный.
2. Российская Федерация. Законы. О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации : Федеральный закон от 24.07.2007 № 209-ФЗ / Российская Федерация. Законы. // Доступ из СПС КонсультантПлюс. (дата обращения: 25.10.2023). – Текст: электронный.
3. Российская Федерация. Проекты правовых актов. О внесении изменения в статью 24.1 Федерального закона «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» : Пояснительная записка к проекту федерального закона № 949670-7 от 12.05.2019 / [Российская Федерация. Проекты правовых актов.](#) // Доступ из СПС КонсультантПлюс. (дата обращения: 24.10.2023). – Текст: электронный.
4. Астафуров, Д.Р. Правовое обеспечение социального предпринимательства: пути совершенствования российского законодательства // Образование и право. 2020. №3. – Текст: электронный: URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/pravovoe-obespechenie-sotsialnogo-predprinimatelstva-puti-sovershenstvovaniya-rossiyskogo-zakonodatelstva> (дата обращения: 25.10.2023).
5. Колпакиди, Д.В. Выбор инструментов развития социального предпринимательства в России // Известия СПбГЭУ. 2022. №1 (133). – Текст: электронный: URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/vybor-instrumentov-razvitiya-sotsialnogo-predprinimatelstva-v-rossii> (дата обращения: 25.10.2023).
6. Леонова Жанна Константиновна, Петросян Александр Давидович, Колгушкина Юлия Витальевна, Боташева Лейла Султановна. Феномен лидерства и особенности развития социального предпринимательства // Прикладные экономические исследования. 2023. №3. – Текст: электронный: URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/fenomen-liderstva-i-osobennosti-razvitiya-sotsialnogo-predprinimatelstva> (дата обращения: 25.10.2023).

Якушина А.В.

Калужский филиал ФГО БУ ВО Финансовый университет при Правительстве РФ

ИСТОРИЯ РАЗВИТИЯ НАЛОГОВОГО СТИМУЛИРОВАНИЯ И СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ НАЛОГОВЫХ СТИМУЛОВ

***Аннотация.** В работе рассматриваются история развития налогового стимулирования. А также проблемы налоговых стимулов бизнеса в России.*

***Ключевые слова:** основные понятия налогового стимулирования, специальный налоговый режим, налоговые льготы, налоги.*

Yakushina A. V.

Kaluga Branch of FSOBU VO Financial University under the Government of the Russian Federation

THE HISTORY OF THE DEVELOPMENT OF TAX INCENTIVES AND MODERN PROBLEMS OF TAX INCENTIVES

***Abstract.** The paper examines the history of the development of tax incentives, as well as the problems of tax incentives for business in Russia.*

***Keywords:** basic concepts of tax incentives, special tax regime, tax benefits, taxes.*

Современное реформирование налоговых систем исходит на принципах разносторонности налоговой политики, которая основывается на стимулирование инвестиционных, социальных, экологических процессов. При этом происходит смещение основного акцента от обеспечения исключительно фискальных интересов государства к стимулированию посредством налогов роста производства, его структурной перестройки и развития предпринимательской активности. Таким образом, возрастает роль налогового стимулирования как инструмента регулирования экономики.

В мировом опыте применяются два подхода к оказанию налоговой поддержки малого и среднего бизнеса со стороны государства. Первый подход — предоставление налоговых льгот субъектам малого и среднего предпринимательства по отдельным налогам. Второй подход — стимулирование деятельности малого и среднего бизнеса посредством установления для него специальных налоговых режимов [3].

В Российской Федерации использовался первый подход на этапе становления налоговой системы. В частности, для субъектов малого предпринимательства устанавливались пониженные ставки налога на прибыль. К налоговым преференциям того периода времени можно также отнести возможность применения кассового метода при формировании налоговой базы по НДС и налогу на прибыль организаций.

В ходе проведения налоговой реформы на основе Налогового кодекса Российской Федерации (далее — НК РФ) с 2004 г. были установлены специальные налоговые режимы, ориентированные на поддержку развития малого и среднего бизнеса: единый сельскохозяйственный налог (далее — ЕСХН), упрощенная система налогообложения, единый налог на вмененный доход (далее — ЕНВД), отмененный с 2021 г. Позже был принят специальный налоговый режим — патентная система налогообложения (с 2013 г.), а также налог на профессиональный доход (с 2019 г.), АУСН (в порядке эксперимента с 1 июля 2022 г.) [1].

Использование налоговых льгот позволяет государству целенаправленно воздействовать на всю экономику, отдельные секторы, отрасли промышленности и социальные процессы, а

также на экономическое поведение налогоплательщиков. Кроме того, налоговые льготы являются мощным рычагом, позволяющим при необходимости изменять направление, интенсивность, качественные и количественные характеристики процессов, происходящих в экономике. Поэтому, используя инструменты, стимулирующие налогообложение, государство может обеспечить реструктуризацию экономики, например, от сырьевой к инновационной, которые особенно подходят для нынешней российской экономики для обеспечения конкурентоспособности на мировой арене.

В России институт налоговых льгот развит не в полной мере, не созданы его общие теоретические и методологические основы: как в налоговом праве, так и в науке налогового права не раскрыто такое понятие как «налоговое стимулирование», не сформировано целостное представление о сущности этого явления. На практике это вызывает значительные трудности в применении налоговых стимулов и их оценке. В этом смысле мы провели исследование, на основе которого было составлено определение налоговых льгот.

Таблица 1

Авторские подходы к понятиям налогового стимулирования

Автор	Экономическое содержание
Володченко В.С.	Налоговые льготы - это деятельность, направленная государственными органами или местными автономными органами власти на установление такого налогового законодательства, при котором налоговые льготы и другие налоговые меры улучшают имущественный или экономический статус определенных категорий.
Антропов Р.А.	Механизм налогового стимулирования является одним из основных факторов, влияющих на формирование и совершенствование деятельности малого бизнеса.
Марсаковой В.Д.	Налоговые льготы интерпретируются как деятельность государственных органов, а налоговые льготы интерпретируются как «целенаправленная деятельность государственных органов и местных автономных органов по установлению налоговых льгот и других налоговых мер в налоговом законодательстве и ставках для улучшения ситуации».
Силова Н.В.	Налоговые льготы включают стимулирование с помощью системы налогов и сборов и предоставление налоговых льгот бизнес-процессам, которые в конечном итоге окажут решающее влияние на развитие инновационной экономики.

Налоговое стимулирование организаций – это насущный вопрос в современном жизненном этапе развития, т.к. [2]:

- на социальную сферу, которая реализует занятость населения, создание новых рабочих мест, смягчение непропорциональность развития в процветании различных социальных групп населения;

- на финансовую сферу, которая связана с финансовым приростом организационной деятельности, увеличение оплаты труда работников, стабильности на рабочем месте;

- на бюджетную сферу, предполагающую поступление налогов и платежей в бюджетную систему;

- на экономико-стимулирующую сферу, которая связана с увеличением числа собственников, для которых малый бизнес становится стартом для дальнейшего развития;

- на инновационно-инвестиционную сферу, которая связана с разработкой и внедрением технологических, промышленных и организационных нововведений и инноваций.

К проблематике налогового стимулирования деятельности в России так же можно отнести следующее [4]:

1. Существенным недостатком является тот факт, что в Российской Федерации большинство льгот предоставляется организациям только в том случае, если они являются резидентами особых экономических зон (ОЭЗ), то есть тот факт, что эти льготы носят локальный характер.

2. Система налоговых льгот распространяется в равной степени на все отрасли экономики и не отдает предпочтения перспективным секторам.

3. При совершенствовании налогового механизма необходимо учитывать низкую чувствительность компаний к незначительным налоговым льготам (например, снижение на 10-15%). Нам нужны сильные экономические стимулы.

4. Действующая налоговая и таможенная политика не стимулирует экспорт высокотехнологичной продукции отечественных производителей и не позволяет иностранным инвесторам вкладывать средства в российские технологические инновации и совместные предприятия.

5. Права государственных органов региона проводить независимую налогово-бюджетную политику, направленную на стимулирование предприятий к совершенствованию производства, предлагаемых товаров и услуг, недостаточно.

6. Российские компании нуждаются в особом подходе к созданию налоговых механизмов и налоговой политики. Низкие налоговые ставки оказывают большое стимулирующее воздействие на инвестиционную активность в частном секторе и гораздо меньшее - в государственном. Согласно действующему механизму, компании не заинтересованы в использовании прибыли в инвестиционных целях. Выходом из сложившейся ситуации может стать создание комплексного подхода к формированию налоговой политики по отношению к инновационным предприятиям, включая полное освобождение от всех налогов и платежей в период становления.

Список используемых источников:

1. Налоговый кодекс Российской Федерации часть 1 НК РФ ч.1 от 31.07.1998 N 146-ФЗ - журнал [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.consultant.ru/>– Дата доступа: 02.11.2023.

2. Антропов, Р. А. Налоговое стимулирование малого предпринимательства как инструмент повышения экономического роста страны / Р. А. Антропов. — Текст : непосредственный // Молодой ученый. — 2023. — № 17 (464). — С. 323-324. — URL: <https://moluch.ru/archive/464/101995/> (дата обращения: 18.10.2023).

3. Стеба, Н. Д. Проблемы налогового стимулирования малого и среднего бизнеса в России / Н. Д. Стеба, И. Ф. Кильметьев. — Текст : непосредственный // Молодой ученый. — 2017. — № 23 (157). — С. 71-74. — URL: <https://moluch.ru/archive/157/44017/> (дата обращения: 16.10.2023).

4. Мандражи З.Р. Налоговый анализ как инструмент оптимизации налоговой политики хозяйствующего субъекта // Ученые записки Крымского инженерно-педагогического университета. – 2022. – № 3 (77). – С. 60-65.

5. Тищенко Е.С., Клейменова Ю.А. Влияние налогообложения на результаты деятельности хозяйствующего субъекта и его оптимизация // Экономика, предпринимательство и право. – 2021. – Т. 11. – № 8. – С. 1979-1988.

ВЛИЯНИЕ СТРУКТУРЫ КАПИТАЛА НА ФИНАНСОВУЮ УСТОЙЧИВОСТЬ РЕГИОНАЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

***Аннотация.** В статье рассматривается суть корпоративных финансов, их связь со структурой капитала и финансовой устойчивостью организаций. Проводится анализ динамики структуры капиталов организаций Красноярского края и их влияние на финансовую устойчивость. Дается оценка финансового состояния предприятий региона.*

***Ключевые слова:** корпоративные финансы, структура капитала, собственный капитал, заемный капитал, финансовая устойчивость, финансовый рычаг.*

THE IMPACT OF THE CAPITAL STRUCTURE ON THE FINANCIAL STABILITY OF REGIONAL ENTERPRISES

***Abstract.** The article examines the essence of corporate finance, their relationship with the capital structure and financial stability of organizations. The analysis of the dynamics of the capital structure of organizations of the Krasnoyarsk Territory and their impact on financial stability is carried out. The assessment of the financial condition of the enterprises of the region is given.*

***Keywords:** corporate finance, capital structure, equity, debt capital, financial stability, financial leverage.*

Корпоративные финансы - это область финансов, которая изучает способы, которыми компании получают, управляют и инвестируют свои финансовые ресурсы [1]. Она включает в себя принятие решений о капитале, управлении рисками, управлении активами, управлении долгом и дивидендной политике. Эта область финансов также включает в себя изучение структуры капитала и финансовой устойчивости компаний [2].

Влияние структуры капитала на финансовую устойчивость организации является ключевым аспектом корпоративных финансов. Структура капитала определяет, какие источники финансирования используются компанией для своей деятельности - это может быть заемный капитал, собственный капитал или их комбинация [3].

Анализ структуры капитала позволяет оценить, насколько компания зависит от внешних источников финансирования, какие риски она несет при такой зависимости, и какие возможности для роста и развития открываются при определенной структуре капитала.

Моделирование влияния структуры капитала на финансовую устойчивость организации позволяет провести анализ различных сценариев и прогнозировать возможные последствия изменения структуры капитала. Это помогает принимать обоснованные решения о том, какой источник финансирования предпочтительнее использовать в конкретной ситуации, чтобы обеспечить финансовую устойчивость и устойчивый рост компании [3].

Таким образом, анализ и моделирование влияния структуры капитала на финансовую устойчивость организации играют важную роль в управлении корпоративными финансами и принятии стратегических решений компанией.

Моделирование влияния структуры капитала на финансовую производительность компании может проводиться с помощью различных методов, таких как анализ финансовых

показателей, расчеты показателей финансовой устойчивости, оценка рыночной стоимости компании и ее акций, а также проведение сценарных анализов.

Анализ структуры капитала включает в себя изучение соотношения между собственным и заемным капиталом компании [5]. Это позволяет оценить финансовую устойчивость компании, ее уровень риска и доходности для акционеров. Для проведения анализа структуры капитала используются различные финансовые показатели, такие как:

1. Debt to Equity Ratio (Коэффициент финансового рычага) - это соотношение между заемным и собственным капиталом компании. Этот показатель позволяет оценить, насколько изменения в уровне задолженности компании могут повлиять на ее прибыль. Формула для расчета этого показателя:

$$\text{Debt to Equity Ratio} = \frac{\text{Заемный капитал}}{\text{Собственный капитал}} \quad (1)$$

Чем выше этот показатель, тем больше зависимость компании от заемного капитала.

2. Debt Ratio (Коэффициент задолженности) - этот показатель показывает, какую долю активов компании финансируется за счет заемных средств. Формула для расчета:

$$\text{Debt Ratio} = \frac{\text{Заемный капитал}}{(\text{Заемный капитал} + \text{Собственный капитал})} \quad (2)$$

Чем выше этот показатель, тем выше уровень задолженности компании.

3. Equity Ratio (Коэффициент собственного капитала) - этот показатель показывает, какую долю активов компании финансируется за счет собственного капитала. Формула для расчета:

$$\text{Equity Ratio} = \frac{\text{Собственный капитал}}{(\text{Заемный капитал} + \text{Собственный капитал})} \quad (3)$$

4. Анализ структуры капитала и финансово й устойчивости также включает в себя оценку коэффициента автономии компании, который показывает, как изменения в структуре капитала могут влиять на финансовые результаты компании. Формула для расчета этого коэффициента:

$$\text{Equity to debt ratio} = \frac{\text{Собственный капитал}}{\text{Заемный капитал}} \quad (4)$$

5. Еще одним коэффициентом оценки финансовой устойчивости является коэффициент покрытия процентов по кредитам ICR (Interest coverage ratio), показывает возможность компании обеспечивать проценты по кредитам [5]. Формула для расчета коэффициента покрытия:

$$\text{Interest coverage ratio} = \frac{\text{Операционная прибыль(ЕБИТ)}}{\text{Проценты по кредитам}} \quad (5)$$

Для оценки влияния структуры капитала на финансовую устойчивость организации возьмем два малых предприятия Красноярского края, одного направления, для более удобного сравнения. ООО "Сталь Партнер" и ООО "СЗХИ" – это предприятия, основной деятельностью которых является металлообработка и производство металлоконструкций и металлоизделий.

На основе отчетностей данных предприятий проведем анализ структур капитала. В таблице 1 представлена структура капитала ООО "Сталь Партнер"[4].

Таблица 1

Динамика структуры капитала ООО "Сталь Партнер"

Наименование статей	Абсолютные величины, тыс. руб.			Удельный вес			Изменения					
							Абсолютные величины, тыс. руб.		Удельный вес		Изменение%	
	2022	2021	2020	2022	2021	2020	2022 к 2021	2021 к 2020	2022 к 2021	2021 к 2020	2022 к 2021	2021 к 2020
Раздел III - Капитал и резервы												
Уставный капитал	505	505	505	0,401%	0,476%	0,392%	-	-	-0,07%	0,08%	0,00%	0,00%
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	30 088	24 096	17 163	23,89%	22,69%	13,33%	5 992	6 933	1,19%	9,37%	24,87%	40,40%
Итого по разделу III - Капитал и резервы	30 593	24 601	17 668	24,29%	23,17%	13,72%	5 992	6 933	1,12%	9,45%	24,36%	39,24%
Раздел IV - Долгосрочные обязательства												
Заемные средства	27 800	15 488	28 255	22,07%	14,59%	21,94%	12 312	-12 767	7,48%	-7,36%	79,49%	-45,18%
Отложенные налоговые обязательства	671	689	323	0,53%	0,65%	0,25%	18	366	-0,12%	0,40%	-2,61%	113,31%
Прочие обязательства	3 687	7 896	-	2,93%	7,44%	0,00%	4 209	7 896	-4,51%	7,44%	-53,31%	-
Итого по разделу IV - Долгосрочные обязательства	32 158	24 074	28 578	25,53%	22,67%	22,19%	8 084	-4 504	2,86%	0,48%	33,58%	-15,76%
Раздел V - Краткосрочные обязательства												
Заемные средства	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Кредиторская задолженность	62 664	55 208	80 835	49,75%	52,00%	62,77%	7 456	-25 627	-2,25%	-10,78%	13,51%	-31,70%
Оценочные обязательства	549	2 294	1 689	0,44%	2,16%	1,31%	1 745	605	-1,72%	0,85%	-76,07%	35,82%
Итого по разделу V - Краткосрочные обязательства	63 213	57 502	82 524	50,18%	54,16%	64,09%	5 711	-25 022	-3,97%	-9,93%	9,93%	-30,32%
БАЛАНС (пассив)	125 964	106 177	128 770	100,00%	100,00%	100,00%	19 787	-22 593	0,00%	0,00%	18,64%	-17,55%

Из анализа динамики структуры капитала ООО "Сталь Партнер" можно сделать следующие выводы:

— По данным на 2022 год собственный капитал предприятия составляет 24,29% от суммы капитала, на долю заемного приходится 73,71%, из которых 25,53% являются долгосрочными, а остальные 50,18% - краткосрочными;

— За три года собственный капитал постепенно увеличивался как в абсолютном, так и в относительном значении;

— Долгосрочные обязательства увеличиваются, в основном за счет увеличения заемных средств, что говорит о том, что предприятие берет новые займы;

— Краткосрочные заемные средства отсутствуют;

— Общая сумма капитала компании за исследуемый период уменьшилась практически на 3 миллиона рублей.

Далее в таблице 2 рассмотрим структуру капитала ООО "СЗХИ"[4].

Таблица 2

Динамика структуры капитала ООО "СЗХИ"

Наименование статей	Абсолютные величины, тыс. руб.			Удельный вес			Изменения					
							Абсолютные величины, тыс.		Удельный вес		Изменение %	
	2022	2021	2020	2022	2021	2020	2022 к 2021	2021 к 2020	2022 к 2021	2021 к 2020	2022 к 2021	2021 к 2020
Раздел III - Капитал и резервы												
Уставный капитал	10	10	10	0,003%	0,003%	0,005%	-	-	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	66 106	38 125	30 047	17,59%	13,27%	13,87%	27 981	8 078	4,32%	-0,59%	73,39%	26,88%
Итого по разделу III - Капитал и резервы	66 116	38 135	30 057	17,60%	13,28%	13,87%	27 981	8 078	4,32%	-0,59%	73,37%	26,88%
Раздел IV - Долгосрочные обязательства												
Заемные средства	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Отложенные налоговые обязательства	2 382	2 382	2 382	0,63%	0,83%	1,10%	-	-	-0,20%	-0,27%	0,00%	0,00%
Прочие обязательства	10 286	8 034	14 578	2,74%	2,80%	6,73%	2 252	-6 544	-0,06%	-3,93%	28,03%	-
Итого по разделу IV - Долгосрочные обязательства	12 668	10 416	16 960	3,37%	3,63%	7,83%	2 252	-6 544	-0,25%	-4,20%	21,62%	-38,58%
Раздел V - Краткосрочные обязательства												
Заемные средства	39 533	30 209	1	10,52%	10,52%	0,00%	9 324	30 208	0,00%	10,52%	30,86%	-
Кредиторская задолженность	257 266	208 028	168 341	68,47%	72,42%	77,68%	49 238	39 687	-3,96%	-5,26%	23,67%	23,58%
Оценочные обязательства	172	453	1 348	0,05%	0,16%	0,62%	-281	-895	-0,11%	-0,46%	-62,03%	-66,39%
Итого по разделу V - Краткосрочные обязательства	296 971	238 690	169 690	79,03%	83,10%	78,30%	58 281	69 000	-4,06%	4,79%	24,42%	40,66%
БАЛАНС (пассив)	375 755	287 241	216 707	100,00%	100,00%	100,00%	88 514	70 534	0,00%	0,00%	30,82%	32,55%

Проанализировав динамику структуры капитала ООО "СЗХИ", можно сделать следующие выводы:

— По данным на 2022 год собственный капитал предприятия составляет 17,6 % от суммы капитала, на заемный капитал в общей доле приходится 82,4 %, из которых 79,03 % - это краткосрочные обязательства, а остальные 3,37 % - долгосрочные;

— За исследуемый период собственный капитал значительно увеличился в абсолютном выражении на 73,39 % в 2022 году, относительно 2021, однако в относительном выражении такого увеличения нет;

— Краткосрочные обязательства увеличиваются, в основном за счет повышения кредиторской задолженности, что говорит о том, что предприятие увеличивает масштабы производства и закупает больше необходимых ресурсов для производства, а так же за счет заемных денежных средства;

— Долгосрочные заемные средства отсутствуют;

— Общая сумма капитала компании с 2020 по 2022 увеличилась более, чем на 150 миллионов рублей.

Изучив динамику структур капитала организаций, проведем анализ финансовой устойчивости, используя вышеуказанные формулы. Итоговые значения расчетов указаны в таблице 3.

Таблица 3

Расчет финансовых показателей

Наименование коэффициента	ООО "Сталь Партнер"		ООО "СЗХИ"		Рекомендуемое значение
	2022	2021	2022	2021	
Коэффициент финансового рычага	3,1	3,3	4,7	6,5	0,25-1
Коэффициент задолженности	0,8	0,8	0,8	0,9	0-0,5
Коэффициент собственного капитала	0,2	0,2	0,2	0,1	>0,1
Коэффициента автономии компании	0,3	0,3	0,2	0,2	0,5-0,7
Коэффициент покрытия процентов по кредитам	13,5	16,3	17,9	8,7	3-4

Анализируя, рассчитанные коэффициенты можно сделать следующие выводы:

— Малым предприятиям в Красноярском крае не хватает собственного капитала для дальнейшего развития бизнеса и повышения финансовой устойчивости;

— Коэффициент финансового рычага в обоих предприятиях значительно превышает допустимые значения, что говорит о том, что прибыль организаций сильно зависит от заемных средств, велик риск неплатежеспособности;

— Коэффициент задолженности так же выходит за границы нормативных значений, так как доля заемного капитала слишком велика в структурах рассматриваемых предприятий;

— Коэффициент собственного капитала пускай и удовлетворяет минимальное общепринятое значение, однако в реалиях Российской Федерации и высокой инфляции данный показатель должен быть выше;

— Коэффициент автономии представленный организаций значительно ниже, чем нормативные значения, что говорит о том, что организация в меньшей степени зависит от собственных средств, риск неплатежеспособности велик;

— Коэффициент покрытия процентов выше рекомендуемых значений, а следовательно, организации создают достаточно денежного потока и операционной прибыли для обслуживания процентных платежей.

Подводя итоги, финансовую устойчивость ООО "Сталь Партнер" и ООО "СЗХИ" можно оценить как неудовлетворительную: компаниям не хватает собственных средств, что мешает увеличению объемов производства. В связи с этим, можно судить о том, что предприятия малого бизнеса в Красноярском крае в сфере металлообработки и производства металлоконструкций и металлоизделий, в значительной степени зависят от заемных средств,

о чем говорят показатели финансового рычага, однако благодаря операционной прибыли, организации имеют возможность выплачивать проценты и не останавливать производство.

Список используемых источников:

1. Ковалев, В. В. Корпоративные финансы : учебник / В. В. Ковалев, В. В. Ковалев. — 3-е издание — Москва : Проспект, 2021. — 656 с. — URL: <https://e.lanbook.com/book/150719> (дата обращения: 15.11.2023). — Режим доступа: для зарегистрир. пользователей. — Текст : электронный.
2. Корпоративные финансы : учебник и практикум для академического бакалавриата / О. В. Борисова, Н. И. Малых, Ю. И. Грищенко, Л. В. Овешникова. — Москва : Юрайт, 2019. — 651 с. — URL: <https://urait.ru/bcode/426113> (дата обращения: 15.11.2023). — Режим доступа: для зарегистрир. пользователей. — Текст : электронный.
3. Леонтьев, В. Е. Корпоративные финансы : учебник для вузов / В. Е. Леонтьев, В. В. Бочаров, Н. П. Радковская. — 4-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 341 с. — URL: <https://urait.ru/bcode/532999> (дата обращения: 15.11.2023). — Режим доступа: для зарегистрир. пользователей. — Текст : электронный.
4. Сервис проверки контрагентов «List-Org» — URL: <https://www.list-org.com/> (дата обращения: 15.11.2023) — Текст: электронный
5. Управление структурой капитала и денежными потоками организации : учебное пособие / Д. В. Туманов, А. Ю. Тарасова, М. О. Ермоленко [и др.]. — Москва : Финансовый университет, 2020. — 198 с. — URL: <https://e.lanbook.com/book/208379> (дата обращения: 15.11.2023). — Режим доступа: для зарегистрир. пользователей. — Текст : электронный.

СЕКЦИЯ 2. ОЦЕНКА БИЗНЕСА И КОРПОРАТИВНЫЕ ФИНАНСЫ

УДК 33.338

Бады Э.Д.

Финансовый университет при Правительстве РФ (г. Омск)
Научный руководитель: Марков С.Н.

НЕМАТЕРИАЛЬНЫЕ АКТИВЫ В ОПРЕДЕЛЕНИИ РЫНОЧНОЙ СТОИМОСТИ КОМПАНИИ

Аннотация. В данной статье представлен комплексный обзор влияния нематериальных активов на формирование рыночной стоимости компаний. Выделена важность коэффициента Тобина в определении вклада нематериальных активов в общую стоимость компании. Оценка воздействия нематериальных активов на рыночную стоимость компании была проведена с помощью коэффициента Тобина.

Ключевые слова: нематериальные активы, интеллектуальная собственность, рыночная стоимость, коэффициент Тобина.

Bady E.D.

Financial University under the Government of the Russian Federation (Omsk)
Scientific supervisor: Markov S.N.

INTANGIBLE ASSETS IN DETERMINING THE MARKET VALUE OF A COMPANY

Abstract. Using the Tobin's q coefficient, the evaluation of the impact of intangible assets on the market value of companies was conducted in this comprehensive article. Emphasizing the significance of the Tobin coefficient, it sheds light on the contribution made by intangible assets to the overall value of a company.

Keywords: intangible assets, intellectual property, market value, Tobin coefficient.

В России, благодаря укреплению рыночных отношений, отечественный рынок интеллектуальной собственности претерпел значительное и активное развитие.

В наше время большинство компаний желают поднять стоимость своей компании на рынке. И вследствие этого, для увеличения своей капитализации российские компании применяют разнообразные стратегии и методы. Среди них можно выделить различные элементы, включающие интеллектуальную собственность, такую как патенты, товарные знаки, авторские права и коммерческую тайну. Кроме того, важными факторами являются узнаваемость бренда, отношения с клиентами и наличие программного обеспечения.

Налоговый кодекс РФ устанавливает определение нематериальных активов (НМА) в пункте 3 статьи 257. В соответствии с этим положением, НМА включает в себя результаты интеллектуальной деятельности.

К нематериальным активам, в частности, относятся [1]:

- 1) исключительное право патентообладателя на изобретение, промышленный образец, полезную модель;
- 2) исключительное право автора и иного правообладателя на использование программы для ЭВМ, базы данных;
- 3) исключительное право автора или иного правообладателя на использование топологии интегральных микросхем;
- 4) исключительное право на товарный знак, знак обслуживания, наименование места

происхождения товаров и фирменное наименование;

5) исключительное право патентообладателя на селекционные достижения;

6) владение "ноу-хау", секретной формулой или процессом, информацией в отношении промышленного, коммерческого или научного опыта;

7) исключительное право на аудиовизуальные произведения.

Также сущность НМА представлена в Федеральном стандарте оценки № 11 «Оценка нематериальных активов и интеллектуальной собственности» (далее - ФСО №11).

Такие НМА, которые не имеют материально-вещественной формы, проявляют себя своими экономическими свойствами, дают выгоды их собственнику (правообладателю) и генерируют для него доходы (выгоды), считаются активами, в том числе [2]:

1) исключительные права на интеллектуальную собственность, а также иные права (право следования, право доступа и другие), относящиеся к интеллектуальной деятельности в производственной, научной, литературной и художественной областях;

2) права, составляющие содержание договорных обязательств (договоров, соглашений);

3) деловая репутация.

Для того, чтобы оценить стоимость НМА, необходимо использовать следующие фундаментальные методы [3]:

1. Рыночный подход - совокупность методов оценки стоимости объекта оценки, основанных на получении стоимости объекта оценки путем сравнения оцениваемого объекта с объектами - аналогами.

2. Доходный подход - совокупность методов оценки стоимости объекта оценки, основанных на определении ожидаемых доходов от использования объекта оценки.

3. Затратный подход – совокупность методов оценки стоимости объекта оценки, основанных на определении затрат, необходимых для приобретения, воспроизводства либо замещения объекта оценки с учетом износа и устареваний. Тем не менее, этот метод имеет свои ограничения и может быть использован только в ситуациях, когда есть возможность создания аналогичного объекта или когда другие методы, например, подходы, основанные на доходе или сравнении, не могут быть применены с достаточной степенью точности и корректности.

Актуальность темы заключается в том, что нематериальные активы имеет решающее значение, поскольку они могут обеспечить конкурентное преимущество, существенно повлиять на финансовые показатели и общую стоимость компании. В результате рынок оценивает компании с ценными нематериальными активами выше, чем компании без или с менее ценными нематериальными активами.

Основные показатели, такие как прибыльность, затраты на единицу продукции, EBITDA, EBIT и другие, привлекают все большее внимание инвесторов в современной экономике. Нематериальные активы являются главным активом для новых компаний, специализирующихся на производстве товаров.

Для повышения эффективности использования нематериальных активов и определения их вклада в общую стоимость компании, важно разработать новые показатели.

Например, можно рассчитать коэффициент брендинга, который показывает, какую долю прибыли компания получает благодаря своему бренду. Также можно рассчитать коэффициент организационной эффективности, который отражает эффективность работы компании и ее способность управлять нематериальными активами. Внедрение данных показателей в финансовую отчетность позволит инвесторам получить более полную картину о компании и ее потенциале для инвестиций. Это также поможет компаниям оценивать свою эффективность в управлении нематериальными активами и принимать меры для их улучшения.

Для оценки интеллектуального капитала часто используется коэффициент Тобина (q), который сопоставляет рыночную стоимость компании с ее балансовой стоимостью.

Формула расчета коэффициента Тобина [5]:

$$q = P/C, \text{ где}$$

Р - рыночная капитализация;

С - стоимость всех активов фирмы.

Интерпретация полученных результатов представлена в таблице 1.

Таблица 1

Значение коэффициента Тобина

Значение коэффициента	Характеристика
$q < 1$	Уровень восстановительной стоимости активов компании превышает оценку ее долгосрочной рыночной стоимости
$q = 1$	Уровень восстановительной стоимости активов компании соответствуют оценке ее долгосрочной рыночной стоимости
$q > 1$	Уровень восстановительной стоимости активов компании уступает оценке ее долгосрочной рыночной стоимости

Для более эффективного использования нематериальных активов и определения их вклада в общую стоимость компании крайне важно разработать новые показатели.

Таблица 2

Расчет коэффициента Тобина российских компаний [6], [7], [8], [9], [10], [11], [12]

Наименование компании	Сектор экономики	Промежуточные показатели		Коэффициент Тобина
		Рыночная капитализация, млрд. руб.	Стоимость всех активов, млрд. руб.	
ПАО «Лукойл»	нефтегазовая промышленность	2 647,00	2 284,00	1,16
ПАО «Татнефть»	нефтегазовая промышленность	1 439,00	1 377,00	1,05
ПАО «Сбербанк»	банковский сектор	3 189,00	40 348,00	0,08
ПАО «ВТБ»	банковский сектор	881,90	20 632,00	0,04
ПАО «Совкомфлот»	судоходная компания	89,30	139,10	0,64
ПАО «Новороссийский морской торговый порт» (НМПТ)	судоходная компания	86,70	134,00	0,65

Значения коэффициента Тобина различаются у различных компаний, согласно информации из таблицы 2. Интересным фактом является то, что компании в одной отрасли обычно имеют похожие значения этого коэффициента, что подчеркивает сравнительный аспект их деятельности. Это объясняется тем, что они используют схожие технологии и имеют сопоставимую стоимость бренда внутри своей отрасли.

Мы можем провести анализ средних значений коэффициента Тобина для компаний в каждой отрасли и визуально представить эти значения на графике. Такое представление поможет наглядно показать различия в значениях этого коэффициента между разными отраслями в российской экономике. Можно сделать вывод, что некоторые отрасли имеют более высокие значения коэффициента Тобина, что может свидетельствовать о более эффективной использовании активов и более высокой степени капитализации компаний в этих отраслях.

В нефтегазовой промышленности среднее значение коэффициента Тобина превышает 1. Это говорит о том, что нефтегазовая отрасль характеризуется высоким уровнем финансовых спекуляций и волатильностью. Это указывает на то, что участники рынка активно торгуют и спекулируют нефтегазовыми активами, что потенциально может привести к большей

нестабильности рынка.

Среднее значение коэффициента в банковской сфере составляет 0,06. Близкое к нулю значение коэффициента Тобина в банковском секторе свидетельствует о низком уровне финансовых спекуляций. Это говорит о том, что краткосрочных покупок и продаж финансовых активов мало и что финансовые рынки относительно стабильны.

Для судоходных компаний характерно среднее значение меньше 1, что является негативным сигналом. Это свидетельствует о том, что рыночная оценка компании ниже восстановительной стоимости ее активов. Таким образом, текущая рыночная стоимость таких активов, как корабли, контейнеры и порты, относительно ниже стоимости их замены. Это может нанести ущерб долгосрочной рыночной оценке компании. Это указывает на то, что инвесторы считают судоходную отрасль имеющей более низкую стоимость активов или потенциально сталкивающейся с финансовыми рисками.

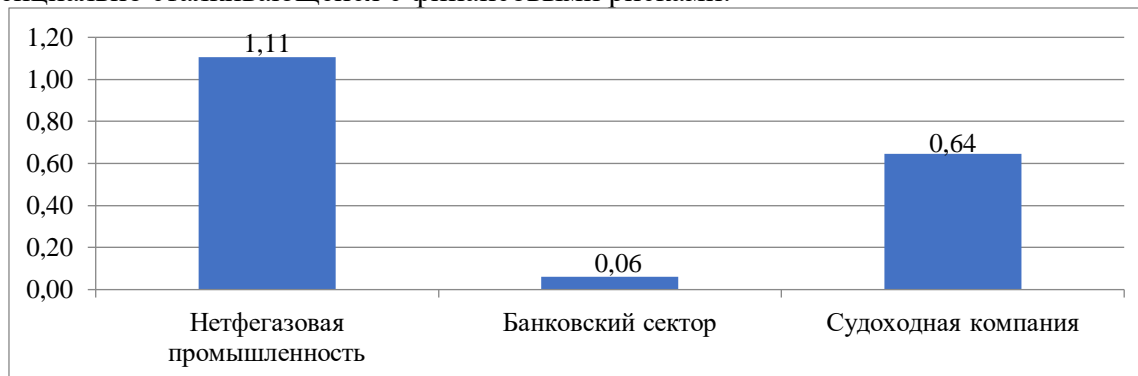


Рис. 1. Среднее значение коэффициента Тобина для различных отраслей российской экономики

Тот факт, что в рыночной стоимости компаний значительную роль играют НМА, говорит о том, что на современном рынке зависимость компаний от новых технологий является ключевым фактором в их стремлении повысить эффективность и результативность своей работы. Те компании, которые умело используют новые технологии и включают их в свою общую стоимость, имеют больше шансов достичь высокой конкурентоспособности и удовлетворить потребности современных потребителей.

Список использованных источников:

1. Российская Федерация. Законы. Налоговый кодекс Российской Федерации: часть первая: официальный текст по состоянию на 01.10.2023 года с изменениями и дополнениями согласно Федеральному закону от 31.07.2023 № 389-ФЗ, / Российская Федерация. Законы. // Доступ из СПС КонсультантПлюс (дата обращения 12.11.2023). – Текст: непосредственный;
2. Российская Федерация. Законы. Приказ Минэкономразвития России от 30.11.2022 № 659 «Об утверждении федерального стандарта оценки «Оценка интеллектуальной собственности и нематериальных активов (ФСО 11)», / Российская Федерация. Законы. // Доступ из СПС КонсультантПлюс (дата обращения 12.11.2023). – Текст: непосредственный;
3. Мокрова, Л. П., Управление нематериальными активами и деловой репутацией : монография / Л. П. Мокрова. — Москва : Русайнс, 2020. — 135 с. — ISBN 978-5-4365-5573-7. — URL: <https://book.ru/book/941464> — Текст : электронный;
4. Нематериальные активы и интеллектуальная собственность корпорации: оценка и управление : учебник / М. А. Федотова, Т. В. Тазикина, Б. Б. Леонтьев [и др.] ; под ред. М. А. Федотовой, Т. В. Тазикиной. — Москва : КноРус, 2023. — 187 с. — ISBN 978-5-406-11651-7. — URL: <https://book.ru/book/950082> (дата обращения: 20.11.2023). — Текст : электронный.
5. Семенов, Н. А. Коэффициент Тобина как метод оценки состояния бизнеса высокотехнологичных компаний / Н. А. Семенов // Экономика, экология и общество России в 21-м столетии. – 2021. – Т. 1, № 1. – С. 371-377;
6. Годовая бухгалтерская (финансовая) отчетность ПАО «Лукойл»: // Информационный портал центр раскрытия корпоративной информации URL: <https://e->

- disclosure.ru/portal/files.aspx?id=17&type=3 (дата обращения: 13.11.2023). – Текст: электронный;
7. Годовая бухгалтерская (финансовая) отчетность ПАО «Татнефть» // Информационный портал центр раскрытия корпоративной информации. URL: <https://disclosure.ru/portal/files.aspx?id=118&type=3> (дата обращения: 13.11.2023). – Текст: электронный;
8. Годовая бухгалтерская (финансовая) отчетность ПАО «Сбербанк» // Информационный портал центр раскрытия корпоративной информации. URL: <https://disclosure.ru/portal/files.aspx?id=3043&type=3> (дата обращения: 13.11.2023). – Текст: электронный.
9. Годовая бухгалтерская (финансовая) отчетность ПАО «ВТБ» // Информационный портал центр раскрытия корпоративной информации. URL: <https://disclosure.ru/portal/files.aspx?id=1210&type=3> (дата обращения: 13.11.2023). – Текст: электронный.
10. Годовая бухгалтерская (финансовая) отчетность ПАО «Совкомфлот» // Информационный портал центр раскрытия корпоративной информации. URL: <https://disclosure.ru/portal/files.aspx?id=11967&type=3> (дата обращения: 13.11.2023). – Текст: электронный.
11. Годовая бухгалтерская (финансовая) отчетность ПАО «НМППТ» // Информационный портал центр раскрытия корпоративной информации. URL: <https://disclosure.ru/portal/files.aspx?id=3900&type=3> (дата обращения: 13.11.2023). – Текст: электронный.
12. Рейтинг компаний по величине капитализации // Информационный портал SMART-LAB. – URL: <https://smart-lab.ru/> (дата обращения: 13.11.2023). – Текст: электронный.

УДК 334.758

Бессонов А.А.

Финансовый университет при Правительстве РФ (г. Омск)
Научный руководитель: Марков С.Н.

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ СЛИЯНИЙ И ПОГЛОЩЕНИЙ КОМПАНИЙ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Аннотация. Слияния и поглощения компаний являются одной из основных стратегий развития бизнеса. Статья посвящена рассмотрению теоретических аспектов слияний и поглощений компаний в современных условиях. В статье представлены определения слияний и поглощений, основные мотивы таких сделок и их классификация.

Ключевые слова: слияния и поглощения, сделки, объединение, синергия.

Bessonov A.A.

Omsk Branch of Financial University under the Government of the Russian Federation
Scientific supervisor: Markov S.N.

THEORETICAL ASPECTS OF MERGERS AND ACQUISITIONS OF COMPANIES IN MODERN CONDITIONS

Abstract. Mergers and acquisitions of companies are one of the main business development strategies. The article is devoted to the consideration of theoretical aspects of mergers and

acquisitions of companies in modern conditions. The article presents definitions of mergers and acquisitions, the main motives for such transactions and their classification.

Keywords: *mergers and acquisitions, transactions, consolidation, synergy.*

Все компании в процессе своей деятельности так или иначе сталкиваются с вопросом определения стратегии дальнейшего развития с целью повышения собственной эффективности. Развитие бизнеса может осуществляться разными способами: через стратегию органического роста (за счет собственных внутренних ресурсов), либо путем выхода компании на рынок слияний и поглощений и совершения сделок на нем. При этом на современном этапе слияния и поглощения становятся все более актуальной и популярной стратегией развития компаний. В зарубежной практике сделки слияния и поглощения компаний называют «Mergers and Acquisitions» или M&A.

Развитие бизнеса компании за счет внутренних ресурсов очень часто оказывается довольно медленным. Стратегия слияний и поглощений или интеграция других компаний может значительно ускорить этот процесс.

Однако отметим, что сделки M&A способны как укреплять позиции организаций, приводить к появлению новых лидеров на рынке, так и, наоборот, в определенных ситуациях доводить успешные компании до банкротства.

В целом слияния и поглощения подразумевают под собой процесс укрупнения бизнеса, при котором компании объединяют свои капиталы с целью повышения эффективности деятельности, увеличения прибыли.

Довольно часто «слияние» и «поглощение» используют как синонимы, однако это неравнозначные понятия и нужно разделять их между собой, в действительности они имеют определенные различия.

Слияние – это процесс объединения двух или более компаний в одну с целью создания новой структуры и реализации синергии. В результате слияния на рынке образуется новое юридическое лицо, получающее на основании договора все права и обязанности объединяющихся сторон. При сделке слияния происходит обмен акций или долей между участвующими сторонами.

Поглощение представляет собой процесс приобретения одной компанией контроля над другой компанией, в результате которого поглощенная компания прекращает свое существование как самостоятельное юридическое лицо, передавая собственные права и обязанности сохранившейся компании, или становится структурной единицей приобретателя. Новое юридическое лицо при поглощении не создается.

Поглощение происходит за счет выкупа покупателем не менее 30% уставного капитала поглощаемой компании. Обычно при поглощении одна компания (покупатель) приобретает контрольный пакет акций другой компании, чтобы получить полный контроль над ее управлением. Контрольный пакет начинается с 50% от всех выпущенных акций компании плюс еще одна.

Основой регулирования слияний и поглощений компаний в Российской Федерации являются следующие нормативно-правовые акты:

- Гражданский кодекс Российской Федерации (ГК РФ);
- Федеральный закон от 26.07.2006 N 135-ФЗ "О защите конкуренции";
- Федеральный закон от 26.12.1995 N 208-ФЗ "Об акционерных обществах";
- Федеральный закон от 08.02.1998 N 14-ФЗ "Об обществах с ограниченной ответственностью";
- Нормативно-правовые акты ФАС.

Рассмотрим причины, которые могут побуждать различные компании участвовать в сделках слияния и поглощения. Среди основных мотивов слияний и поглощений компаний можно выделить следующие:

- Увеличение размера и доли рынка.

Слияние или поглощение может помочь компаниям увеличить свой размер и долю на рынке, что должно дать им конкурентное преимущество перед другими компаниями. Увеличение рыночной доли компании приводит к росту ее влияния. В результате сделок слияний и поглощений может происходить значительное сокращение конкуренции и, соответственно, монополизация рынка. По этой причине все крупные сделки, которые могут привести к ограничению конкуренции, осуществляются только после предварительного рассмотрения и получения разрешения на это со стороны контролирующего соблюдение антимонопольного законодательства уполномоченного органа, в России им является Федеральная антимонопольная служба.

- Приобретение знаний и технологий.

Объединение с другой компанией, имеющей передовые знания и технологии, может помочь ускорить технологический прогресс и внедрение инноваций. После проведения сделки компании получают встречный опыт друг друга, проявляющийся как в знаниях, так и в технологических возможностях. Особенно часто это может наблюдаться в наукоемких отраслях.

- Экономия на расходах за счет масштабирования (эффекта масштаба).

Объединенные компании способны оптимизировать процессы, удалив дублирующие отделы и операции. Также в результате слияний и поглощений можно добиться снижения закупочных цен и более выгодных условий кредитования. Таким образом, за счет масштабирования деятельности возможно снижение себестоимости выпускаемой продукции.

- Диверсификация.

Участвуя в сделках слияния и поглощения, компания может разнообразить направления деятельности, ассортимент товаров и услуг и выйти на новые для себя рынки. Это способно благоприятно сказаться на уменьшении уровня рисков деятельности.

- Покупка недооцененных компаний.

В данном случае происходит приобретение недооцененных компаний с целью их дальнейшей реализации на рынке по более высокой цене. При этом возникает проблема нахождения компаний, которые по оценкам в текущий момент являются недооцененными.

- Налоговые преимущества.

Может совершаться такая сделка, при которой компания, имеющая высокую налоговую нагрузку, приобретает другую компанию, получающую большие налоговые льготы, чтобы в дальнейшем эти льготы использовать для всей созданной корпорации.

Таким образом, компании могут принимать решения об осуществлении слияний или поглощений, руководствуясь при этом самыми различными мотивами. Однако эти мотивы очень часто главным образом связаны с желанием получения синергетического эффекта, который бы помог с достижением целевых установок и увеличил благосостояние акционеров.

В обобщенном виде синергия представляет собой явление, когда объединенные вместе элементы системы создают результат, который превышает сумму результатов элементов, работающих по отдельности.

Под синергией в сделках слияний и поглощений обычно понимается такая интеграция нескольких компаний, которая бы способствовала получению дополнительных эффектов, превышающих общие итоги разрозненной деятельности предприятий. Синергия выступает в качестве потенциальной дополнительной стоимости, появляющейся в результате осуществления объединения компаний. Как показывает практика, сами по себе сделки M&A имеют смысл, если потенциальная выгода от них покрывает все затраты на их проведение и интеграцию приобретенного бизнеса в действующий.

Далеко не все осуществленные сделки по слиянию и поглощению компаний заканчиваются получением эффекта синергии. Чаще всего такая ситуация происходит из-за различных неучтенных в процессе сделки рисков, неверной предварительной оценки привлекательности рынка или позиции поглощаемой (целевой) компании.

Перейдем к рассмотрению классификации слияний и поглощений. Она может осуществляться по различным признакам (критериям).



Рис. 1. Классификация сделок по слиянию и поглощению компаний

По характеру интеграции сделки слияния и поглощения компаний делятся на: горизонтальные, вертикальные, родовые и конгломератные.

Горизонтальные слияния и поглощения характеризуются тем, что сделка заключается между компаниями, функционирующими в одной отрасли и являющимися прямыми конкурентами, которые выпускают одинаковую (подобную) продукцию. Это происходит, например, когда одна продуктовая сеть покупает другую. Так, в 2021 году была завершена сделка, по которой «Магнит» приобрел розничную сеть «Дикси» за 87,6 млрд рублей. Целью подобных сделок прежде всего является расширение доли рынка и повышение конкурентоспособности компании.

Вертикальные слияния и поглощения совершаются компаниями из одной отрасли, которые при этом находятся на разных стадиях производственного процесса и не являются прямыми конкурентами. К примеру, одна компания поставляет сырье, а другая производит продукцию из него, участники сделки выступают в отношениях «поставщик - покупатель». Так, компании по добыче и переработке нефти в результате объединения смогут сразу выпускать готовую продукцию: бензин, дизель, мазут и прочее. В этом случае целью может быть уменьшение себестоимости производства, сокращение промежуточных издержек и, соответственно, увеличение прибыли. Другой пример такой интеграции: в 2005 г. сеть «Детский мир» в целях получения эксклюзивного ассортимента товаров, снижения закупочных цен приобрела оптовую компанию — поставщика игрушек «С-Тойз». В 2011 году, после четырехкратного увеличения оборота, розничная компания продала приобретенный ранее актив [3, с. 112].

Родовые (параллельные) слияния и поглощения осуществляются между несколькими компаниями, которые выпускают взаимосвязанные товары. Например, производитель компьютеров может решить объединиться с компанией, которая занимается выпуском комплектующих изделий для них. В результате такое объединение способно улучшить качество продукции благодаря концентрации технологического процесса производства внутри одной компании, оптимизировать издержки производства и увеличить рентабельность.

Конгломератные слияния и поглощения происходят между двумя или более компаниями, которые не являются конкурентами и не связаны между собой ни отраслью, ни снабженческо-сбытовыми связями. Такие сделки осуществляются между компаниями прежде всего с целью диверсификации видов деятельности и получения доступа к новым рынкам. Эта разновидность сделок M&A становится все более популярной в современных условиях, когда многие крупные корпорации активно расширяют свой бизнес и при этом уделяют особое внимание созданию и развитию собственных экосистем. В июле 2021 года «Яндекс» провел сделку по покупке банка «Акрополь». В результате этого IT-компания смогла получить

банковские лицензии, которые позволили ей развивать направление финансовых сервисов и создавать новые продукты для своих клиентов.

Сделки слияния и поглощения могут также подразделяться по национальной принадлежности. По данному классификационному признаку они делятся на слияния и поглощения на национальном уровне и транснациональные слияния и поглощения. В первом случае в сделке участвуют предприятия одной страны, во втором — предприятия разных стран [2, с. 418]. Стоит отметить, что при слияниях и поглощениях компаний с иностранным участием может возникать дополнительный риск несовместимости различных культур.

Считается, что слияния являются добровольными сделками, которые происходят по взаимному согласию всех участвующих компаний, тогда как поглощения в зависимости от отношения собственников и менеджеров компаний к сделке могут быть подразделены на две отдельные группы: дружественные и недружественные.

Дружественное поглощение осуществляется посредством проведения переговоров с руководством поглощаемой компании и добровольного принятия решения о последующем заключении сделки. В отличие от этого, враждебное (недружественное) поглощение означает покупку контрольного пакета акций без согласия менеджмента [1, с. 12].

При этом недружественные поглощения могут приводить к различным конфликтам, покупатель может применять методы давления для получения контроля над компанией-целью, такие как, например, использование административного ресурса, судебные иски, скупка акций или даже рейдерский захват.

В настоящее время в нашей стране наблюдается положительная тенденция к формированию цивилизованного рынка слияний и поглощений. Силовые варианты, связанные со старой системой недружественных поглощений, постепенно уходят в прошлое.

Таким образом, слияния и поглощения компаний являются одной из основных стратегий развития бизнеса. При этом на практике существует большое множество различных разновидностей сделок по слиянию и поглощению компаний. Основным мотивирующим фактором к проведению данного вида сделок является синергетический эффект, выражающийся в создании потенциальной дополнительной стоимости. Сделки по слиянию и поглощению компаний – это сложный процесс, который характеризуется не только эффектом синергии, но и серьезными рисками. Для достижения положительных результатов от слияний и поглощений компаний необходимо тщательно анализировать все аспекты сделки, ее риски, а также учитывать интересы всех участвующих сторон.

Список используемых источников:

1. Передера, Ж. С. Анализ слияний и поглощений : учебное пособие для вузов / Ж. С. Передера, А. В. Федоров. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 140 с. — URL: <https://urait.ru/bcode/520193> (дата обращения: 10.11.2023). — Режим доступа: для зарегистрированных пользователей. — Текст : электронный.
2. Самылин, А. И. Корпоративные финансы : учебник / А.И. Самылин. — Москва : ИНФРА-М, 2022. — 472 с. — URL: <https://znanium.com/catalog/product/1846445> (дата обращения: 12.11.2023). — Режим доступа: по подписке. — Текст : электронный.
3. Чеглов, В. П. Сетевой ритейл: концепции и стратегии, ловушки и решения: монография / В. П. Чеглов. — Москва : Вузовский учебник : ИНФРА-М, 2019. — 205 с. — URL: <https://znanium.com/catalog/product/1010811> (дата обращения: 14.11.2023). — Режим доступа: по подписке. — Текст : электронный.

Бровкина М.В.

Финансовый университет при Правительстве РФ (г. Омск)
 Научный руководитель: Ковалев А.И.

ПОДДЕРЖКА МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В РОССИИ

Аннотация. В данной статье рассмотрено место малого и среднего бизнеса. Определены основные проблемы, с которыми сталкивается современный бизнес. Выявлено влияние государства по решению выявленных проблем.

Ключевые слова: малый и средний бизнес, государственная поддержка.

Brovkina M.V.

Financial University under the Government of the Russian Federation
 Scientific supervisor: Kovalev A.I.

SUPPORT OF SMALL AND MEDIUM BUSINESS IN RUSSIA

Abstract. This article examines the place of small and medium businesses. The main problems faced by modern business are identified. The influence of the state on solving the identified problems is revealed.

Keywords: small and medium business, state support.

Ключевым экономическим, социальным и политическим фактором для развития современного государства являются субъекты малого или среднего предпринимательства. Данные формы бизнеса играют большую роль в жизни общества, формируя рынок труда и пополняя бюджет государства. Основные функции предпринимательства определяются через его роли. Для малого и среднего бизнеса это роль производителя товаров и услуг, новатора, работодателя, экономического агента и налогоплательщика. Их основной способностью является быстрая адаптация к различным изменениям на рынке. Из-за столь высокой экономической значимости развитие предпринимательства считается важным направлением социальной и экономической политики страны [2]. В соответствии с Федеральным законом от 24.07.2007 N209 - ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» предприятия малого и среднего бизнеса должны быть зарегистрированы в соответствии с законодательством РФ. Они могут представлять собой такие формы, как крестьянские или фермерские хозяйства, хозяйственные общества, производственные кооперативы, товарищества, производственные кооперативы или являться индивидуальными предпринимателями [1]. Поэтому субъектами предпринимательской деятельности могут быть как группа людей, представляющий собой организацию, так и человек в единственном лице. На рисунке 1 представлены критерии отнесения организаций к субъектам малого и среднего бизнеса [6].

Категория субъекта МСП*	Величина дохода**	Среднесписочная численность работников***
Микропредприятие****	До 120 млн рублей	До 15 человек
Малое предприятие	До 800 млн рублей	До 100 человек
Среднее предприятие	До 2 млрд рублей	От 101 до 250 человек*****

Рис. 1. Критерии отнесения организаций к субъектам МСП

В то время как крупные бизнесмены пользуются поддержкой правительства и придерживаются общих экономических правил, мелкие предприниматели не имеют выхода на правительство страны так же они работают только в своих региональных рынках. На сегодняшний день есть много программ по поддержке предпринимателей, но они все равно не могут тягаться с той поддержкой, которая оказывается крупным субъектам бизнеса.

Основные проблемы современных предпринимателей:

1. Высокий уровень конкуренции;
2. Нехватка финансовых ресурсов;
3. Неопределенность экономической ситуации;
4. Высокие ставки налогов и страховых взносов.

Ряд вышеуказанных проблем помогает решить государство [3]. Так, например, правительство предлагает гранты и субсидии на развитие бизнеса. Не все отрасли могут воспользоваться данной возможностью, однако большая часть начинающих и уже работающих предпринимателей могут поучаствовать в программах. Например, примером одной из таких поддержек является получение гранта. Проводится на конкурсной основе, а размер средств зависит от вида деятельности, региона, размера выручки и так далее. Также выбираются наиболее важные направления деятельности, финансирования которых будет в приоритете. В последние несколько лет к ним относятся туризм, IT и агропромышленных комплекс. В 2023 году размер гранта в большинстве программ не превышает 500 000 рублей. Главным условием является то, что средства направляются исключительно на развитие бизнеса. Это может быть покупкой оборудования, ремонт помещения, предназначенного для коммерческой деятельности, оплата коммунальных услуг и сырья.

Помимо безвозмездного предоставления денежных средств государство также предлагает льготное кредитование для субъектов малого и среднего бизнеса. Данная поддержка в 2023 году реализуется на основании трех основных программ:

1. Совместная программа Минэкономразвития и Корпорации МСП — программа стимулирования кредитования субъектов малого и среднего бизнеса.
2. Программа «1764».
3. Программа стимулирования кредитования МСП.

Средства выдаются под пониженный процент, а главным условием все также становится развитие оборудования (покупка оборудования, ремонт и так далее). В приоритете основными направлениями деятельности являются торговля, образование, наука, сельское хозяйство и другие [3].

Помимо оказания финансовой поддержки государство предлагает налоговые льготы. Самой интересной для предпринимателей являются налоговые каникулы. В данном случае налоги не оплачиваются предпринимателем. Программа действует только для индивидуальных предпринимателей, решивших впервые зарегистрироваться и начать вести свою деятельность. Аналогичная программа для туристического бизнеса. Однако в данном случае не обязательно быть ИП, а НДС все равно начисляться не будет.

Помимо этого, существует также две программы, позволяющие уменьшить свои налоги. Первая наиболее популярная для малого и среднего бизнеса – упрощенная система налогообложения (УСН). Данная система подразумевает налог в размере 6% (УСН по доходам) или 15% (УСН «доходы-расходы»). Законами субъектов РФ ставка может быть снижена до 1% и 5% соответственно. Пониженные ставки определяются местным законодательством и подходит лишь для некоторых видов деятельности, например, в Омской области к такому виду относится розничная торговля. Еще одной системой является патент, который предусмотрен исключительно для индивидуальных предпринимателей. Воспользоваться им могут не все, а лишь те лица, кто занимается определенными видами деятельности, а сумма налога зависит от размеров в каждом отдельном субъекте РФ. В данном случае независимо от дохода, предприниматель заплатит фиксированную сумму налога [4]. Сумма может зависеть от разных факторов, например, в розничной торговле размер налога определяется в зависимости от площади, а в грузоперевозках от количества машин. Несмотря

на то, данные налоговые программы являются льготным, налогоплательщики могут дополнительно уменьшить свои платежи за счет страховых взносов. Этим условием могут воспользоваться лишь добросовестные налогоплательщики, вовремя оплачивающие свои взносы.

В заключении можно сделать вывод о том, что предпринимательство является неотъемлемой частью жизни общества. Он является неотъемлемой частью экономики многих стран, поэтому государственная поддержка должна способствовать его развитию.

Список использованных источников:

1. Федеральный закон от 24.07.2007 № 209 - ФЗ (в ред. от 26.07.2017 № 356 - ФЗ) «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» // СПСКонсультантПлюс;
2. Лопастейская, Л. Г. Малый бизнес: общая характеристика и критерии отнесения организаций к малому бизнесу / Л. Г. Лопастейская, Ю. Р. Хасянова // НАУЧНЫЕ РЕВОЛЮЦИИ: СУЩНОСТЬ и РОЛЬ в РАЗВИТИИ НАУКИ и ТЕХНИКИ : сборник статей по итогам Международной научно-практической конференции, Магнитогорск, 18 января 2019 года. Том Часть 1. – Магнитогорск: Общество с ограниченной ответственностью "Агентство международных исследований", 2019. – С. 140-142. – EDN VRRJUA.
3. Чириканова Е.А. Малый и средний бизнес в России // Экономика и бизнес: теория и практика. 2020. №7. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/malyy-i-sredniy-biznes-v-rossii-1>
4. // ЭПС "Система ГАРАНТ"/ Интернет-версия / НПП "ГАРАНТ-СЕРВИС-УНИВЕРСИТЕТ". [Электронный ресурс]: <https://www.garant.ru/>
5. Официальный сайт Федеральной налоговой службы. [Электронный ресурс]: <https://www.nalog.gov.ru/>
6. АО «Федеральная корпорация по развитию МСП» (Корпорация МСП). Электронный ресурс: <https://corpmsp.ru>

УДК 336.6

Брюханова А.С.

Финансовый университет при Правительстве РФ (г. Омск)
Научный руководитель: Марков С.Н.

ЦЕЛИ, СПОСОБЫ И РИСКИ РЕСТРУКТУРИЗАЦИИ КОМПАНИИ

Аннотация. В статье рассматривается актуальность применения реструктуризации компании, а также риски, которые компания принимает на себя в ходе ее проведения. Акцентируется внимание на том, что в настоящее время реструктуризация используется компаниями в целях повышения эффективности бизнеса. Однако, как правило, действующее законодательство рассматривает мероприятия по реструктуризации с точки зрения скрытия финансовых проблем от государства.

Ключевые слова: реструктуризация, слияние, разделение, преобразование, выделение, присоединение.

Bryukhanova A.S.

Financial University under the Government of the Russian Federation (Omsk)
Scientific supervisor: Markov S.N.

GOALS, METHODS AND RISKS OF COMPANY RESTRUCTURING

Abstract. The article discusses the relevance of the company's restructuring, as well as the risks that the company assumes during its implementation. Attention is focused on the fact that currently

restructuring is used by companies in order to improve business efficiency. However, as a rule, the current legislation considers restructuring measures from the point of view of hiding financial problems from the state.

Keywords: *restructuring, merging, splitting, transformation, allocation, joining.*

В настоящее время в странах с развитой экономикой, которые имеют длительный опыт функционирования в условиях рыночных отношений, актуальным инструментом изменения финансово-хозяйственной деятельности компаний является реструктуризация.

Компании используют реструктуризацию в тех случаях, когда сталкиваются со снижением конкурентоспособности, эффективности своей деятельности или неблагоприятными изменениями внешней среды. Поэтому, чтобы любому бизнесу выжить в сложившихся условиях, приходится идти на кардинальные меры путем применения такого инструмента, как реструктуризация.

Реструктуризация – это процесс преобразования финансово-хозяйственной деятельности компаний путем разработки и внедрения изменений в них с целью повышения эффективности их деятельности [4].

Как правило, такими изменениями выступают:

- оптимизация системы управления и структуры компании;
- совершенствование системы маркетинга и сбыта продукции (товаров);
- повышение эффективности финансового состояния компании в целом;
- создание новой информационной системы компании [3].

Для того чтобы компании выбрать эффективный способ реструктуризации, необходимо определить главную цель ее проведения. Целей у компании может быть несколько, однако всегда существует главная, ради которой применяется данный процесс преобразования.

В связи с вышеизложенным предлагаем сгруппировать цели реструктуризации следующим способом (рис. 1).



Рис. 1 Цели реструктуризации

Основными целями повышения конкурентоспособности компании являются: рост объемов продаж, снижение рисков невыполнения обязательств по кредиторской и дебиторской задолженностям, а также избавление от нерентабельных направлений бизнеса и оптимизацию ценообразования на реализуемую продукцию.

Развитие бизнеса в той или иной отрасли предполагает осуществление целей по объединению капиталов и повышению привлекательности компании для инвесторов и кредиторов.

После того, как компания определила главную цель реструктуризации, необходимо выбрать эффективный и рациональный способ ее проведения. Выделяют следующие основные способы реструктуризации (рис. 2).



Рис. 2 Способы реструктуризации

При применении компанией способа выделения создается новое юридическое лицо, которому переходит часть имущества, прав и обязательств первоначально созданного юридического лица, но который продолжает вести свою деятельность. Кроме того, при данном способе компании несут совместную ответственность по исполнению обязательств, которые образуются на момент выделения.

Данный способ стоит выбирать компаниям с целью повышения эффективности деятельности имеющихся юридических лиц наравне с развитием нового вида бизнеса или в случаях необходимости прекращения использования неэффективных направлений и непрофильных активов. Например, выделение подходит компаниям, у которых существует сеть однотипных бизнесов, которые легко можно поделить.

Способ слияния означает объединение имущества, прав и обязательств нескольких юридических лиц, после чего создается новое юридическое лицо, а прежние юридические лица ликвидируются. Зачастую такой способ рационально использовать убыточным компаниям для использования возможностей комбинировать взаимодополняющие ресурсы, оптимизирования затрат и улучшения рентабельности бизнеса с целью повышения инвестиционной привлекательности компании.

Способ разделения подразумевает под собой обратный процесс. Одно юридическое лицо преобразуется в несколько, которые распределяют между собой его имущество, права и обязательства, после чего первоначальное юридическое лицо ликвидируется. Данный способ рационально выбирать компаниям для того, чтобы снизить налоговую нагрузку за счет специальных налоговых режимов, оптимизировать процессы производства или упростить менеджмент компании.

Способ присоединения при реструктуризации выбирают компании для того, чтобы присоединить имущество, права и обязанности одного юридического лица к другому юридическому лицу, при этом ликвидируя первую. Зачастую, данным способом реструктуризации пользуются те компании, которые хотят ликвидировать нерентабельную компанию с целью снятия требований перед кредиторами. Кроме того, это способ ухода от налоговых обязательств и проведения налоговой проверки компании, поскольку добровольная ликвидация компании, имеющая задолженности перед бюджетом и внебюджетными фондами, невозможна. В случае если таких задолженностей компания не имеет, то при подаче добровольного заявления на исключение ее из ЕГРЮЛ, налоговые органы производят проверку деятельности данной компании.

Самым редким способом реструктуризации компании является ее преобразование. Данный способ заключается в том, что компания меняет свою организационно-правовую структуру путем образования нового юридического лица. Это делается для того, чтобы снизить налоговую нагрузку за счет специальных налоговых режимов, либо же в связи с изменением организационно-правовой структуры компании. Стоит отметить, что изменения вносятся

только в учредительные документы, а имущество, права и обязательства в полном объеме остаются в распоряжении новообразовавшегося юридического лица.

«Для того, чтобы реализовать любой из рассмотренных способов реструктуризации компании, необходимо оформить соответствующие документы в контролирующих органах, а значит всегда есть риски проверки действий реструктуризации на предмет ухода от налогов и нарушений действующего законодательства» [2]. В связи с этим компаниям, использующим инструмент реструктуризации в целях повышения эффективности бизнеса, необходимо минимизировать возникающие риски путем следования действующему законодательству и правильной подготовки пакета документов по реструктуризации.

В случае, если компания выбирает способы присоединения или слияния, то правовые последствия абсолютно идентичны. Согласно ст. 50 Налогового Кодекса РФ (далее – НК РФ) при присоединении правопреемником задолженности по уплате налогов является компания, которая присоединила к себе другое юридическое лицо [1]. При способе слияния правопреемником задолженности по уплате налогов является новое юридическое лицо, которое образовалось в результате слияния.

При выборе способа выделения одного бизнеса из другого правопреемство к первоначальному юридическому лицу в части возникновения обязательств по уплате налогов не возникает. В случае, если налоговый орган выявит, что реструктуризация прошла с целью ухода от налогообложения, то налоговый орган обратиться в суд с иском о признании солидарной ответственности выделенных компаний за исполнение налоговых обязательств.

Данные правовые обязательства стоит учитывать и при выборе способа разделения, только с той разницей, что новообразовавшиеся компании изначально несут совместную ответственность по исполнению налоговых обязательств первоначального юридического лица. При преобразовании одной компании в другую правопреемником возникших налоговых обязательств признается вновь образовавшееся юридическое лицо.

При реструктуризации компании существует возникновение дополнительного риска – необходимость доказать экономическую целесообразность ее проведения. Например, такой риск может возникнуть в случае слияния нескольких компаний, одна из которых является убыточной. Для того чтобы налоговый орган не принял данную реструктуризацию за уход от уменьшения налогооблагаемой базы, компании необходимо предоставить убедительные доказательства такой реструктуризации. Например, доказательством может служить бизнес-план развития нового направления образовавшейся компании и наличием у присоединяемой убыточной компании ресурсов, которые необходимы для развития заявленного направления (патенты, технологии, оборудование и т.п.).

Таким образом, существует большое количество целей и способов реструктуризации, среди которых компании необходимо выделить главную цель и выбрать целесообразный способ ее проведения в рамках своего бизнеса. Реструктуризация является актуальным, но сложным процессом с точки зрения правильности юридического оформления и обоснования рисков ее применения. Данный процесс целесообразно применять только в тех случаях, когда достичь ее целей невозможно за счет внутренних резервов деятельности компании, а выгоды и риски от ее применения не приведут к негативным последствиям.

Список используемых источников:

1. Налоговый кодекс РФ. Ч.1: [Федер. закон от 05.08.2000 № 117-ФЗ; ред. от 04.08.2023 г.]. // Справочно-правовая система «Консультант плюс». [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_19671/
2. Гребенников, А. А. Реструктуризация компании: подходы и опасности / А. А. Гребенников - Текст: непосредственный // Справочник экономиста. – 2022. - № 1. – С. 14-24.
3. Евсеенко, С. В. Причины и мотивы осуществления реструктуризации компании / С. В. Евсеенко, К. С. Кийченко, С. Н. Марков - Текст: непосредственный // Вестник Алтайской Академии экономики и права. – 2022. - № 11-1. – С. 65-70.

4. Реструктуризация экономики: теория и инструментарий / под ред. д-ра экон. наук, проф. А. В. Бабкина. – СПб. : Изд-во Политехн. ун-та, 2021. – 664 с. – Текст: непосредственный.

УДК 336

Бугакова А.А.

Финансовый Университет при Правительстве Российской Федерации
Научный руководитель: Марков С.Н.

ОСОБЕННОСТИ ФИНАНСОВОГО АНАЛИЗА ЮРИДИЧЕСКОГО ЛИЦА В ОТРАСЛИ ТОРГОВЛИ

***Аннотация.** В данной статье выделены особенности проведения финансового анализа предприятий розничной торговли, рассмотрены факторы, влияющие на их финансовую устойчивость, особенности структуры баланса розничных компаний, специализирующихся на продаже продовольственных товаров. Подробно описан отраслевой показатель Like for Like: определение, источники информации, цель, виды, формулы и методики.*

***Ключевые слова:** розничная торговля, показатели оценки розничной торговли, Like for Like, особенности розничной торговли, особенности сферы торговли, финансовый анализ торговых предприятий.*

Bugakova A.A.

Financial University under the Government of the Russian Federation
Scientific supervisor: Markov S.N.

FEATURES OF FINANCIAL ANALYSIS OF A LEGAL ENTITY IN THE TRADE INDUSTRY

***Abstract.** This article highlights the features of conducting financial analysis of retail enterprises, considers the factors influencing their financial stability, and features of the balance sheet structure of retail companies specializing in the sale of food products. The industry indicator Like for Like is described in detail: definition, sources of information, purpose, types, formulas and methods.*

***Keywords:** retail trade, retail trade assessment indicators, Like for Like, features of retail trade, features of the trade sector, financial analysis of trading enterprises.*

В России возрождение предпринимательства началось в сфере торговли. Значительное место в отрасли занимают малые предприятия (93% от общего числа предприятий торговли). Розничная торговля – совокупность видов предпринимательской деятельности, увеличивающая ценность товаров и услуг, продаваемых потребителям и предназначенных для личного или семейного пользования [1, с. 17]. Предприятие розничной торговли – посредник в движении товаров от множества производителей до конечного потребителя, оказывающий данные посреднические услуги за определенную плату в виде торговой наценки [2, с. 105]. Финансовый анализ юридического лица – комплекс аналитических процедур, проводимых заинтересованными лицами, заключающийся в идентификации, систематизации и аналитической обработке доступных данных финансового характера, результатом которого является информация, служащая основой принятия управленческих и иных решений. Понимание отраслевых особенностей и связанных с ними рисков является необходимым условием получения объективной оценки перспектив развития и финансовой устойчивости организации [3, с.16]. Особенности сферы торговли: высокая скорость оборота капитала; преобладание в этой сфере предприятий малого бизнеса; территориальная, демографическая

и социальная сегментация рынка торговых услуг; сфера преобладания взаимных контактных отношений с потребителем; сфера, создающая благоприятные условия для свободной конкуренции между производителями товаров и услуг. Основная задача розничных торговых предприятий – продвижение товаров конечному потребителю.

Финансы розничного товарооборота непосредственно связаны с финансами домашних хозяйств, с объемом расходов населения на покупку товаров. Торговые предприятия образуют фонды материальных, подразделяющихся на основные, оборотные и фонды обращения, и денежных средств, являющиеся формой авансирования и обращения основных и оборотных фондов. Основная масса оборотных средств авансируется в торгово-материальные ценности, прежде всего, в запасы. Оборотные средства формируются за счет собственного и заемного капитала. Стоит отметить, что размеры заемных средств, которые, как правило, представляют собой краткосрочные кредиты банка, превышают размеры собственных оборотных средств.

При анализе финансового состояния торгового предприятия следует учитывать важную роль заемных средств. Коэффициент автономии у торговых предприятий ниже, чем у промышленных, аналогично коэффициент финансовой устойчивости. А коэффициент маневренности, наоборот. Эти особенности связаны со спецификой структуры издержек обращения, так как они минимальны при торгово-посреднической деятельности, но при это максимально увеличиваются в розничной торговле. Оборачиваемость оборотных средств будет быстрее, чем у любых других предприятий.

При анализе дебиторской задолженности необходимо обращать внимание на:

- вид задолженности;
- срок возникновения;
- условия расчетов с поставщиками/покупателями.

При анализе запасов необходимо обращать внимание на их ликвидность.

Анализ запасов и дебиторской задолженности целесообразно проводить с помощью ОСВ по счетам 41 «Товары», 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками», 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками», 76 «Расчеты с прочими дебиторами и кредиторами». В случае, если обороты по контрагенту или запасам на протяжении длительного периода времени отсутствуют или несопоставимы с остатком на начало даты анализа, то такие запасы или дебиторскую задолженность принято считать сомнительной, должен быть создан соответствующий резерв.

Анализ оборачиваемости дебиторской задолженности (RTR) проводится по формуле 1:

$$RTR = \frac{(Д30+Д31)/2}{\text{Выручка от продаж за период}} * 365 \quad (1),$$

где Д30 – дебиторская задолженность на начало периода;

Д31 – дебиторская задолженность на конец периода.

Расчет оборачиваемости запасов (ITR) выполняется по формуле 2:

$$ITR = \frac{(30+31)/2}{\text{Себестоимость за период}} * 365 \quad (2),$$

где 30 – запасы на начало периода;

31 – запасы на конец периода.

Показатель отражает скорость реализации запасов, при сравнении со среднеотраслевыми значениями позволяет сделать вывод о затаривании или наличии неликвидных остатков, высокая оборачиваемость запасов позволяет сделать вывод об эффективном использовании ресурсов компании.

На финансовую устойчивость организаций розничной торговли на микроуровне оказывает воздействие большое количество факторов.

Таблица 1

Факторы, влияющие на финансовую устойчивость розничных предприятий

Формализованные (отражающиеся на финансовом результате)	Неформализованные (не влияющие на финансовый результат)
<i>Факторы, связанные с текущим состоянием активов и источников их формирования:</i>	конкурентные преимущества предприятия, качество производимой продукции
структура активов предприятия (соотношение оборотных и внеоборотных активов)	уровень управления и структура управления
соотношение собственных и заемных источников финансирования	деловая репутация
структура заемных источников финансирования	-
структура оборотных активов	-
соотношение дебиторской и кредиторской задолженности	-
<i>Факторы, связанные с эффективностью использования активов и источников их формирования:</i>	-
период оборота запасов на предприятии	-
период оборота дебиторской задолженности	-
период оборота денежных средств и краткосрочных финансовых вложений	-
оборачиваемость оборотных активов в целом	-
финансовый результат деятельности предприятия	-

Результат оценки финансовой устойчивости предприятий розничной торговли в конечном итоге формируется на основании значений показателей ликвидности, рентабельности, оборачиваемости, показателей структуры капитала и других показателей, присущих данной отрасли. В сфере торговли присутствуют определенные черты, которые свойственны данным показателям.

Таблица 2

Особенности структуры баланса предприятий розничной торговли продовольственными товарами

Показатель	Особенность	Причина
Внеоборотные активы и основные средства	Низкая доля в активах предприятия	Предприятия часто арендуют помещения для торговли и складов, а также оборудование для торговли чаще всего изношено, то есть стоимость его невысокая, или предоставлено поставщикам.
Оборотные активы: запасы	Высокая доля оборотных активов, в структуре которых значительный вес приходится на запасы	Организации розничной торговли продовольственными товарами большую часть активов имеют в виде запасов, так как они состоят, в основном, из товаров, которые реализуют предприятия. Структура запасов, в основном, представлена продуктами питания. По причине небольшого срока годности данную категорию приходится постоянно пополнять.
Денежные средства	Невысокая доля в оборотных активах	Значительная часть средств компании на постоянной основе вложена в запасы, поскольку их недолговечность стимулирует к постоянному обновлению данной статьи баланса.
Дебиторская задолженность	Низкий уровень в оборотных активах (менее 10%)	Компании продают товар покупателям за наличные или безналичные расчеты, а значит, что платеж происходит сразу. Присутствие дебиторской задолженности возникает в случае переплаты по налогам или частичной предоплаты за товары перед поставщиками.
Кредиторская задолженность	Высокая доля в структуре краткосрочных обязательств и общих источников финансирования	Сотрудничество с поставщиками на основе отсрочки платежей за предоставляемый товар, как следствие, увеличивается объем запасов и кредиторской задолженности

Операционный доход (не от основной деятельности)	Превышение доли чистой прибыли в несколько раз	В розничной торговле большое количество других источников дохода помимо основного вида деятельности, например, плата за вхождение в сеть
--	--	--

Таким образом, при рассмотрении особенностей балансовой структуры предприятий розничной торговли продовольственными товарами, стоит обратить внимание, что высокая доля запасов на данных предприятиях приходится на продукты питания. Продукты питания имеют срок годности. «Нормальный» срок годности определяет продукт к ликвидным запасам. Наличие ликвидных запасов положительно влияет на текущую ликвидность предприятия розничной торговли продуктами питания, а неликвидных - отрицательно. Получается, что эффективное управление запасами во многом влияет на ликвидность и финансовую устойчивость предприятия.

В дополнение рассчитывается показатель Like for like. Это метод оценки продаж, который позволяет определить объем продаж или уровень деловой активности, достигнутый благодаря деятельности, сравнимой с предыдущим годом. Метод аналогии как показатель эффективности часто используется в розничной торговле. Он демонстрирует основной рост путем исключения показателей объемов продаж или экономии, полученной за счет открытия новых розничных торговых точек или закрытия торговых точек, приносящих убытки.

Анализ сопоставимых продаж - один из важнейших методов анализа продаж в розничной торговле. Показатель LFL отражает на сколько результаты текущего года изменились относительно прошлого года, а также позволяет выявить причины данных изменений. Метод показателя основан на том, что при расчете исключаются все объекты (магазины), которые не имеют результатов в одном из периодов - показатель рассчитывается только по магазинам, имеющим продажи в течении текущего и прошлого периодов. Показатель LFL позволяет исключить причины органического роста сетей и выявить какая была динамика по магазинам, присутствующим в обоих периодах.

При расчете показателя LFL по клиенту на некоторую дату расчета требуется выбрать те торговые точки клиента, которые ежемесячно функционировали на протяжении двух лет до начала текущего периода, а также функционировали непосредственно в самом текущем периоде.

Источник информации для анализа LFL – данные управленческой отчетности клиента (количество чеков, выручка, средний чек, в разрезе каждой торговой точки за каждый месяц / квартал). При наличии согласия клиента – банк может получить от операторов фискальных данных информацию о количестве и сумме чеков в разрезе торговых точек.

Цели показателя: определить на каком уровне находится компания относительно аналогичному периоду прошлого года; исключить влияние сезонности; выявить причины снижения оборота, оттока покупателей; спрогнозировать динамику будущих периодов.

Данный показатель может быть представлен в 3-х вариантах:

- Like for like продаж – оценка изменения выручки в сопоставимых магазинах за последние 12 месяцев;

- Like for like трафика – оценка изменения количества покупателей в сопоставимых магазинах за последние 12 месяцев;

- Like for like средний чек – оценка изменения среднего чека в сопоставимых магазинах. Важно из расчета исключить магазины, не работающие полный период анализа.

Like for like продаж рассчитывается по формуле 3:

$$LFL \text{ продаж} = \left(\frac{\text{Выручка от продаж по всем рабочим магазинам текущего периода}}{\text{Выручка от продаж по всем рабочим магазинам предыдущего периода}} - 1 \right) * 100 \quad (3)$$

Like for like трафика рассчитывается по формуле 4:

$$LFL \text{ трафика} = \left(\frac{\text{Количество покупателей всех рабочих магазинов текущего периода}}{\text{Количество покупателей всех рабочих магазинов предыдущего периода}} - 1 \right) * 100 \quad (4)$$

Like for like средний чек рассчитывается по формуле 5:

$$LFL \text{ средний чек} = \left(\frac{\text{Средний чек покупателей всех рабочих магазинов текущего периода}}{\text{Средний чек покупателей всех рабочих магазинов предыдущего периода}} - 1 \right) * 100 \quad (5)$$

Наиболее распространенные методики прогнозирования продаж:

- 1) Средний показатель LFL текущего года проецируется на будущий период;
- 2) На будущий период проецируются результаты прироста текущего месяца.

Подводя итоги, можно отметить, что существует специфика торговых предприятий продовольственными товарами. Основной особенностью данной отрасли является практически отсутствие внеоборотных активов, а именно основных средств, и преобладание запасов в оборотных активах. Данные компании предпочитают брать краткосрочные кредиты. Имеется ряд особенностей в коэффициентах, а также существует специальный показатель Like for like, который позволяет оценить динамику бизнеса без учета экстенсивного роста.

Список используемых источников:

1. Вейтц, Б.А. Основы розничной торговли: учебник / Пер. с англ. под ред. Ю.Н. Каптуревского – СПб: Издательство «Питер», 1999 – 448 с. - URL: <https://www.booksite.ru/localtxt/vei/tsl/evy/osn/ovy/text.pdf> (дата обращения 10.11.2023) – Текст: электронный.
2. Ньюмэн, Э. Розничная торговля: организация и управление: учебник / Пер. с англ. под ред. Ю. Каптуревского – СПб: Издательство «Питер», 2017 – 416 с. – Текст: непосредственный.
3. Ефимова О.В. Финансовый анализ: инструментарий обоснования экономических решений: учебник / О.В. Ефимова. – Москва: КНОРУС, 2023 – 322 с. – URL: https://reader.new.book.ru/?t=eyJhbGciOiJIUzUxMiIsInR5cCI6IkpXVCJ9.eyJ1c2VyX2lkIjotMSwiZ3JvdXBfaWQiOi0xLCJib29rX2lkIjo5NDU5ODUsImJvb2tfYWNjZXNzIjotMSwidXNlcl91bWFpbCI6Ii0iLCJ1c2VyX3R5cGUiOi0xLCJleHAiOiJlE3MDA4MjA3MTIsImhhdCI6MTcwMDc5OTA4Mn0.W2XcNi5gOwdk_FZhhUeIylAXpcRDqdPNmMVLmvo496gamWUNN44GTr8JB-XCrzz_8yZGYVklr130NIL_PGFsQ&v=0 (дата обращения: 20.11.2023) – Текст: электронный.

УДК 336.64

Головкина Е.В.

Финансовый университет при Правительстве РФ (г. Омск)
Научный руководитель: Марков С.Н.

ПРИМЕНЕНИЕ ДОХОДНОГО ПОДХОДА ДЛЯ ОЦЕНКИ СТОИМОСТИ КОМПАНИИ ЭЛЕКТРОЭНЕРГЕТИЧЕСКОЙ ОТРАСЛИ

Аннотация. В данной статье исследованы особенности оценки стоимости компаний электроэнергетической отрасли, описаны основные подходы к оценке и выявлены их ограничения для электроэнергетических предприятий. На примере сетевой распределительной организации г. Омска АО «Омскэлектро» рассмотрен механизм применения метода дисконтированного денежного потока для оценки стоимости компании, обозначены его специфические черты.

Ключевые слова: электроэнергетическая отрасль, оценка стоимости, доходный подход, метод дисконтированного денежного потока.

APPLICATION OF A REVENUE APPROACH TO ASSESS THE VALUE OF A COMPANY IN THE ELECTRIC POWER INDUSTRY

***Abstract.** This article examines the features of the valuation of electric power companies, describes the main approaches to valuation and identifies their limitations for electric power companies. On the example of a network distribution organization in Omsk, JSC "Omskelectro", the mechanism of using the discounted cash flow method to assess the value of the company is considered, its specific features are indicated.*

***Keywords:** electric power industry, cost estimation, revenue approach, discounted cash flow method.*

Проведение масштабных реформ в электроэнергетическом секторе России привело к значительным изменениям в структуре отрасли. На смену вертикально-интегрированным компаниям, которые контролировали все этапы производства и реализации электроэнергии, пришли специализированные предприятия, занимающиеся конкретными видами деятельности: генерирующие, распределительные, сбытовые [4]. Одним из ключевых изменений в отрасли стало укрупнение компаний, формирование сетевых электроэнергетических организаций. Кроме того, важным аспектом реформирования сектора явилось размещение акций компаний на фондовом рынке в целях привлечения инвестиционных ресурсов для развития и расширения производственной базы. Однако, чтобы заинтересовать инвесторов, необходимо обладать достоверной и точной информацией о стоимости компании. В связи с чем вопрос оценки стоимости компаний электроэнергетики приобретает особую актуальность.

Важно отметить, что оценка стоимости электроэнергетических компаний является сложным процессом, требующим учета множества как внутренних, так и внешних факторов, таких как показатели финансово-хозяйственной деятельности, применение инновационных технологий, политические и экономические условия. Трудности возникают при оценке имущественного комплекса предприятий электроэнергетики – электростанций, турбин, генераторов, распределительных сетей, линий электропередачи, а также капитальных вложений компаний в силу длительности периода возврата инвестиций.

Кроме того, при оценке стоимости электроэнергетических компаний нужно учитывать порядок регулирования их деятельности: какая часть операций регулируется установленными государством тарифами, а какие виды деятельности являются нерегулируемыми и зависят от конъюнктуры рынка. По регулируемым видам деятельности следует провести прогноз величины тарифов, а также проанализировать объемы передачи электроэнергии по сетям различного класса, уровень технологических потерь в сетях, мероприятия по энергосбережению и повышению энергетической эффективности.

Для оценки стоимости компаний применяют три основных подхода: доходный, сравнительный и затратный. Доходный подход основан на прогнозе будущих доходов компании, сравнительный – на сопоставлении текущих показателей компании с аналогичными предприятиями в отрасли, а затратный – на анализе активов и обязательств компании [5]. Каждый из подходов имеет особенности и ограничения применения для предприятий электроэнергетического сектора.

Сравнительный подход можно использовать только в том случае, если удастся найти компанию, совпадающую с оцениваемой по таким показателям, как: вид деятельности (генерация, передача, сбыт); размер; степень регулируемости деятельности; для компаний, производящих энергию, близость к источникам генерации; сетевые ограничения; положение

на рынке; ликвидность акций для публичных компаний.

Применение затратного подхода ограничено сложностью оценки активов компаний по причине длительности периода их эксплуатации и отсутствия реальных технических характеристик. Кроме того, затрудняет оценку наличие непрофильных активов на балансе предприятий электроэнергетики.

При использовании доходного подхода возникают трудности с прогнозированием денежных потоков компаний из-за неопределенности в дальнейшей динамике развития отрасли электроэнергетики. Однако доходный подход является наиболее приемлемым с точки зрения возможности учесть колебания поступлений доходов, а также оценки инвестиционной привлекательности компаний, что важно для привлечения средств инвесторов на фондовом рынке.

Наиболее распространенным методом доходного подхода является метод дисконтированного денежного потока, суть которого состоит в приведении разрозненных во времени будущих денежных потоков компании к одному моменту времени [6]. С учетом современного состояния электроэнергетики в России и уровня цен на энергоресурсы данный метод является одним из наиболее эффективных для оценки стоимости электроэнергетического предприятия. Основное достоинство данного метода состоит в том, что он позволяет рассчитать стоимость при непостоянных поступлениях доходов, не поддающихся моделированию.

Применим метод дисконтированного денежного потока для оценки стоимости АО «Омскэлектро» – одной из крупнейших территориальных сетевых организаций в городе Омске, осуществляющей передачу электроэнергии. Отметим, что передача электроэнергии относится к регулируемому виду деятельности компании, тарифы на который устанавливает Региональная энергетическая комиссия Омской области.

Рассмотрим поэтапно процесс определения стоимости компании. Для прогноза величины денежных потоков использовалась бухгалтерская (финансовая) отчетность АО «Омскэлектро» за 2018-2022 гг. [2]. Прогнозный период в условиях нестабильности был принят равным 3 годам. Для расчета денежных потоков была применена модель для всего инвестированного капитала.

В соответствии с данными отчетности компании в ретроспективном периоде динамика выручки АО «Омскэлектро» неустойчивая и не имеет определенной тенденции, необходимой для прогноза. В связи с этим при прогнозировании выручки учитывалась не ретроспективная информация, а прогноз социально-экономического развития РФ, согласно которому темпы роста тарифов на электроэнергию будут ежегодно увеличиваться в среднем на 5%, поэтому прирост выручки компании в прогнозном периоде составит каждый год 5% [3]. Прочие доходы и проценты к получению приняты неизменными.

Себестоимость компании в 2018-2022 гг. изменялась по-разному, что затрудняет прогнозы. При расчете себестоимости в прогнозном периоде учитывалась Программа энергосбережения и повышения энергетической эффективности АО «Омскэлектро», в рамках которой проводятся мероприятия по сокращению потерь в сетях до уровня технологических [2]. Целевой показатель технологического расхода (потерь) электрической энергии к 2025 году должен снизиться до 8,36%. В базовом 2022 году уровень потерь равен 8,61%. Таким образом, в прогнозном периоде 2023-2025 гг. потери в общем должны снизиться на 3% в относительном выражении, то есть будут в среднем сокращаться на 1% ежегодно. На основании этого годовой темп снижения себестоимости в прогнозном периоде принят в размере 1%.

Коммерческие и управленческие расходы организации в соответствии с учетной политикой включены в себестоимость, поэтому в отчете о финансовых результатах их величина равна нулю. Прочие расходы и величина процентов к уплате приняты неизменными, поскольку компания не планирует производить дополнительные расходы в прогнозном периоде и наращивать кредитный портфель.

Прогноз изменения величины собственного оборотного капитала производится согласно укрупненному подходу в процентах от выручки предприятия. В базовом 2022 году

фактическая величина собственного оборотного капитала АО «Омскэлектро» отрицательная (-756 230 тыс. руб.), поэтому спрогнозировать объем собственного оборотного капитала по выручке не представляется возможным. Если рассматривать отраслевую информацию, то электроэнергетическим компаниям в среднем требуется оборотный капитал, составляющий 15% от выручки, поэтому прирост собственного оборотного капитала оцениваемой компании в прогнозном периоде берется на уровне 15% от прироста выручки.

Капитальные вложения определяются на основе долгосрочной Инвестиционной программы АО «Омскэлектро» [1]. План финансирования капитальных вложений по инвестиционным проектам составляет: на 2023 год – 801 954 тыс. руб., на 2024 год – 376 054 тыс. руб., на 2026 год – 396 943 тыс. руб.

Прогнозная величина амортизации по текущим активам основывается на данных структуры себестоимости. В 2022 году амортизация составляла 17,71% от себестоимости. Норма начисления амортизации по планируемым капитальным вложениям принята на уровне 10% от величины вложений с учетом срока полезного использования приобретаемых активов. Так, СПИ воздушных линий электропередачи 10-15 лет, силовых трансформаторов – 3-5 лет, автоспецтехники – 7-10 лет, приборов технического учета – 5-7 лет. Основная доля вложений приходится на линии электропередачи, поэтому средний срок полезного использования по всем основным средствам составит 10 лет и норма амортизации равна 10%.

На основе информации из предыдущих этапов были рассчитаны прогнозные показатели величины чистой прибыли компании. Далее определена величина денежного потока для инвестированного капитала в каждом году прогнозного периода (таблица 1).

Таблица 1

Расчет денежного потока для инвестированного капитала, тыс. руб.

Показатели	Прогнозный период		
	2023 г.	2024 г.	2025 г.
1. Чистая прибыль	221 661	405 068	596 101
2. Проценты по кредитам, скорректированные на ставку налога на прибыль	65 558	65 558	65 558
3. Амортизация	650 168	682 073	716 125
4. Изменение величины собственного оборотного капитал (15% от прироста выручки)	28 154	29 561	31 039
5. Капитальные вложения	801 954	376 054	396 943
6. Денежный поток для инвестированного капитала (п.1 + п.2 + п.3 – п.4 – п.5)	107 280	747 085	949 802

Вычисление ставки дисконтирования реализуется по модели средневзвешенной стоимости капитала (WACC), которая чаще всего используется при дисконтировании денежных потоков для всего инвестированного капитала. В соответствии с ней, процентная ставка зависит от стоимости собственного и заемного капитала, а также от доли, занимаемой ими в пассиве баланса предприятия [5].

Удельный вес собственного и заемного капитала определяется по бухгалтерскому балансу организации на 31.12.2022 г. (0,7 и 0,3). Стоимость собственного капитала равна отношению чистой прибыли к величине собственного капитала (1,18%), а стоимость заемного капитала рассчитана как отношение суммы процентов к уплате в базовом 2022 году к сумме краткосрочных и долгосрочных кредитов (14,16%). Расчет ставки дисконтирования:

$$WACC = 1,18\% \cdot 0,7 + 14,16\% \cdot 0,3 \cdot (1 - 0,2) = 4,24\%. \quad (1)$$

Стоимость компании в постпрогнозный период определяется исходя из предположения о том, что доходы будут поступать и за пределами периода прогнозирования. При этом они приобретают стабильный темп роста. Долгосрочный темп прироста в постпрогнозный период принимаем равным 2,6%, что соответствует прогнозируемому темпу роста ВВП.

По модели Гордона терминальная стоимость АО «Омскэлектро» равна:

$$V_{term} = \frac{949\,802 \cdot (1 + 0,026)}{(0,0424 - 0,026)} = 59\,267\,238 \text{ тыс. руб.} \quad (2)$$

Расчет стоимости будущих денежных потоков и стоимости компании в постпрогнозный период, приведенных к одному времени (на 31.12.2022), представлен в таблице 2.

Таблица 2

Расчет текущей стоимости денежных потоков и реверсии

Показатели	Прогнозный период			Постпрогнозный период
	2023 г.	2024 г.	2025 г.	
Денежный поток для инвестированного капитала, тыс. руб.	107 280	747 085	949 802	974 497
Терминальная стоимость (реверсия) по модели Гордона, тыс. руб.	–	–	–	59 267 238
Дисконтный множитель	0,979431	0,939554	0,901301	0,882762
Текущая стоимость денежных потоков и реверсии, тыс. руб.	105 073	701 927	856 058	52 318 882
Стоимость до внесения поправок	53 981 939			

Таким образом, предварительная стоимость АО «Омскэлектро» до внесения поправок равна сумме текущих стоимостей денежных потоков и терминальной стоимости и составляет 53 981 939 тыс. руб.

На заключительном этапе в полученную стоимость вносятся поправки. Во-первых, производится корректировка на излишек или недостаток собственного оборотного капитала (СОК). Данный расчет выполняется на основании данных бухгалтерского баланса как разница между фактической и требуемой величиной СОК. Фактическая величина СОК равна разности собственного капитала вместе с долгосрочными обязательствами и внеоборотных активов. Требуемая величина СОК составляет 15% от выручки. Дефицит СОК на 31.12.2022 составил 756 230 тыс. руб. Требуемый СОК – 563 073 тыс. руб. Соответственно, стоимость компании уменьшается на недостаток СОК – 1 319 303 тыс. руб.

Внесение поправки на нефункционирующие активы не проводилось, поскольку информация о наличии таких активов у организации отсутствует.

Таким образом, с учетом корректировок стоимость компании АО «Омскэлектро», рассчитанная методом дисконтированного денежного потока, по состоянию на 31.12.2022 составляет 52 662 637 тыс. руб. Это стоимость как собственных, так и заемных средств. Для того чтобы оценить стоимость только собственного капитала компании, необходимо вычесть величину чистого долга, который рассчитывается как сумма кредитов и займов за вычетом денежных средств. Чистый долг АО «Омскэлектро» на 31.12.2022 равен 570 809 тыс. руб. Соответственно, стоимость собственного капитала компании составляет 52 091 828 тыс. руб.

В заключение следует сказать, что в современных условиях основная роль в оценке стоимости электроэнергетических компаний принадлежит доходному подходу. Особенности применения метода дисконтированного денежного потока в рамках доходного подхода для компаний электроэнергетики выступают: учет динамики тарифов на электроэнергию при прогнозировании выручки; использование сведений об уровне потерь в сетях при прогнозе себестоимости; расчет амортизационных отчислений как для текущих основных средств, так и для планируемых капитальных вложений в соответствии с инвестиционной программой; использование отраслевых данных при определении требуемого объема собственного оборотного капитала.

Список используемых источников:

1. Приказ Региональной энергетической комиссии Омской области от 29.10.2019 № 250/67 «Об утверждении инвестиционной программы акционерного общества «Омскэлектро» на 2020-2031 годы» (с изменениями на 27 октября 2022 года). — URL: <https://docs.cntd.ru/document/561589289> (дата обращения: 29.10.2023). — Текст: электронный.
2. Акционерное общество «Омскэлектро»: официальный сайт организации. — URL: <https://www.omskelectro.ru/> (дата обращения: 29.10.2023). — Текст: электронный.
3. «Прогноз социально-экономического развития Российской Федерации на 2023 год и на плановый период 2024 и 2025 годов» (разработан Минэкономразвития России). — URL: <https://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/405257655/?ysclid=lob4zidufq179615830> (дата обращения: 29.10.2023). — Текст: электронный.
4. Сперанский, С. Н. Современные методы оценки стоимости компании в электроэнергетической отрасли / С. Н. Сперанский, В. А. Абрамов // Современные подходы к трансформации концепций государственного регулирования и управления в социально-экономических системах: Сборник научных трудов 12-й Международной научно-практической конференции. В 3-х томах, Курск, 21–22 февраля 2023 года. Том 2. — Курск: Курский филиал Финансового университета при Правительстве РФ, 2023. — С. 239-244. — URL: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=50411740> (дата обращения: 29.10.2023). — Текст: электронный.
5. Спиридонова, Е. А. Оценка стоимости бизнеса: учебник и практикум для вузов / Е. А. Спиридонова. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2022. — 317 с. — Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/489925> (дата обращения: 29.10.2023).
6. Федотова, М. А. Оценка стоимости активов и бизнеса: учебник для вузов / М. А. Федотова, В. И. Бусов, О. А. Землянский; под редакцией М. А. Федотовой. — Москва: Издательство Юрайт, 2022. — 522 с. — Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/494405> (дата обращения: 29.10.2023).

УДК 336.64

Григорьева Т.В.

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации (г. Омск)
Научный руководитель: Иванова Е.В.

**РОЛЬ И МЕСТО КАПИТАЛА В ОБЕСПЕЧЕНИИ ЭФФЕКТИВНОЙ
ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОМПАНИИ**

Аннотация. В статье определена сущность и основные особенности капитала хозяйствующего субъекта, а также его классификация на основе условий функционирования. Особое внимание уделено рассмотрению места и роли капитала в обеспечении эффективной деятельности компании.

Ключевые слова: капитал, хозяйствующий субъект, эффективность деятельности, оптимальная структура капитала, принципы эффективного управления капиталом.

Grigoreva T. V.

Financial University under the Government of the Russian Federation (Omsk branch)
Scientific supervisor: Ivanova E. V.

THE ROLE AND PLACE OF CAPITAL IN ENSURING THE EFFECTIVE OPERATION OF THE COMPANY

***Abstract.** The article defines the essence and main features of the capital of an economic entity, as well as its classification based on the conditions of capital functioning. Special attention is paid to the consideration of the place and role of capital in ensuring the effective operation of the company.*

***Keywords:** capital, business entity, efficiency of activity, optimal capital structure, principles of effective capital management.*

В современных экономических реалиях поиск источников финансирования, а также вопрос формирования оптимальной структуры капитала для обеспечения эффективной деятельности является актуальным для любого хозяйствующего субъекта: будь это малый, средний или же крупный бизнес. При этом под эффективной деятельностью компании понимается

Трактовке понятия «капитал» внимание уделяют многие исследователи, но несмотря на это универсального определения, которое бы удовлетворяло потребности как теории так и практики данной экономической категории не выработано.

Проанализировав определения понятия «капитал», как зарубежных (К. Маркс, Дж. Хикс), так и отечественных (А.В. Дружинин, М.И. Бухалков, Ю.Н. Воробьев) авторов, можно сделать вывод о том, что одни понимают данную категорию достаточно узко, говоря лишь о том, что это финансовые ресурсы хозяйствующего субъекта, приносящие доходы, другие – более широко, делая акцент на том, что это совокупность денежных, материальных, а также нематериальных активов организации, направленных в сферу производства или оказания услуг с целью получения прибыли, зависящая при этом от факторов риска, времени и ликвидности.

Одним из первостепенных условий функционирования капитала является оптимальное соотношение собственных и заемных средств, в связи с чем, с точки зрения финансирования деятельности компании, выделяют такие виды капитала как:

- собственный капитал – это капитал за вычетом привлеченного капитала (обязательства), состоящий из уставного, добавочного и резервного капитала, нераспределенной прибыли и прочих резервов (целевые фонды и резервы) [1, с. 8];

Среди преимуществ использования собственного капитала в финансировании деятельности компании можно выделить такие преимущества как:

1. простота привлечения и использования: данная особенность связана прежде всего с тем, что решение о привлечении собственного капитала может быть принято собственниками или менеджерами самостоятельно, без привлечения средств других хозяйствующих субъектов и в связи с этим отсутствием дополнительных расходов, в виде уплаты процентов за пользование заемными источниками финансирования.

2. минимальные финансовые риски: в данном случае речь идет о том, что собственники несут риски лишь в пределах своих собственных средств.

Существенным недостатком при этом является ограниченность объема собственных средств, которая может препятствовать возможностям наращивания производства, объема продаж товаров, работ и услуг.

- заемный капитал – привлекаемые для финансирования развития предприятия на возвратной основе денежные средства или другие имущественные ценности [3, с. 212].

Среди преимуществ заемного капитала как источника финансирования деятельности компании можно выделить широкие возможности его привлечения и то, что его стоимость, как правило, ниже стоимости привлечения собственного капитала.

Недостатком при этом является сложность процедуры его привлечения, а также увеличением финансовых рисков, влекущих за собой снижение финансового состояния компании.

Так, в зависимости от специфики компании, главной целью управления капиталом является поиск оптимального соотношения собственных и заемных средств, которое позволит в полной мере обеспечивать текущие потребности в ресурсах, рост прибыли и как следствие, финансовую устойчивость и платежеспособность.

Другим немаловажным условием функционирования капитала является его непрерывное движение, в связи с чем выделяют следующие виды капитала в физической форме:

- основной капитал, который представляет собой активы компании, участвующие в производственном процессе в течение длительного времени и переносящие свою стоимость на себестоимость готовой продукции в течении нескольких производственных циклов по мере своего износа (по частям).

К такому капиталу относят основные средства (здания, сооружения, транспортные средства, машины и оборудования и другое), нематериальные активы (авторские права, патенты, товарные знаки и другое), незавершенное строительство, а также долгосрочные финансовые вложения [2, с. 184].

В свою очередь, инвестиции в основной капитал позволяют обеспечивать развитие производства за счет повышения качества товаров, работ и услуг, представляемых компанией, а также ускорение процессов импортозамещения в условиях санкционной экономики, что как следствие увеличивает добавленную стоимость.

- оборотный капитал, который представляет собой часть активов компании, которая используется лишь в одном производственном цикле, по истечении которого полностью переносит свою стоимость на готовую продукцию.

К оборотному капиталу относят материально-производственные запасы (сырье, материалы, топливо и другое), дебиторская задолженность, краткосрочные финансовые вложения, а также денежные средства [2, с. 184].

Эффективное использование оборотного капитала позволяет не только количественно, но и качественно влиять на эффективность деятельности всей компании, поскольку данный вид капитала является более мобильным и позволяет в более короткие сроки улучшить финансовое состояние компании за счет изменения себестоимости и продолжительности производственного цикла.

Так основной капитал обеспечивает долгосрочную стабильность и рост, в то время как оборотный капитал позволяет быстро реагировать на изменения рынка и удовлетворять потребности целевой аудитории, произведенных товаров, работ и услуг.

Третьим условием функционирования капитала является диверсификация рисков: в этом случае капитал можно классифицировать на:

- производительный капитал, который представляет собой средства, непосредственно участвующие в процессе производства товаров, работ и услуг. Также важно отметить, что данный вид капитала обеспечивает основу для создания добавленной стоимости и прибыли организации.

- ссудный капитал, представляющий собой денежные средства, предоставляемые в долг на определенный срок и под определенный процент. Данный вид капитала позволяет компаниям и инвесторам получать доступ к дополнительным ресурсам, которые могут быть использованы для расширения производства и увеличения прибыли

- спекулятивный капитал, который представляет собой капитал, используемый для инвестирования в ценные бумаги, недвижимость и другие активы с целью получения прибыли от их роста в цене. Данный вид капитала в большей степени связан с рисками, но при этом может приносить большую прибыль [2, с. 186].

Таким образом, экономическая сущность капитала выражается в первую очередь через его особенности, среди которых можно выделить следующие:

1. капитал является фундаментом хозяйствующего субъекта, обеспечивающим его стабильное функционирование, поскольку наряду с трудом, землей и предпринимательскими способностями является основным фактором производства, а также позволяет расширять

свою деятельность и сохранять финансовую стабильность и устойчивость при оптимальном соотношении собственных и заемных средств;

2. капитал является драйвером роста компании: эффективное управление структурой капитала позволяет своевременно реагировать на внутренние и внешние риски и находить новые альтернативы роста;

3. капитал является индикатором эффективности деятельности хозяйствующего субъекта для инвесторов и учредителей: анализ структуры капитала, а также показателей рентабельности, ликвидности и платежеспособности на постоянной основе позволяет делать выводы о перспективности развития компании и о ее конкурентоспособности на рынке.

Одним из главных индикаторов эффективности деятельности компании в данном случае будет значения финансового рычага (отношение заемного капитала компании к собственному) и средневзвешенной стоимости капитала, показывающие насколько оптимальна структура капитала и позволяющие делать выводы о необходимости ее корректировки в целях улучшения финансового состояния путем максимизации прибыли и снижения издержек.

Эффективное управление капиталом и его структурой, в свою очередь, основано на следующих принципах:

- принцип баланса риска и доходности. Данный принцип предполагает, что компания должна использовать разнообразные источники финансирования, одновременно стремясь найти оптимальный баланс между риском и ожидаемой доходностью.

- принцип гибкости, предполагающий, что компания должна иметь возможность в ограниченные сроки изменять соотношение между собственными и заемными средствами не только в зависимости от своих финансовых потребностей, но и в случае изменения условий рынка (изменение курса рубля, стоимости заемных средств, а также санкционных ограничений).

- принцип учета специфики отрасли и налоговых последствий, который заключается в учете особенностей отрасли (срок окупаемости, уровень конкуренции, а также капиталоемкость отрасли) и налоговой системы при принятии решений о структуре капитала. Так, например, банки и страховые компании должны соответствовать требованиям к минимальному уровню собственного капитала, чтобы обеспечить финансовую устойчивость и защиту интересов клиентов. При этом, важно также помнить, что организации могут использовать налоговые льготы и вычеты в соответствии с законодательством при выборе определенных источников финансирования.

Подводя итог, важно отметить, что уже на этапе основания компании капитал играет одну из главных ролей, которая только усиливается по мере развития и наращивания объемов производства и реализации товаров, работ, услуг. Однако для этого необходимо осуществлять эффективное управление капиталом и его структурой. При оптимальной структуре капитала обеспечивается финансовая независимость, снижаются риски, растут показатели рентабельности и рыночная стоимость, что как следствие обеспечивает не только эффективное функционирование компании, но и ее конкурентоспособность.

Список используемых источников:

1. Ивашковская И.В. Стратегические финансовые решения компаний на развивающихся рынках капитала: монография / Ивашковская И.В., под общей редакцией Башкуева С.А., Григорьева С.А., Кокорев Д.А., Кокорева М.С., Макеева Е.С., Скворцова И.В., Степанова А.Н. Тарасова Е.О. – Москва: КноРус, 2019. – 417 с. – URL: <https://book.ru/book/930523> (дата обращения: 10.11.2023) – Режим доступа: для зарегистрированных пользователей – Текст: электронный.

2. Кокин А.С. Корпоративные финансы: Учебное пособие / Кокин А.С., Яшин Н.И., Яшин С.Н. – Москва: ИЦ РИОР, НИЦ ИНФРА-М, 2019. – 369 с. – (Высшее образование). – URL: <https://znanium.com/catalog/product/522359> (дата обращения: 08.11.2023) – Режим доступа: для зарегистрированных пользователей – Текст: электронный.

3. Никитушкина И.В. Корпоративные финансы: учебник для вузов / Никитушкина И.В., Макарова С.Г., Студников С.С. – 2-е изд., перераб. и доп. – Москва: Издательство Юрайт, 2023. – 521 с. – (Высшее образование). – URL: <https://urait.ru/bcode/510799> (дата обращения: 10.11.2023) – Режим доступа: для зарегистрированных пользователей –Текст: электронный.

УДК 336.025

Деревянчук А.М.

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации
Научный руководитель: Марков С.Н.

ПРИНЦИПЫ И СТАДИИ ФИНАНСОВОЙ ПОЛИТИКИ ДЛЯ РЕАЛИЗАЦИИ СТРАТЕГИЧЕСКИХ И ТАКТИЧЕСКИХ ЦЕЛЕЙ РАЗВИТИЯ КОРПОРАЦИИ

Аннотация. В данной научной статье рассматривается финансовая политика и ее роль в реализации стратегических и тактических целей развития корпорации. Дана характеристика финансовой политики как неотъемлемого компонента управления финансами организации. Описаны цели, задачи и принципы финансовой политики. Рассмотрены ключевые аспекты финансовой политики, такие как управление финансовыми ресурсами, финансовое планирование и прогнозирование, финансовый анализ и контроль. Также освещены методы и инструменты финансовой политики, включая финансовое моделирование, бюджетирование, управление инвестициями и финансовым рынком. Анализируется роль финансовой политики в достижении стратегических и тактических целей развития корпорации на примере известных компаний. В результате исследования выводятся научные рекомендации и предложения по оптимизации финансовой политики в корпорации для эффективного достижения стратегических и тактических целей.

Ключевые слова: финансовая политика, стратегические цели, тактические цели.

Derevianchuk A.M.

Financial University under the Government of the Russian Federation
Scientific supervisor: Markov S.N.

PRINCIPLES AND STAGES OF FINANCIAL POLICY FOR THE IMPLEMENTATION OF STRATEGIC AND TACTICAL DEVELOPMENT GOALS OF THE CORPORATION

Abstract. This scientific article examines financial policy and its role in the implementation of strategic and tactical development goals of the corporation. The characteristic of financial policy as an integral component of financial management of the organization is given. The goals, objectives and principles of financial policy are described. The key aspects of financial policy, such as financial resource management, financial planning and forecasting, financial analysis and control, are considered. The methods and tools of financial policy, including financial modeling, budgeting, investment management and financial market, are also highlighted. The role of financial policy in achieving strategic and tactical development goals of the corporation is analyzed on the example of well-known companies. As a result of the research, scientific recommendations and proposals for optimizing financial policy in the corporation for the effective achievement of strategic and tactical goals are derived.

Keywords: financial policy, strategic objectives, tactical goals.

Принципы финансовой политики играют значительную роль в развитии корпораций, способствуя достижению стратегических и тактических целей. В данной статье мы обсудим основные аспекты финансовой политики и ее роль в развитии организаций.

Большое значение корпораций в формировании финансовых отношений как на макро-, так и на микроуровне, а также в обеспечении сбалансированности потоков финансовых ресурсов, определяет необходимость более тщательной и развернутой систематизации представлений о стратегическом управлении финансами самой корпорации, а также о систематизации инструментария обеспечения финансовых стратегий исследуемых корпоративных структур.

Мы рассматриваем стратегическое управление финансами как систему внутренних и внешних механизмов, которая направлена на достижение стратегических ориентиров и обеспечение баланса интересов собственников, инвесторов и персонала корпорации. Эти интересы выражаются в виде экономических и неэкономических выгод, получаемых от функционирования корпоративной структуры.

Для системного подхода к формированию основ стратегического управления финансами важны следующие принципы: принцип хозяйственной самостоятельности, принцип самофинансирования, принцип материальной заинтересованности, принцип материальной ответственности и принцип обеспечения финансовых резервов.

Принцип хозяйственной самостоятельности проявляется в том, что корпорация самостоятельно определяет свои расходы, источники финансирования и направления вложений с целью получения прибыли. Государство, однако, регламентирует некоторые аспекты деятельности корпораций, устанавливая налоги, нормы амортизации, обязательные отчисления и прочее.

Второй принцип – самофинансирование, означает полную окупаемость затрат, связанных с основной (операционной) и прочими видами деятельности корпораций. Инвестиции в развитие производства как правило осуществляются за счет собственных финансовых ресурсов, а также с привлечением банковских и коммерческих кредитов, частных инвестиционных структур и фондов.

Третий принцип – материальная заинтересованность, формируется на основе мета-цели любой предпринимательской деятельности – получение прибыли. Включает в себя заинтересованность всех хозяйствующих субъектов, персонала и инвесторов. Реализация принципа происходит через достойную оплату труда, оптимальную налоговую политику государства и экономически обоснованное распределение чистой прибыли на потребление, накопление и развитие.

Четвертый принцип – материальная ответственность, означает наличие системы ответственности за результаты финансово-хозяйственной деятельности корпорации. В основном используются пени, штрафы и неустойки за нарушение обязательств.

Пятый принцип – обеспечение финансовых резервов, связан с формированием различных фондов (накоплений, потребления и развития) для минимизации рисков, связанных с предпринимательской деятельностью.

Все эти системные принципы находятся в развитии и для их реализации применяются инструменты, соответствующие уровню развития производительных сил и производственных отношений в национальной экономике.

Особую роль играет инструментарий планирования и прогнозирования в стратегическом управлении финансами корпораций. Финансовый план включает пять основных стадий:

Стадия I. Определение функциональных стратегических целей (контура финансовой стратегии). С учетом конкретного этапа развития корпорации и степени развитости национальной экономической системы основная цель достигается с помощью обширного набора долгосрочных и краткосрочных целевых установок:

1. формирования целевой структуры капитала;

2. обеспечения ликвидности ценных бумаг корпорации;
3. оптимизации размера капитала;
4. выбора между внешним и внутренним ростом капитала.

Стадия II. Формирование долгосрочных финансовых планов. Долгосрочные планы описывают не только то, что корпорация ставит целью достичь, но и каким образом. Финансовый прогноз на данном этапе является необходимым элементом финансового плана. Основное внимание в долгосрочных финансовых планах уделяется обоснованию выбора инвестиционных проектов, планированию инвестиционных затрат по годам, выбору источников привлечения капитала и программ обеспечения этого источника.

Стадия III. Составление краткосрочных финансовых планов включает формирование краткосрочных программ финансирования (на 1 – 2 года), принятие решений по оборотному капиталу и планирование объемов текущих активов. Основой краткосрочного финансового планирования является прогноз денежных потоков.

Стадия IV. Разработка смет (бюджетов) по направлениям или Центрам финансовой ответственности. Любой план действий (любое решение) должно сопровождаться сметой расходов (составлением индивидуальных бюджетов). Бюджет определяет потребность в ресурсах для достижения конкретного результата и служит в качестве ориентира для сравнения и оценки реальных затрат.

Стадия V. Составление сводной сметы (сводного бюджета) на предстоящий год. Индивидуальные бюджеты объединяются в единый консолидированный бюджет, на основе которого могут быть оценены денежные потоки (поступления и расходы (оттоки) денежных средств) и разработаны планы финансовых показателей. Отличие финансового прогнозирования от финансового планирования заключается в том, что при прогнозировании оцениваются возможные будущие финансовые последствия принимаемых решений и внешних факторов, а при планировании фиксируются финансовые показатели, которые корпорация стремится получить в будущем.

В данной статье были рассмотрены основные принципы финансовой политики и ее роль в реализации стратегических и тактических целей развития корпорации. Были даны рекомендации и предложения по оптимизации финансовой политики для эффективного достижения целей развития компании. Основываясь на этой информации, организации смогут разработать и внедрить наиболее подходящую финансовую политику, способствующую успешному развитию и достижению стратегических целей.

Список используемых источников:

1. Ческидов Б.М. Бюджетное стимулирование национальной экономики как основа плана «Сделано в Америке» и его возможные последствия // Финансы. 2021. № 6. С. 57-62.
2. Артеменко Д.А., Зенченко С.В. Моделирование бюджетной эффективности страны и факторы, ее определяющие // Финансы. 2021. № 2. С. 49-55.
3. Астапов К.Л., Мусаев Р.А., Малахов А.А. Оценка эффективности политики бюджетных расходов // Финансовый журнал. 2020. Т. 12. № 6. С. 9-24
4. International Monetary Fund. Staff Guidance Note for Public Debt Sustainability Analysis in Market-Assess Countries. 2013.
5. Berti K., Carone G. Assessing Public Debt Sustainability in EU Member States: A Guide European Commission, DG ECFIN // European Economy Occasional Paper. 2014.
6. Богачева О.В., Смородинов О.В. Формирование условий для проведения обзоров расходов в России // Финансовый журнал. 2019. № 1. С. 21-33. DOI: 10.31107/2075-1990-2019-1-21-33
7. Мараренко Г.В. Оценка долговой устойчивости Российской Федерации // Финансы. 2021. № 8. С. 17-26.
8. OESD. Performance Budgeting Survey. 2018. URL: https://qdd.oecd.org/subject.aspx?Subject=PB_2018

9. Чмут Г.А. Необходимость заимствований для покрытия дефицита федерального бюджета и экономическая безопасность госдолга России в условиях пандемии коронавируса // Финансовые исследования. 2020. № 4 (69). С. 63-71.
10. Раковский И.Д. Обзоры бюджетных расходов как инструмент бюджетной политики // Финансы. 2021. № 8. С. 54-63.

УДК 330.1

Емельянова Е.И.

Финансовый университет при Правительстве РФ (Омск)

ОЦЕНКА РЫНОЧНОЙ СТОИМОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация. В данной статье описаны основные задачи при определении рыночной стоимости компании. Объясняется, как определить стоимость предприятия с помощью доходного, сравнительного и затратного методов.

Ключевые слова: оценка, бизнес, стоимость бизнеса, методы оценки.

Emelyanova E.I.

Financial University under the Government of the Russian Federation, Omsk Branch

ENTERPRISE VALUATION

Abstract. This article describes the main tasks in determining the market value of a company. It explains how to determine the value of a company using the income, comparative and cost methods.

Keywords: valuation, business, business value, valuation methods.

Данная статья строится на том, что определение рыночной стоимости организации стало неотъемлемой частью современной рыночной среды. Важной стратегией для организаций является максимизация стоимости своих активов. Менеджеры, стремящиеся максимизировать стоимость своей компании, должны точно знать, сколько стоит организация, которой они управляют. В этом смысле определение стоимости фирмы является вопросом большой практической важности.

Важность определения стоимости бизнеса, кроме того, включает в себя следующие аспекты:

- при реализации сделок купли-продажи, как продавцу, так и покупателю необходимо иметь объективную оценку, чтобы достичь справедливой цены;
- инвесторы и кредиторы исследуют стоимость компании перед решением о вложении средств или предоставлении финансирования;
- решения о стратегическом планировании базируются на понимании стоимости;
- позволяет анализировать финансовые риски и разрабатывать стратегии для их управления.

Опыт оценки в России показывает, что три наиболее распространенных метода - затратный, доходный и сравнительный - нашли отражение в соответствующих нормативных документах и основных федеральных стандартах оценки. Стандартизация является важным шагом для обеспечения единых стандартов и профессиональной практики в оценочной индустрии.

Результаты каждого из основных методов оценки бизнеса основываются на различных аспектах финансовой деятельности компании. Согласованность результатов каждого метода часто зависит от того, насколько значимые факторы влияют на процесс корректировки стоимости предприятия. Чтобы достичь верного результата, чаще всего оценщики используют несколько способов одновременно и применяют корректировки.

Необходимость определения рыночной стоимости бизнеса возникает в связи с тем, что многие действия, связанные с активом, являются экономически значимыми как на момент оценки, так и при обращении актива в будущем. К таким действиям относятся продажа бизнеса или его части, обоснование суммы кредита под залог актива, определение количества новых акций, подлежащих эмиссии, определение страховых взносов и выплат страхователям по травмам, определение оптимальной ставки налога, переоценка основных средств, определение налогов и сборов.

Иными словами, одной из основных задач организаций с рыночной экономикой является достижение оптимальной стоимости. Величина этой стоимости определяется в первую очередь благосостоянием акционеров и размером налогов, уплачиваемых в государственный и местные бюджеты. Эта цель вполне соответствует современным тенденциям развития корпоративного управления в России и за рубежом. Рыночная стоимость предприятия зависит не от стоимости его активов, а от его способности более эффективно использовать свои активы и генерировать большой денежный поток в будущем [1]. Поэтому вполне реально предположить, что компании сохраняют свои позиции на рынке в долгосрочной перспективе.

Бизнес — компания, фирма или иное предприятие, целью которого является получение дохода путем продвижения полезных, высококачественных товаров или услуг, не противоречащих законодательству.

Федеральный стандарт оценки от 1 июня 2015 года №8 «Оценка бизнеса» №326 определяет бизнес как деятельность, осуществляемую предприятием с целью получения экономических выгод. Для определения стоимости предприятия необходимо определить наиболее вероятную оценку экономических выгод от его деятельности в денежном выражении.

Основными методами оценки являются сравнительный метод, доходный метод и затратный метод. При выборе метода оценки необходимо учитывать не только целесообразность применения каждого из них, но и цель оценки, предполагаемое использование результатов, используемые допущения, а также полноту и надежность данных. Анализ перечисленных факторов обосновывает выбор экспертом метода оценки.

Сравнительный метод - это совокупность методов оценки, при которых стоимость объекта оценки определяется путем сравнения его с аналогичными объектами оценки.

Сравнительные методы рекомендуются при наличии надежной и достаточной информации о стоимости и характеристиках сравниваемых объектов. Иногда используются цены сделок или рыночные цены.

Сравнительный метод заключается, с одной стороны, в прямом сравнении оцениваемого актива с аналогичными активами, а с другой - в анализе статистических и рыночных данных, относящихся к оцениваемому активу.

Процесс использования подхода состоит из нескольких этапов:

- сначала оценщик собирает данные о сделках с аналогичными активами (продажа акций, паев, долей, имущественных комплексов или других активов, совершенных бизнесами-аналогами (сравнимыми компании) на рынке;

- сравнивает финансовые и производственные показатели (выручка, прибыль, активы, задолженность, рентабельность);

- учитывает особенности и характеристики, которые имеют влияние (уникальные технологии, бренд, клиентская база);

- анализирует информацию о предыдущих сделках (цена, условия, контекст);

- на основе анализа определяет цену активов и долей в уставном капитале фирмы.

Сопоставимые компании - это:

- а) компании, которые работают в той же отрасли, что и оцениваемая компания;
- б) являются сопоставимыми по количественным и качественным характеристикам, влияющим на стоимость оцениваемых активов (размер, рыночная доля, финансовые показатели, рост, рентабельность, риск).

Применяя концепцию стоимости сопоставимых компаний, оценщики могут использовать математические или иные методы моделирования стоимости [2]. Выбор модели оценки является обязанностью оценщика и должен быть обоснован.

Наиболее распространенными методами моделирования являются:

- множительная модель;
- дисконтирование денежного потока;
- анализ рентабельности инвестиций;
- метод рыночных транзакций.

Доходный подход - это набор методов оценки, основанных на определении ожидаемого дохода от использования актива.

Доходный подход рекомендуется использовать в тех случаях, когда имеется надежная информация для оценки всех затрат, связанных с будущими экономическими выгодами от оцениваемого актива.

В рамках доходного подхода используются различные методы дисконтирования денежных потоков или капитализации доходов.

При доходном подходе оценщики определяют стоимость актива на основе ожидаемых будущих денежных потоков или других возможных результатов деятельности, в частности, прибыли.

Используя затратный подход для определения стоимости инвестиционной компании, оценщик проводит поэтапный анализ и расчеты, основанные на методе оценки.

Затратный метод - это ряд методов определения стоимости актива путем определения затрат, включая амортизацию, на приобретение, обмен или замену актива.

Затратный метод используется в основном при наличии надежной информации для определения затрат на приобретение, замену или обмен актива.

При затратном подходе используются различные методы определения затрат на создание точной копии оцениваемого объекта или объекта с аналогичными характеристиками. Требования к оценке различных видов объектов и/или специфики их использования изложены в Федеральных стандартах оценки, которые устанавливают критерии для определения того, является ли объект точным дубликатом или аналогичным объектом.

В соответствии с затратным методом оценщик определяет стоимость соответствующих активов, исходя из стоимости активов и обязательств предприятия. Метод затрат является методом ограниченного применения и обычно используется в тех случаях, когда имеется надежная информация об активах и обязательствах предприятия, хотя доходы и/или денежные потоки не могут быть надежно оценены.

Метод затрат учитывает ожидания компании в отношении бизнес-единицы (как действующей, так и прекращенной) и использует методы оценки по конкретным объектам.

В случае ликвидации стоимость объектов оценки определяется на основе чистой выручки от продажи активов компании с учетом погашения имеющихся обязательств и продажи активов, а также затрат на ликвидацию компании.

Для того чтобы определить стоимость актива с использованием затратного подхода, оценщику необходимо провести поэтапный анализ в соответствии с методологией оценки для определения стоимости актива [2].

Таким образом, в данной статье рассмотрены основные аспекты определения рыночной стоимости бизнеса, что является важным вопросом в современных рыночных условиях. Представлены три основных метода определения рыночной стоимости бизнеса: доходный метод, сравнительный метод и затратный метод.

В заключение следует отметить, что определение рыночной стоимости предприятия имеет сегодня важнейшее значение для компаний. Это инструмент для принятия правильных

стратегических и управленческих решений, важный элемент оценки выгод от деятельности компании для акционеров, государства и местных бюджетов. Это соответствует тенденции развития корпоративного управления, когда стоимость компании оценивается не только с точки зрения ее активов, но и с точки зрения потенциала ее будущего роста и получения прибыли.

Список используемых источников:

1. Хитчер Д. Р. Три подхода к оценке стоимости бизнеса / Д. Р. Хитчер // Маросейка. – 2018. – № 9. – С. 302-304. – Текст: непосредственный.
2. Чироква Е. В. Использование сравнительных рыночных коэффициентов / Е. В. Чироква // Современная экономика. – 2019. – С. 224-227. – № 10 – Текст: непосредственный.

УДК 330.1

Емельянова Е.И.

Финансовый университет при Правительстве РФ (г. Омск)

МЕТОДЫ ОЦЕНКИ СТОИМОСТИ БИЗНЕСА

Аннотация. В данной статье рассматриваются наиболее подходящие условия для использования традиционных методов оценки. Рассматривается возможность применения одного из этих методов для оценки компании «ЛУКОЙЛ».

Ключевые слова: оценка, методы оценки, стоимость предприятия, ЛУКОЙЛ.

Emelyanova E.I.

Financial University under the Government of the Russian Federation, Omsk Branch

BUSINESS VALUATION TECHNIQUES

Abstract. This article considers the most appropriate conditions for the use of traditional valuation methods. It considers the possibility of applying one of these methods to the valuation of LUKOIL.

Keywords: valuation, valuation methods, enterprise value, LUKOIL.

Успешные компании должны иметь полное представление обо всех своих бизнес-процессах, анализировать сильные и слабые стороны и знать своих конкурентов. Одним из важнейших показателей деятельности компании является стоимость предприятия, которая определяет доходность для владельцев компании.

Стоимость предприятия определяет текущий уровень капитала предприятия. Она позволяет собственникам:

- оценить качество предприятия, то есть его ценность и эффективность;
- выявить его сильные и слабые стороны, что в дальнейшем позволит улучшить результативность;
- составить стратегический план и принять решение о будущем развитии.

Для третьих лиц, например, инвесторов, оценка помогает решить, стоит ли вкладывать средства в ту или иную компанию; сравнивать различные возможные инвестиции и принимать обоснованные решения.

Финансовые институты же определяют кредитоспособность при предоставлении займов и устанавливают условия.

Таким образом, эти методы не только помогают собственникам и инвесторам понять текущую стоимость компании, но и предоставляют ценные сведения для принятия стратегических решений. В целом, методы оценки стоимости бизнеса являются мощным инструментом для анализа, планирования и принятия стратегических решений в успешных организациях.

Анализ и использование традиционных методов оценки, таких как доходный, сравнительный и затратный, для оценки компании, включая ЛУКОЙЛ, могут быть очень полезными для инвесторов, финансовых аналитиков и оценщиков при принятии решений относительно инвестиций или оценки бизнеса.

Доходный подход к оценке компаний, особенно метод дисконтированных денежных потоков (DCF), является одним из наиболее распространенных методов, используемых инвесторами при оценке бизнеса. Этот подход используется для оценки компаний с известной динамикой доходов, поскольку он создает предпосылки для проведения более детальной оценки с целью определения будущих денежных потоков. Доходный подход предполагает, что сумма, уплачиваемая покупателем предприятия, не превышает будущую валовую прибыль предприятия.

Для определения стоимости предприятия важно учитывать денежные потоки, которые будут генерироваться в течение жизни предприятия. Стоимость предприятия рассчитывается так же, как и стоимость чистых активов, и представляет собой сумму дисконтированных денежных потоков и остаточной стоимости предприятия.

Доходный подход к оценке компаний требует доступности информации о прошлых финансовых результатах и прогнозах, а также внутренней информации о компании. Однако важно помнить, что доходный подход также предполагает сделку между инвестором и продавцом, и стоимость, которую инвестор готов заплатить, может изменяться в зависимости от их собственных ожиданий, рисков и финансовых возможностей.

Метод дисконтированных денежных потоков является основным инструментом оценки компаний, использующих доходный подход. Алгоритм включает следующие этапы: определение прогнозного периода (выбор временного горизонта, по которому будет проводиться оценка); расчет финансовых и номинальных процентных ставок (они используются для дисконтирования будущих денежных потоков); расчет стоимости денежных потоков для каждого прогнозного периода (эти потоки ожидаются на протяжении выбранного прогнозного периода); определение ставки дисконтирования (учитывает временную стоимость денег и риски инвестиции); расчет текущей стоимости будущих денежных потоков и их ожидаемой стоимости на конец периода, а также расчет стоимости реализации бизнеса (это значение представляет собой стоимость бизнеса после завершения прогнозного периода).

На каждом этапе решаются различные задачи. Наиболее распространенным методом расчета стоимости денежных потоков для каждого прогнозного периода является расчет свободных денежных потоков.

Особенностью этого метода является то, что к нему добавляется амортизация и вычитаются изменения в оборотном капитале [2]. Амортизация является не денежным расходом и, следовательно, не влияет на денежные потоки компании. Изменения в оборотном капитале (например, изменения в дебиторской задолженности и товарно-материальных запасах) могут существенно влиять на ликвидность компании. Их вычитание из свободных денежных потоков помогает учесть эффект изменений в рабочем капитале на доступность денежных средств.

Средневзвешенная стоимость капитала (WACC) часто используется для определения ставки дисконтирования в методе дисконтированных денежных потоков (DCF). Этот метод является наиболее эффективным, поскольку учитывает как стоимость собственного капитала, так и стоимость заемного.

Существует несколько важных причин для использования WACC. Ставка привлечения заемного капитала определяется путем ретроспективного анализа данных о процентных ставках компании. Для оценки свободных денежных потоков используется эффективная

процентная ставка по корпоративным облигациям со сроком погашения в течение прогнозного периода, поскольку эта информация не является общедоступной. Поскольку компании погашают свой долг за счет прибыли до налогообложения, для определения общей суммы долга используется общепринятая налоговая шкала.

Стоимость собственного капитала рассчитывается по модели CAPM. Она представляет собой статистическую модель, которая связывает ожидаемую доходность собственного капитала с систематическим риском (бета) и безрисковой ставкой процента.

Безрисковая ставка соответствует доходности казначейских облигаций США, а дюрация - ожидаемой продолжительности денежных потоков компании. Коэффициент бета отражает связь между волатильностью рынка и изменением собственного капитала компании.

Премия за риск инвестора представляет собой разницу между рыночной процентной ставкой и безрисковой ставкой. Эта премия компенсирует инвесторов за риск, связанный с инвестированием в активы, которые не являются безрисковыми, и отражает ожидаемую доходность, которую инвесторы требуют, чтобы взять на себя дополнительный риск. Расчеты текущей стоимости позволяют оценить приведенную стоимость будущих денежных потоков и их стоимость в течение прогнозного периода.

Как правило, темп роста денежных средств принимается равным среднегодовому темпу роста денежных потоков за прогнозный период. Предполагается, что денежные потоки будут расти постоянным темпом в течение прогнозного периода. Обычно это называется «постоянным» или «константным» темпом роста. Однако, в реальных условиях рост денежных потоков не всегда является постоянным и изменяется в разные периоды. Поэтому в большинстве случаев учитывают несколько временных периодов. Одна из таких моделей - модель «долгосрочного» или «постоянного» роста, которая предполагает, что денежные потоки будут расти постоянным темпом после определенного периода (обычно после прогнозного периода).

Также учитываются дисконтированные денежные потоки и остаточная стоимость. Для проверки точности используемой модели оценки могут быть использованы исторические данные об оценке данной компании или аналогичных компаний. В таких случаях эффективным методом контроля является бенчмаркинг.

Методы сравнения основаны на различных подходах. Бенчмаркинг подразумевает применение одного и того же метода оценки к аналогичным компаниям. Различия в стоимости предприятия обусловлены различиями в одной или нескольких переменных [1]. Стоимость компании определяется взаимосвязью между различными переменными. На практике наиболее часто используются такие коэффициенты, как цена/прибыль, цена/денежный поток, цена/дивиденды и цена/собственный капитал.

Метод состоит из трех основных этапов:

- первый шаг - определение референтных групп;
- второй шаг - выбор наиболее подходящих компаний для включения в референтную группу;
- третий шаг - разработка списка из трех-пяти эталонных предприятий, которые будут использоваться при расчете ключевых показателей.

Затратный метод или метод эффективности основан на соотношении затрат и стоимости компании. Этот метод требует от оценщика оценки рыночной стоимости всех активов компании, включая недвижимость, машины, оборудование и другие физические активы. Это требует проведения оценки каждого актива отдельно или использования данных о рыночных ценах. Также важно учесть все обязательства компании, в том числе долги и обязательства перед поставщиками. Это может потребовать анализа финансовых отчетов компании и выявления обязательств. Рыночная стоимость собственного капитала определяется как разница между рыночной стоимостью активов и рыночной стоимостью обязательств. Это отражает оценку стоимости компании на рынке при условии продажи всех активов и погашении обязательств.

Необходимо отметить важность различия между балансовой стоимостью активов и их справедливой стоимостью. Балансовая стоимость активов в бухгалтерской отчетности компании может не всегда точно отражать их текущую рыночную стоимость или справедливую стоимость. Переоценка активов предприятия необходима, чтобы получить более точное представление о рыночной стоимости компании и ее активов.

Остаточная же стоимость рассчитывается следующим образом:

1. Анализ баланса за предыдущий квартал.
2. План реализации. Этот процесс необходим, поскольку различные ликвидные активы имеют разные потребности в условиях выбытия.
3. Расчет маржинальной прибыли от продажи активов.
4. Учетывание прямых затрат и оценка остаточной стоимости.
5. Расчет затрат, связанных с использованием актива. При расчете остаточной стоимости учитываются прибыли или убытки от выбытия [1].

Остаточная стоимость актива рассчитывается как скорректированная стоимость актива за вычетом всех прочих затрат и обязательств.

Для определения стоимости бизнеса инвесторы часто используют методы оценки. Наиболее важным из них является метод дисконтирования денежных потоков. DCF-метод является одним из наиболее детальных и информационно насыщенных методов оценки, поскольку он учитывает множество важных факторов, включая информацию из финансовой отчетности компании и рыночные тенденции.

Основное из ограничений метода дисконтированных денежных потоков заключается в том, что он является ретроспективным, поскольку он основывается на прошлых и ожидаемых будущих денежных потоках компании.

Метод эталонных показателей (как, например, метод сравнительного анализа) может предоставить быструю оценку стоимости компании, и он часто используется для целей оценки, особенно когда у оценщика ограничен доступ к финансовым данным компании или когда требуется предварительная оценка. Но этот метод имеет свои ограничения.

Затратный метод оценки активов и обязательств может быть полезным в некоторых ситуациях, особенно когда необходимо оценить компанию с учетом структуры ее активов и обязательств. Выбор метода оценки всегда зависит от конкретных потребностей оценщика и особенностей оцениваемой компании.

Анализ финансовой отчетности, выявление ключевых тенденций и расчет ставки дисконтирования являются важными этапами при использовании метода дисконтирования денежных потоков для оценки стоимости компании, в данном случае, ЛУКОЙЛа. Комбинируя эти шаги и учитывая актуальные данные и аналитический подход, определяется точная стоимость компании методом DCF.

Ставка дисконтирования, используемая для определения стоимости ЛУКОЙЛа, представляет собой средневзвешенную стоимость капитала (WACC).

Согласно этой методике, снижение стоимости активов ЛУКОЙЛа в основном связано с реструктуризацией производственных мощностей и падением цен на нефть в период кризиса, что вынудило компанию инвестировать дополнительные оборотные средства и основные фонды, сократив гудвилл и свободный денежный поток.

Учитывая стабильность структуры капитала и долгосрочную долю ЛУКОЙЛа на рынке, метод дисконтированных денежных потоков является реалистичным методом оценки, позволяющим прогнозировать будущие денежные потоки с учетом стабильности структуры капитала и деловой активности, рисков и неопределенностей.

Список используемых источников:

1. Рутгайзер В. М. Оценка стоимости бизнеса: монография / В. М. Рутгайзер // Маросейка. – 2018. – С. 446-448. – № 7 – Текст: непосредственный.
2. Хитчер Д. Р. Три подхода к оценке стоимости бизнеса / Д. Р. Хитчер // Маросейка. – 2018. – № 9. – С. 302-304. – Текст: непосредственный.

Завьялова Т.В., Субботин П.Д.
Российский новый университет (г. Москва)
Научный руководитель: Соломатина Т.Б.

РАЗРАБОТКА СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ КОМПАНИИ (НА ПРИМЕРЕ ПАО «ГАЗПРОМ»)

Аннотация. В статье рассмотрен порядок разработки стратегии развития ПАО «Газпром» путем организации стратегического планирования с использованием стратегических целевых показателей.

Ключевые слова: газ, нефть, планирование, стратегия, санкции, стратегические целевые показатели.

Zavyalova T.V., Subbotin P.D.
Russian New University (Moscow)
Supervisor: Solomatina T.B.

DEVELOPMENT OF THE COMPANY'S DEVELOPMENT STRATEGY (ON THE EXAMPLE OF GAZPROM)

Abstract. The article discusses the procedure for developing the development strategy of PJSC Gazprom by organizing strategic planning using strategic targets.

Keywords: gas, oil, planning, strategy, sanctions, strategic targets.

В настоящее время российская экономика подвергается беспрецедентному санкционному воздействию что влияет, в частности, и на деятельность российских компаний [2, с.167-170].

В этих условиях важным является наличие у компании стратегия развития что повышает её устойчивость к внешним воздействиям.

Рассмотрим порядок разработки стратегии развития компании на примере ПАО «Газпром» - крупнейшего российского налогоплательщика.

При разработке своей стратегии компания должна учитывать экономическую и политическую обстановку в мире. В том числе в сфере своей профессиональной деятельности [1, с.188].

В последние годы произошли серьезные изменения в мировой энергетической системе, которые были сопровождаемы кризисными событиями. Это включало в себя резкий рост цен на энергоресурсы, изменения в поставках природного газа и снижение его потребления. В результате чего большинство стран придало большое значение обеспечению энергетической безопасности и доступности энергоресурсов.

В долгосрочной перспективе природный газ продолжит играть важную роль в мировом энергетическом балансе. При разработке своей стратегии ПАО «Газпром», уделяет внимание укреплению энергетической безопасности России и ее стратегических партнеров [1, с.584-593].

В настоящее время мировой экономический рост замедлился, поскольку завершилась активная фаза восстановления после пандемии. Этому способствовали несколько факторов, включая увеличение стоимости энергоресурсов и продовольствия, а также проблемы в мировых цепях поставок, связанные с санкциями против России.

Для сдерживания инфляции мировые центральные банки вынуждены были повышать процентные ставки, что привело к увеличению стоимости заемных средств и бюджетных расходов на обслуживание долговых обязательств. В целом, эти события оказали значительное

воздействие на мировую экономику и особенно затронули газовую отрасль, что привело к значительному изменению конфигурации мировых энергетических рынков, при этом в наибольшей степени они отразились на газовой отрасли.

При разработке своей стратегии компания должна определить общую стратегическую цель.

Основная стратегическая цель ПАО "Газпром" - укрепление лидерства среди глобальных энергетических компаний. Это достигается через диверсификацию рынков сбыта, обеспечение энергетической безопасности, устойчивое развитие и повышение эффективности деятельности.

В стратегии компании должны быть определены стратегические цели по видам бизнеса.

Так, стратегической целью ПАО «Газпром» в нефтяном бизнесе является сохранение статуса одной из крупнейших международных нефтегазовых компаний за счет эффективного управления портфелем активов по всей цепочке создания стоимости и использования передовых технологических решений, ориентированной на максимизацию финансового результата с соблюдением принципов высокой социальной и экологической ответственности (рисунок 1).

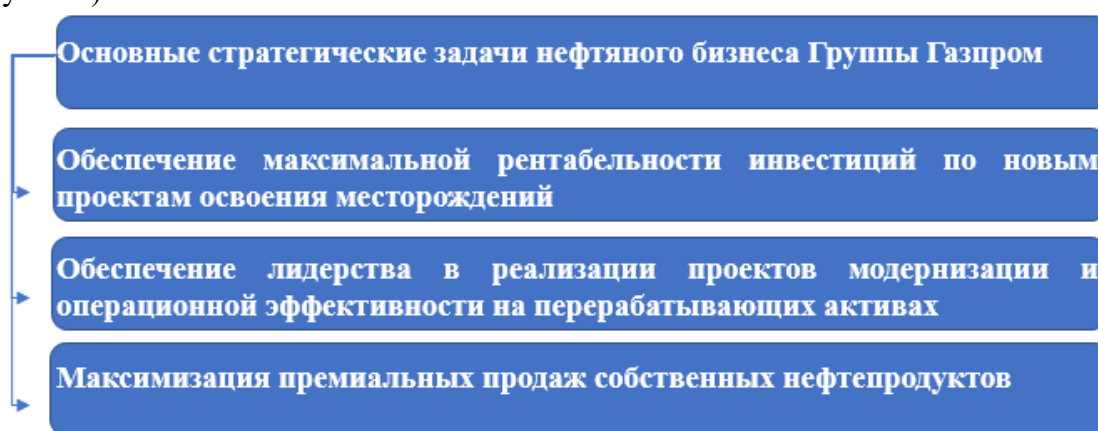


Рис. 1. Основные стратегические задачи нефтяного бизнеса ПАО «Газпром»

Стратегической целью ПАО «Газпром» в электроэнергетическом бизнесе является сохранение лидирующих позиций по установленным электро- и теплогенерирующим мощностям в Российской Федерации посредством надежного снабжения потребителей электрической и тепловой энергией, обеспечение стабильного роста прибыли с соблюдением принципов высокой социальной и экологической ответственности.

В стратегии компании должны быть отражены основные ее стратегические задачи.

Так, для газового бизнеса ПАО «Газпром» основные стратегические задачи, следующие:

- Обеспечение эффективности газового бизнеса: стремление к оптимизации операций и максимизации результатов деятельности.
- Раскрытие потенциала месторождений: активное использование текущих и создание новых центров газодобычи для повышения объемов добычи.
- Надежные поставки газа потребителям: гарантия стабильности и достоверности поставок для удовлетворения потребностей клиентов.
- Развитие газопроводных систем: обеспечение функционирования систем с учетом колебаний потребления газа.
- Диверсификация рынков сбыта: расширение присутствия на различных рынках для снижения рисков и увеличения возможностей.
- Расширение деятельности по СПГ: увеличение участия в производстве, транспортировке и сбыте сжиженного природного газа.
- Лидерство в проектах модернизации: активное участие в проектах по повышению эффективности и современности предприятий.
- Увеличение продаж с высокой добавленной стоимостью: фокус на продукции с уникальными характеристиками и большей стоимостью.

- Развитие производства и реализации ГМТ: активное продвижение газомоторного топлива как альтернативы.
- Развитие на зарубежных рынках: укрепление позиций и расширение влияния на мировой арене.
- Инновации и технологический потенциал: активная работа над внедрением новых технологий и стратегия импортозамещения.

Для достижения основной цели деятельности в компании должна быть разработана финансовое планирования и контроля [3, с.408-412].

В настоящее время в ПАО «Газпром» внедрена система стратегического планирования, использующая стратегические целевые показатели.

Для эффективного функционирования компании должна быть разработана система стратегического планирования.

Стратегическое планирование в ПАО "Газпром" включает в себя газовый, нефтяной и электроэнергетический бизнес, и ориентировано на достижение общей стратегической цели компании.

В рамках долгосрочного планирования в компании устанавливаются показатели, которые служат основой для бюджетного и инвестиционного планирования, а также для приоритетных проектов [4, с.265-271].

Чтобы охватить все виды бизнеса в ПАО «Газпром», определен перечень стратегических целевых показателей по газу, нефти и электроэнергетике. Эти показатели количественно описывают задачи по достижению стратегических целей для каждого вида бизнеса ПАО «Газпром» (рисунок 2).

Нормативные значения СЦП общекорпоративного уровня на конец 10-летнего периода (утверждены решением Совета директоров от 22.12.2020 г. № 3523, протокол от 22.12.2020 г. № 1343)	
Показатель	Нормативное значение
Рост экономической прибыли	Положительный
Соотношение заемного и собственного капитала	Не более 40%
Объем переработки углеводородов	Не менее 150 млн т у. т.
Коэффициент восполнения запасов углеводородов	Не менее 1
Совокупная установленная мощность	Не менее 100 ГВт
Мощности пика в осенне-зимний период в зоне ЕСГ	Не менее 2 550 млн м ³ /сут.

Рис. 2. Стратегические целевые показатели ПАО «Газпром»

Рассмотренный порядок разработки стратегии ПАО «Газпром» считаем целесообразным использовать и другими российскими компаниями, что будет способствовать укреплению экономической безопасности России в условиях санкционного давления.

Список используемых источников:

1. Артамонова Л.С., Бигеев Р.Р., Борисова О.В. [и др.]. Актуальные финансовые и управленческие проблемы развития отраслей, агломераций и предприятий РФ в условиях

цифровизации экономики – Текст непосредственный / Л.С. Артамонова, Р.Р. Бигеев, О.В. Борисова [и др.]; под редакцией И.В. Политковской, Т.А. Шпилькиной М.А. Жидковой, В.И. Прусковой. – М.: ООО «Русайнс». – 2022. – 188 с.

2. Соломатина Т. Б., Цицерман М.А. Пути повышения финансовой безопасности России в условиях цифровой экономики /В сборнике: Современные тренды экономического развития. Национальные цели и приоритеты. Материалы III Международной научно-практической конференции. В 2-х частях. Новосибирск, 2022. С. 167–170.

3. Соломатина Т.Б., Филин Е.С. Финансовый контроль в корпоративных структурах/ – Омск: в сборнике: Актуальные тренды в экономике и финансах. Материалы всероссийской научно-практической конференции. Под редакцией Т.В. Ивашкевич, А.И. Ковалева, О.В. Фрик, Д.В. Саврасовой, 2022. - 408-412 с.- ISBN: 978-5-6047713-9-6

4. Филимонова, Н.Н., Егоров, А.Ю. Применение цифровых технологий в планировании хозяйственной деятельности предприятия / Н.Н. Филимонова, А.Ю. Егоров – Текст непосредственный // В сборнике: «Личность в информационно-образовательном пространстве: ответы на вызовы времени»: сборник докладов Всероссийской научно-практической конференции. Российский новый университет. 2018. С. 265-271.

5. Tolikova E.E., Chernyavskaya E.V., Koltyshev V.V., Gvozdev M.D., Solomatina T.B. Best practices in public finance management - Lecture Notes in Networks and Systems. 2022. Т. 380 LNNS. С. 584-593.

УДК 336.01

Исина М.Е.

Финансовый университет при Правительстве РФ (г. Омск)

РАЗРАБОТКА ФИНАНСОВОЙ СТРАТЕГИИ ПРЕДПРИЯТИЯ НА ОСНОВЕ ОЦЕНКИ БИЗНЕСА

Аннотация. В статье рассматривается использование оценки стоимости бизнеса в финансовой стратегии развития предприятия. Анализируются подходы к управлению, основанные на стоимости предприятия, обосновывается тот факт, что стоимость бизнеса отражает финансовую стабильность, включая прибыльность и связанные с ней риски. В работе предложен алгоритм разработки финансовой стратегии компании с использованием методов оценки бизнеса, отражающий связь между результатами оценки стоимости бизнеса и его текущим финансовым состоянием.

Ключевые слова: финансовая стратегия, оценка бизнеса, рыночная стоимость предприятия, эффективность деятельности, комплексный финансовый показатель.

Isina M.E.

Omsk branch of the Financial University under the Government of the Russian Federation

DEVELOPMENT OF FINANCIAL STRATEGY OF THE ENTERPRISE BASED ON BUSINESS ASSESSMENT

Abstract. The article uses a method for assessing the value of a business in the financial development strategy of an enterprise. It analyzes management approaches based on enterprise value, recognizing that the value of a business reflects its financial stability, profitability and associated risks. An algorithm for developing a company's financial strategy is proposed using business valuation methods that reflect the relationship between the results of assessing the value of a business and its current state.

Keywords: *financial strategy, business efficiency, market value of the enterprise, operational efficiency, comprehensive financial indicator.*

В современной динамичной бизнес-среде предприятиям приходится преодолевать сложный лабиринт финансовых проблем, чтобы развиваться и осуществлять эффективную деятельность. Одним из важнейших аспектов является разработка надежной финансовой стратегии, адаптированной к уникальным потребностям и целям организации. Надежная финансовая стратегия не только укрепляет фундамент предприятия, но и способствует росту, оптимизирует ресурсы и снижает риски. Чтобы раскрыть весь потенциал организации, процесс разработки этой стратегии должен начинаться с комплексной оценки бизнеса. В этой статье исследуется важная роль оценки бизнеса в информировании и формировании масштабной финансовой стратегии, давая представление о том, как предприятия могут эффективно согласовывать свои финансовые цели с основными бизнес-функциями.

Использование показателя стоимости бизнеса имеет решающее значение при разработке финансовой стратегии по нескольким причинам:

1. Одной из концепций стратегического управления является управление стоимостью, следовательно, стоимость компании используется при оценке управленческих решений в процессе стратегического планирования. В то же время компоненты этого показателя позволяют оценить результаты текущего планирования.

2. Один из наиболее информативных показателей деятельности компании – это ее стоимость. Причиной этого выступает тот факт, что оценка стоимости включает в себя значительный объем данных, а также учитывает внешние и внутренние факторы, и финансовые, и нефинансовые.

3. Принятие решений: показатель ценности бизнеса служит руководством для принятия решений. Это помогает расставить приоритеты в финансовых инициативах, распределить ресурсы и оценить потенциальные инвестиции или проекты на основе их потенциала повышения ценности бизнеса [2].

Различные исследователи изучали проблемы, связанные с внедрением затратного подхода в стратегическом управлении бизнесом. Например, В.Ю. Барашян подчеркивает важность затратного подхода при определении финансовой стратегии предприятия [1]. Л.В. Минченко и Н.Н. Бадаев полагают, что финансовая стратегия должна быть направлена на повышение стоимости компании. Они предлагают свой собственный подход, используя различные методы расчета рыночной стоимости предприятия [2]. Кроме того, Л.И. Арбатова разработала концептуальную модель включения затратного подхода в стратегический менеджмент [3]. Кроме того, этого она подчеркивает важность учета факторов затрат в стратегическом планировании.

В настоящее время отсутствуют устоявшиеся методы разработки финансовой стратегии компании, основанные на подходах оценки бизнеса. Теоретико-методологические аспекты управления затратами в рамках финансовой стратегии бизнеса, учитывая сложности управления многообразной экономикой, недостаточно изучены.

Цель статьи – предоставить рекомендации и идеи по разработке финансовой стратегии предприятия путем использования оценки бизнеса. В статье рассматриваются ключевые соображения, методологии и шаги, необходимые для проведения оценки бизнеса и использования результатов для разработки финансовой стратегии, соответствующей целям и задачам организации.

Учитывая значимость стоимости предприятия в современном контексте, предлагается использовать результаты оценки бизнеса при разработке финансовой стратегии компании. Это предложение подкреплено несколькими преимуществами, связанными с использованием стоимости бизнеса в качестве комплексного финансового показателя в процессе стратегического планирования:

1. Соответствие бизнес-целям. Индикатор ценности бизнеса помогает согласовать финансовую стратегию с общими целями и задачами предприятия. Это гарантирует, что

финансовые решения принимаются в соответствии с желаемыми результатами и ориентированы на создание ценности для бизнеса.

2. Измерение эффективности. Используя показатель ценности бизнеса, предприятие может измерять свою эффективность в сравнении с конкретными финансовыми целями. Он обеспечивает четкий ориентир для оценки успеха финансовой стратегии и внесения необходимых корректировок для повышения эффективности.

3. Управление рисками. Индикатор стоимости бизнеса помогает выявлять и снижать финансовые риски. Это позволяет предприятию оценить потенциальное влияние различных рисков на его финансовые показатели и принять соответствующие меры для минимизации этих рисков. Это помогает обеспечить долгосрочную устойчивость и стабильность предприятия. С учетом этого алгоритм разработки финансовой стратегии компании на основе методов оценки бизнеса может быть представлен в виде рис. 1.

Первый этап включает в себя как определение цели оценки, так и выбор метода. Необходимо четко формулировать финансовые цели компании, такие как повышение прибыльности, расширение доли рынка или привлечение инвесторов. Методы, используемые для оценки бизнеса, могут различаться в зависимости от конкретных обстоятельств и отрасли. Некоторые распространенные методы оценки включают сравнительный подход, при котором бизнес сравнивается с аналогичными компаниями, которые недавно были проданы; доходный подход, который рассчитывает текущую стоимость ожидаемых будущих денежных потоков; и затратный подход, который оценивает стоимость активов и обязательств компании.



Рис. 1. Алгоритм разработки финансовой стратегии компании на основе методов оценки бизнеса

Второй этап разработки финансовой стратегии компании на основе методов оценки бизнеса предполагает сбор актуальной информации и проведение комплексного анализа. Сбор

информации о финансовой отчетности компании, включая балансовые отчеты, отчеты о прибылях и убытках и отчеты о движении денежных средств. Эти данные помогут оценить текущее финансовое положение компании.

Также в этот этап может включаться проведение SWOT-анализа: оценка сильных и слабых сторон, возможности и угрозы компании. Определение внутренних (например, уникальные продукты, квалифицированная рабочая сила) и внешних факторов (например, рыночные тенденции, конкуренция), которые могут повлиять на финансовую стратегию компании.

На третьем этапе в соответствии с выбранным методом проводится оценка стоимости бизнеса. Наиболее информативными выступают:

- дисконтированный денежный поток (DCF);
- рыночные сопоставимые методы;
- подходы, основанные на активах.

И заключающими этапом являются разработка и контроль финансовой стратегии. На основе проведенного анализа расставляются приоритеты финансовых стратегий, которые соответствуют целям компании, отраслевым тенденциям и возможностям роста. Рассматривается осуществимость, экономическая эффективность и потенциальная прибыль каждой стратегии.

Необходимо создавать подробный план действий финансовой стратегии с указанием конкретных шагов, сроков, ответственных сторон и измеримых целей. Постоянно отслеживать и обновлять план, чтобы адаптироваться к меняющимся условиям бизнеса.

Таким образом, разработка финансовой стратегии предприятия на основе тщательной оценки бизнеса имеет решающее значение для долгосрочного успеха. Оценив финансовое состояние компании, рыночные условия и потенциал роста, можно сформулировать хорошо обоснованную стратегию. Эта стратегия должна быть направлена на оптимизацию финансовых ресурсов, минимизацию рисков и соответствие общим целям компании. Регулярный мониторинг и корректировка финансовой стратегии необходимы для адаптации к меняющейся динамике рынка и обеспечения устойчивого роста и прибыльности.

Список используемых источников:

1. Барашьян В.Ю. Выбор и атрибутивные характеристики финансовой стратегии корпорации в контексте стоимостной парадигмы // Экономика и предпринимательство. 2020 № 9 (122). С. 1351–1354.
2. Минченко Л.В. Методы выбора финансовой стратегии для промышленного предприятия / Л.В. Минченко, Н.Н. Бадаева // Научный журнал НИУ ИТМО, Экономика и экологический менеджмент. 2019 № 1 С. 137–143.
3. Арбатова Л.И. Управление стоимостью компании как важнейшая задача системы финансового менеджмента // Экономика: вчера, сегодня, завтра. 2021 Т. 11 № 7–1. С. 153–160.
4. Сергейчик Н.А. Стратегическое управление как инструмент развития организации / Н.А. Сергейчик, Н.Н. Игнатьева // Бухгалтерский учет и анализ. 2022 № 11(311). С. 22–26.

Иус Д.А.

Финансовый университет при Правительстве РФ (г. Калуга)
Научный руководитель: Таенчук Я.Ю.

АНАЛИЗ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ КАК ИНСТРУМЕНТ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ (НА ПРИМЕРЕ ПАО «КАДВИ» Г. КАЛУГИ)

Аннотация. Для понимания текущей финансовой ситуации и принятия качественных управленческих решений в части развития бизнеса, необходима постоянная оценка финансовой составляющей деятельности. В статье представлены результаты анализа финансового состояния организации (на примере ПАО «КАДВИ» г. Калуга) с целью выявления направлений дальнейшего развития.

Ключевые слова: финансовый анализ, финансовое состояние, платежеспособность, финансовая устойчивость, абсолютные и относительные показатели.

Ius D.A.

Financial University under the Government of the Russian Federation (Kaluga)
Supervisor: Taenchuk Y.Y.

ANALYSIS OF THE FINANCIAL CONDITION AS A TOOL TO IMPROVE THE EFFICIENCY OF ACTIVITIES (ON THE EXAMPLE OF PJSC "KADVI" KALUGA)

Abstract. In order to understand the current financial situation and make high-quality management decisions regarding business development, a constant assessment of the financial component of the activity is necessary. The article presents the results of the analysis of the financial condition of the organization (on the example of PJSC "KADVI" Kaluga) in order to identify areas of further development.

Keywords: financial analysis, financial condition, solvency, financial stability, absolute and relative indicators.

Тема статьи в современных условиях весьма актуальна и практически значима и интерес к исследуемому направлению все более возрастает, поскольку задачу обеспечения финансовой безопасности организаций невозможно решить без проведения качественного анализа финансового состояния деятельности.

Объектом исследования выступило ПАО «Калужский двигатель» (далее КАДВИ) – это современное многопрофильное предприятие, функционирующее с 1966 года. Специализация - производство газотурбинных двигателей малой мощности для наземных энергетических установок разного назначения. Основные виды продукции:

– по линии государственного оборонного заказа – это производство и ремонт газотурбинных двигателей и автономных средств электроснабжения;

– сборочное производство для предприятий, среди них комплектующие, редукторы, шестерни;

– товары для дома и дачи: косилки и мотоблоки мощностью до 9 л.с. под марками: «ОКА», «УГРА», «Авангард», «ЗАРЯ», адаптер АМПК (минитрактор), применяемый в составе с мотоблоком «УГРА».

Благодаря использованию современных технологий и высококвалифицированных работников, компания постоянно совершенствует свое производство, отвечая на вызовы быстроменяющегося мира технологий. За время своего существования предприятие внесло огромный вклад в развитие отрасли [2].

В таблице 1 представлена динамика основных экономических показателей ПАО «КАДВИ» за три последних года отчетности.

Таблица 1

Основные экономические показатели деятельности ПАО «КАДВИ»

Показатели	Год			Изменения 2022 г., в % к:	
	2020	2021	2022	2020г.	2021г.
Среднегодовая численность работников, чел.	1 654	1 642	1 676	1,31	2,03
Среднегодовая стоимость ОПС, тыс. руб.	956 603	1 052 889	1 192 420,50	19,78	11,70
Среднегодовая стоимость оборотных средств, тыс. руб.	3 111 079	3 337 914	4 574 000,50	31,98	27,02
Выручка от продаж, тыс. руб.	4 325 323	5 900 033	5 547 766	22,03	-6,35
Полные затраты на производство и реализацию продукции, тыс. руб.	- 2 037 336	- 2 722 658	- 2 618 650,50	22,20	-3,97
Фондоотдача, руб.	4,52	5,60	4,65	0,13	-0,95
Коэффициент оборачиваемости оборотных средств, об	1,39	1,77	1,21	-0,18	-0,55
Производительность труда, руб./чел.	2 615,07	3 593,20	3 310,12	21,00	-8,55
Прибыль от продаж, тыс. руб.	250 651	454 717	337 465	25,73	-34,74
Рентабельность продукции, %	6,17	10,18	7,89	1,72	-2,30
Рентабельность продаж, %	5,79	7,71	6,08	0,29	-1,62
Дебиторская задолженность, тыс. руб.	1 096 956	1 684 356	2 392 718	54,15	29,60
Кредиторская задолженность, тыс. руб.	1 047 008	1 013 920	2 963 902	64,67	65,79

На основе данных таблицы 1 можно сделать следующие выводы: часть показателей имеют тенденцию роста. К примеру, к отчетному году по сравнению с базисным увеличилась среднегодовая численность работников на 22 человека, возросла среднегодовая стоимость основных производственных и оборотных средств (на 19,78% и 31,98% соответственно). Растет выручка и прибыль. Такой прирост показателей связан увеличением производства по государственной линии оборонного заказа. В тоже время при сравнении отчетного года с прошлым, с 2021 годом, картина не столь оптимистична. Выручка за последний год сократилась на 6,35%. За ней скатилась и прибыль от продаж, фондоотдача.

Также стоит обратить внимание на динамику задолженностей ПАО «КАДВИ». Дебиторская задолженность имеет тенденцию ежегодного роста. А кредиторская задолженность к отчетному году выросла по сравнению с 2020 годом на 64,67 % [3].

Анализ финансового состояния предприятия может осуществляться на основе как абсолютных, так и относительных показателей.

Абсолютные показатели финансовой устойчивости характеризуют степень независимости предприятия от внешних источников финансирования и способность предприятия самостоятельно покрывать свои текущие и капитальные затраты. К абсолютным показателям финансовой устойчивости относятся: собственный капитал, чистые оборотные активы, рабочий капитал, суммы покрытия и др. [1].

В таблице 2 показана динамика абсолютных показателей финансовой устойчивости ПАО «КАДВИ».

Таблица 2

Динамика абсолютных показателей финансовой устойчивости ПАО «КАДВИ»

Показатели	Год			Изменения 2022 г., в % к:	
	2020	2021	2022	2020г.	2021г.
Собственные оборотные средства (СОС), тыс. руб.	1 458 712	1 490 199	1 545 969	5,64	3,61
Наличие собственных оборотных средств и долгосрочных заемных источников финансирования запасов и затрат (СДИ), тыс. руб.	1 563 564	1 987 958	1 570 423	0,44	-26,59
Общая величина основных источников формирования (ОИ), тыс. руб.	3 111 079	3 564 749	5 583 252	44,28	36,15
Трехмерный показатель финансовой устойчивости (S)	(1;1;1)	(1;1;1)	(1;1;1)		

Как видно, во всей динамике лет, согласно данной методике организацию характеризует абсолютная финансовая устойчивость.

Относительные показатели финансовой устойчивости характеризуют соотношение между различными статьями активов, пассивов и прибылью предприятия. К ним относятся коэффициенты ликвидности, коэффициенты автономии, коэффициенты финансового рычага и другие показатели.

В таблице 3 представлены относительные показатели финансовой устойчивости ПАО «КАДВИ». Они определяются коэффициентами, поэтому чтобы определить качество того или иного показателя необходимо сравнить его с нормативными значениями.

Таблица 3

Динамика относительных показателей финансовой устойчивости ПАО «КАДВИ»

Показатели	Нормативное значение	Год			Отклонение (+/-) 2022 г. от	
		2020	2021	2022	2020г.	2021г.
Коэффициент обеспеченности оборотными средствами ($K_{\text{соc}}$)	$K_{\text{соc}} \geq 0,1$	0,47	0,42	0,28	-0,19	-0,14
Коэффициент обеспеченности материальных запасов собственными средствами ($K_{\text{омз}}$)	$K_{\text{омз}} = (0,6;0,8)$	0,78	0,89	0,57	-0,21	-0,32
Коэффициент маневренности ($K_{\text{м}}$)	$K_{\text{м}} \geq 0,5$	0,60	0,56	0,54	-0,06	-0,02
Индекс постоянного актива ($K_{\text{па}}$)	$K_{\text{па}} = (0,65;0,7)$	0,28	0,27	0,25	-0,02	-0,02
Коэффициент долгосрочного привлечения заемных средств ($K_{\text{дпзс}}$)	$K_{\text{дпзс}} = (0,3;0,4)$	0,04	0,16	0,01	-0,03	-0,15
Коэффициент реальной стоимости имущества ($K_{\text{рси}}$)	$K_{\text{рси}} \geq 0,5$	0,69	0,60	0,57	-0,12	-0,02
Коэффициент автономии ($K_{\text{а}}$)	$K_{\text{а}} \geq 0,5$	0,60	0,56	0,42	-0,18	-0,15
Коэффициент соотношения заёмных и собственных средств ($K_{\text{зс}}$)	$K_{\text{зс}} < 1$	0,68	0,77	1,41	0,73	0,63

Большинство коэффициентов, представленных в таблице 3, соответствуют нормативам, однако их динамика не благоприятна, так как есть высокая степень вероятности, что показатели могут отклониться в дальнейшем от пороговых значений.

Коэффициент долгосрочного привлечения заемных средств показывает, насколько ПАО «КАДВИ» способно привлечь кредиты для покрытия затрат. Он имеет нестабильную динамику – в 2020 году показатель составлял – 0,04, в 2021 году – 0,16, а в 2022 году – 0,01.

Показатель не попадает в нормативное значение ни в один из годов. На этот коэффициент обращают внимание инвесторы и банки [3].

Коэффициент соотношения заёмных и собственных средств только доказывает, что ситуация к 2022 году заметно ухудшилась, так как заемные средства составляют 1,4 от собственных.

Далее представим результаты оценки платежеспособности объекта исследования на основе финансовых показателей - коэффициентов платежеспособности, составной частью которых являются коэффициенты ликвидности (таблица 4 и рисунок 1).

Таблица 4

Коэффициенты ликвидности ПАО «КАДВИ»

Показатели	Нормативное значение	Год			Отклонение (+/-) 2022 г. от	
		2020	2021	2022	2020г.	2021г.
Коэффициент абсолютной ликвидности ($K_{ал}$)	$K_{ал} = (0,2-0,25)$	0,09	0,12	0,12	0,03	-0,01
Коэффициент быстрой ликвидности ($K_{бл}$)	$K_{бл} = (0,6-0,8)$	0,80	1,19	0,71	-0,08	-0,48
Коэффициент текущей ликвидности ($K_{тл}$)	$K_{тл} \geq 2$	2,01	2,26	1,39	-0,62	-0,87

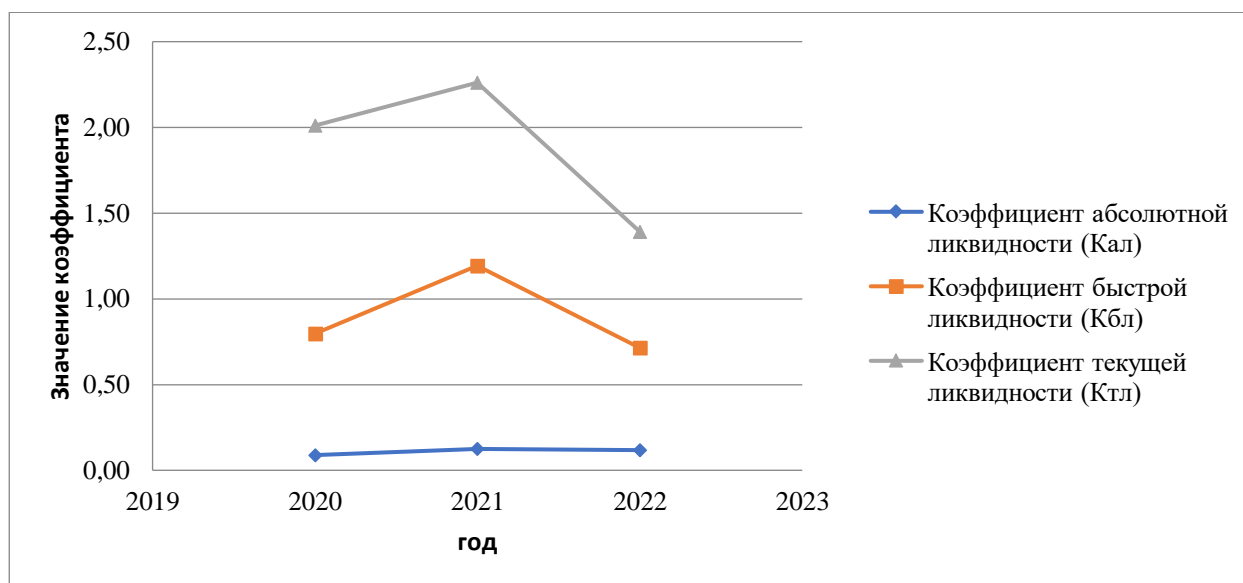


Рис. 1. Динамика коэффициентов ликвидности в ПАО «КАДВИ»

Коэффициент абсолютной ликвидности в периоде держится в пределах нормативного значения. Это означает, что у организации низкий риск кассовых разрывов при погашении текущих обязательств.

Коэффициент быстрой ликвидности покрывают краткосрочные обязательства, риск утраты платежеспособности в среднесрочной перспективе минимален, так как показатели соответствуют нормативному значению, несмотря на то, что они уменьшились к 2022 году.

Коэффициент текущей ликвидности к 2022 году снизился на 0,87 и вышел за пределы норматива, что говорит о возможности утраты платежеспособности в долгосрочной или среднесрочной перспективе. Но за анализируемый период значение коэффициента текущей ликвидности в среднем можно считать нормальным [3].

По результатам анализа можно сделать вывод, что в ПАО «КАДВИ» имеются определенные проблемы в области финансовой безопасности, поэтому необходимо реализовывать мероприятия по увеличению объема собственных средств, чтобы выходить на полную платежеспособность и финансовую устойчивость.

Для улучшения финансового состояния ПАО «КАДВИ» могут быть рекомендованы следующие направления:

1. Оптимизация расходов: организация должна проводить регулярный анализ своих расходов и искать возможности для их сокращения. Это может включать в себя сокращение ненужных расходов на аренду, зарплаты или других статей бюджета.

2. Увеличение доходов: организация должна разработать стратегии для привлечения новых клиентов и увеличения доходов. Это может включать улучшение качества предоставляемых услуг, предложение новых продуктов или услуг, а также активное продвижение на рынке.

3. Управление кредиторской задолженностью: организация должна регулярно контролировать свою кредиторскую задолженность и стараться минимизировать ее. Это поможет улучшить финансовую стабильность и избежать дополнительных расходов на проценты.

4. Повышение эффективности использования ресурсов: организация должна оценить свои ресурсы и найти способы их более эффективного использования. Это может относиться к использованию более эффективных технологий, экономии энергии или оптимизации рабочего процесса.

5. Диверсификация бизнеса: организация может рассмотреть возможность диверсификации своего бизнеса, чтобы снизить риски и увеличить прибыль. Это может быть расширение географии продаж, выход на новые рынки или разработка новых продуктов.

6. Улучшение управления финансами: организация должна улучшить свою систему управления финансами, включая бухгалтерский учет, бюджетирование и контроль. Это позволит лучше контролировать финансовые показатели и принимать обоснованные решения.

На основе проведенного исследования можно точно сказать, что к 2022 году ПАО «КАДВИ» претерпело серьезные изменения, которые повлекли за собой ухудшение показателей финансового состояния деятельности. Санкционное давление привело к уходу иностранных поставщиков, в тоже время наблюдалось увеличение производства и государственных заказов. Учитывая опыт прошедших лет и время существования компании на рынке, она быстро перестраивает свою работу под новые условия, что подкрепляется ресурсами и возможностями. Обладая преимуществами на рынке, ПАО «КАДВИ» несомненно восстановит свое стабильное состояние и финансовое положение, с перспективами к развитию.

Список используемых источников:

1. Жилкина, А. Н. Финансовый анализ : учебник и практикум для вузов / А. Н. Жилкина. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 285 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-02401-2. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/510908> (дата обращения: 09.11.2023).
2. Официальный сайт «ПАО «КАДВИ» – [Электронный ресурс]. –URL: <https://kadvi.ru/>
3. Сервер раскрытия информации – Интерфакс – [Электронный ресурс]. –URL: <https://www.e-disclosure.ru/portal/files.aspx?id=7028&type=3&attempt=3>

ФАКТОРЫ ОЦЕНКИ СТОИМОСТИ АКЦИОНЕРНОЙ КОМПАНИИ

Аннотация. В данной статье рассматривается влияние определенных факторов на стоимость акционерного общества. Особенностью таких компаний является свободное обращение акций и необходимость публичного размещения отчетности, что предопределяет особый подход к оценке.

Ключевые слова: акция, оценка, стоимость, фактор.

Klochkova M. V.

The Financial University under the Government of the Russian Federation

VALUATION FACTORS OF JOINT-STOCK COMPANY

Abstract. This article considers the influence of certain factors on the joint-stock company's value. The features of such companies are free circulation of shares and the need for public placement of reports, which determine a special approach to valuation.

Keywords: share, evaluation, cost, factor.

Компании, чей капитал формируется за счет привлечения акционеров, во многом зависят от динамики акций на фондовом рынке. Стоимость акций определяет стоимость компании, а значит и ее авторитет в глазах потребителей и партнеров. Отсюда возникают свои особенности в определении стоимости акционерного общества. При этом довольно очевидный путь оценки капитала компании согласно стоимости акций бывает недостаточным. Акционерам и потенциальным инвесторам необходимо понимать, сколько стоит компания сегодня и сколько может стоить в будущем, чтобы принять решение об инвестициях. Совет директоров должен понимать, сколько может стоить компания и как можно повысить ее стоимость, чтобы удержать или же привлечь инвесторов.

Считается, что размер чистой прибыли (чистого убытка) компании определяет динамику цены акции на бирже. Обратимся к конкретным примерам.

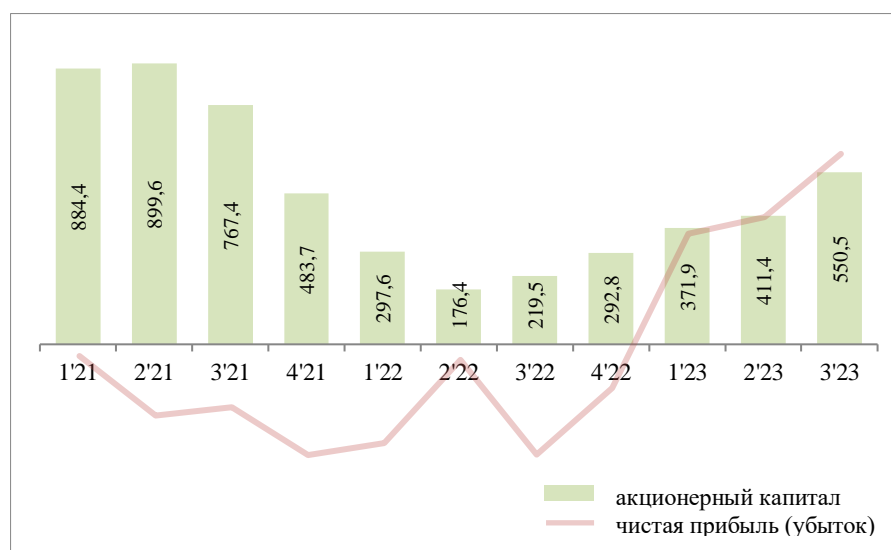


Рис.1. Динамика стоимости акционерного капитала и чистой прибыли (убытка) «Ozon» в 2021-2023 гг., млрд руб. [1]

На рис. 1 можно заметить, что акции компании «Ozon» на протяжении 2021 г. сильно потеряли в цене (-45%), что отчасти было обусловлено ростом чистого убытка с 6,7 млрд (в первом квартале) до 20,8 млрд руб. (в конце года). Динамика первого полугодия 2022 г. показала сокращение убытка (-41% во втором квартале по сравнению с первым) и, вероятно, дала импульс дальнейшему росту цены акции. С началом 2023 г. финансовый результат из убытка перешел в положительное поле, и чистая прибыль за третий квартал возросла более чем в 2 раза по сравнению с первым. На это акции отреагировали ростом (+48%).

Необходимо добавить, что положительная динамика прибыли «Озона» подтверждается расширением клиентской базы компании, ростом количества заказов и выручки в 2023 г., что также учитывается инвесторами при принятии решения о покупке акций [2].

Другой пример – компания «Uber» (см. рис. 2). По состоянию на конец первого квартала 2022 г. наблюдается общая динамика роста чистого убытка – более чем в 50 раз по сравнению с первым кварталом прошлого года. Аналогичная тенденция в стоимости акции, которая снизилась на 35% в указанный период. За 2022 г. финансовый результат компании достиг чистой прибыли и в 2023 г. оставался около положительных значений, без значительной динамики. На этом фоне акции подросли в цене (+45% за второй и третий кварталы 2023 г.).

Для компании «Uber» проглядываются перспективы в будущем. Несмотря на введение ограничений для водителей такси, деятельность остается прибыльной и имеет хорошие перспективы. В частности, «Uber» развивает новые направления в доставке и перевозке. Уже реализована идея доставки еды беспилотными автомобилями в некоторых американских штатах, планируется развитие сети беспилотного такси [4].

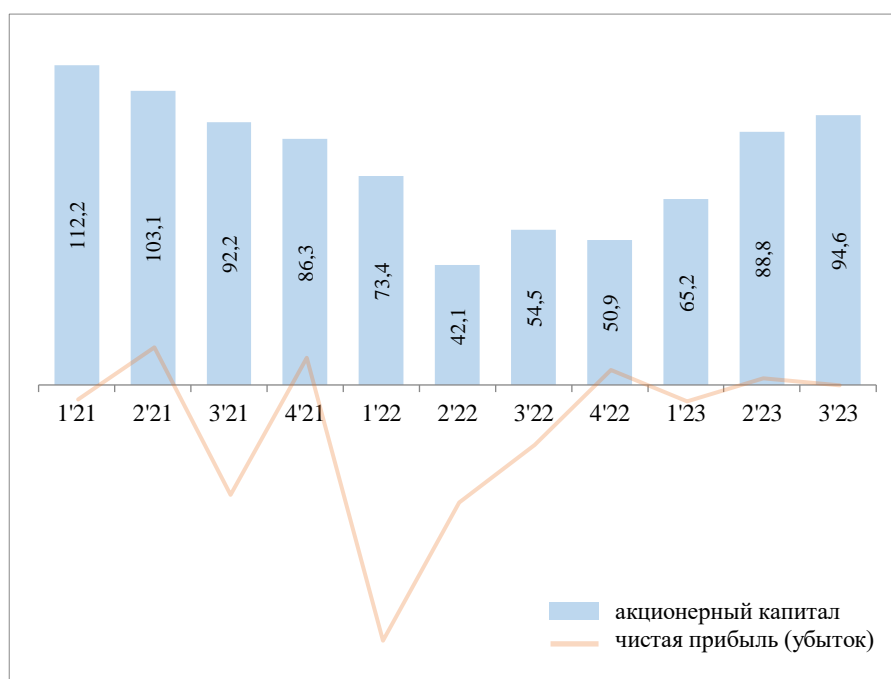


Рис. 2. Динамика стоимости акционерного капитала и чистой прибыли (убытка) «Uber» в 2021-2023 гг., млрд долл. [3]

Для ПАО «Лукойл» ситуация несколько иная (см. рис. 3). На протяжении 2021 г. акционерный капитал и прибыль компании имеют сонаправленную динамику, то есть цена акции зависит от финансового результата. Однако с началом 2022 г. стоимость акций сократилась (-31% за второй квартал), несмотря на рост чистой прибыли в 3 раза. В данном случае сыграл роль внешний фактор – ухудшение геополитической ситуации, в частности от западных санкций пострадал заграничный бизнес компании, а также международный сбыт. В 2023 г. также наблюдается тенденция роста цены акции (+53% в третьем квартале по сравнению с первым), несмотря на снижение прибыли.

Такая динамика поддерживается дивидендной политикой правления, которая предполагает регулярные выплаты дивидендов со средней доходностью, а также высокими ценами на нефть и перспективой выкупа акций «Лукойла» у нерезидентов [6].

Еще одним важным фактором, который определяет цену акции и, соответственно, влияет на оценку стоимости компании, является доходность. Если не брать в расчет спекулятивный фактор (хотя он тоже имеет значение), то целесообразно в первую очередь рассмотреть дивидендную доходность.

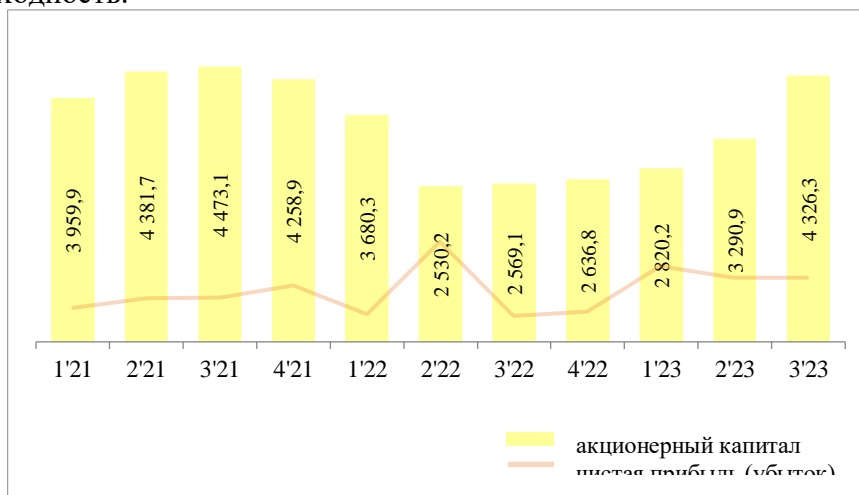


Рис. 3. Динамика стоимости акционерного капитала и чистой прибыли ПАО «Лукойл» в 2021-2023 гг., млрд руб. [5]

Цена акции «Банка Санкт-Петербург» имеет тенденцию роста (см. табл. 1). Во-первых, на волне дивидендных выплат в сентябре 2022 г., когда доходность на акцию составила 11,4%. Во-вторых, на общем собрании акционеров было решено выплатить дивиденды еще и по итогу 2022 г., что подогрело интерес инвесторов к данной ценной бумаге. Считаем, что дивидендная политика компании оказала значительное влияние на динамику цены акции.

Что касается «Газпрома», то здесь ситуация обратная – годовое собрание акционеров решило не выплачивать дивиденды по окончании 2022 г. Это и вызвало дальнейшее снижение цены акции, несмотря на высокую доходность ранее, в октябре этого года (26,2% на акцию). Вывод о влиянии дивидендной политики подтверждается.

Акции «НоваБев» показали небольшую доходность в 2021 г. и первой половине 2022 г. Однако можно увидеть значительный рост стоимости акции в 2023 г., когда дивиденды было решено выплачивать ежеквартально. Объясняется это сменой дивидендной политики: совет директоров компании установил уровень дивидендных выплат в размере не менее 50% чистой прибыли (против 25% ранее).

Итак, при определении стоимости акционерной компании эксперты и любители часто руководствуются стоимостью ценных бумаг на фондовом рынке (акций). В свою очередь, цена акции зависит от основных двух факторов – это чистая прибыль организации и доходность ценной бумаги на конкретный период времени (дивидендная доходность в первую очередь). И если фактор прибыли можно учитывать при оценке любого акционерного общества, то дивидендную доходность – только для тех, кто их выплачивает. Стоимость акции реагирует на новости о выплате (или невыплате) дивидендов либо изменения дивидендной политики. Инвесторы лояльны к компаниям, которые выплачивают дивиденды регулярно либо готовы отдавать половину, а то и больше половины прибыли акционерам.

Однако учитывать лишь эти два фактора (хоть они и являются основными) недостаточно для справедливой оценки стоимости бизнеса. На деятельность любого предприятия огромное влияние оказывают и внешние факторы. К основным из них относятся следующие:

1. Геополитическая ситуация. В случае конфликтов внутри государства либо с другими странами в первую очередь страдает бизнес: нарушение логистики, разрыв партнерских отношений, сокращение круга потребителей и др. И, напротив, в случае налаживания связей на уровне власти бизнес получает больше возможностей для развития.

Перенос на акционерные компании, дополнительным фактором является иностранное участие в капитале. Ухудшение геополитической ситуации может вызвать массовую продажу акций иностранными инвесторами и обвал цены акции.

2. Экономические условия. Сюда относится все, что регламентирует (госрегулирование) и обеспечивает жизнедеятельность коммерческих организаций. Так проявляется связь отдельной компании с партнерами и потребителями. В случае благоприятной экономической ситуации (льготы из бюджета, рост доходов населения, развитие производств) бизнес также процветает. А если случается кризис (выплат меньше, доходы населения падают, компании закрываются), то развивать или даже поддерживать производство может быть проблематично или даже невозможно.

Рыночная стоимость акций сильно подвержена влиянию изменения рыночной конъюнктуры. Как правило, негативные тенденции в отдельной отрасли ведут к падению цены акции, а положительные могут вызвать резкий скачок роста.

Таблица 1

Дивидендная доходность акций в 2021-2023 гг., руб. [7]

Период	ПАО «Банк Санкт-Петербург»			ПАО «Газпром»			ПАО «НоваБев» (ранее – «Белуга»)		
	Цена акции	Дивиденд на акцию	Доходность, %	Цена акции	Дивиденд на акцию	Доходность, %	Цена акции	Дивиденд на акцию	Доходность, %
1'21	57,7			227,2			3 900,0		
2'21	75,5	4,6	6,0	281,8			3 620,0	90,0	2,5
3'21	78,0			293,8	12,6	4,3	3 286,0		
4'21	81,5			342,4			3 286,0	72,8	2,2
1'22	62,3			242,5			2 692,0		
2'22	75,4			207,0			2 308,0	47,24	2,0
3'22	103,5	11,8	11,4	217,7			2 551,0		
4'22	100,0			195,2	51,0	26,2	2 765,0	150,0	5,4
1'23	148,5			169,8			2 870,0	75,0	2,6
2'23	168,0	21,2	12,6	166,9			4 709,0	400,0	8,5
3'23	290,0			167,1			5 948,0	320,0	5,4
4'23	280,3	19,1	6,8	164,7			5 543,0	135,0	2,4

Схематично влияние факторов на оценку стоимости акционерной компании представлено на рис. 4. Согласно данной модели, подход к оценке должен быть комплексным.

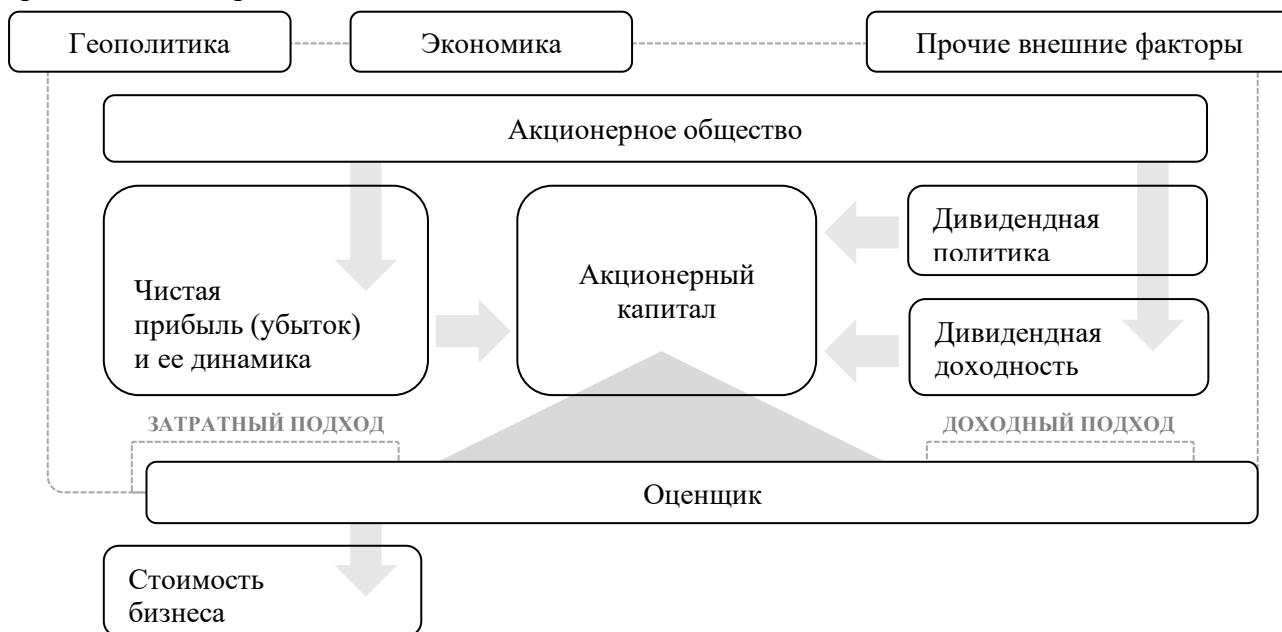


Рис. 4. Факторы оценки стоимости акционерной компании

Таким образом, при определении стоимости акционерной компании расчет производится исходя из стоимости акций (так называемый акционерный капитал). При этом следует учитывать, что цена акции сильно подвержена влиянию внешних факторов (политических и экономических), а также зависит от политики каждой отдельной компании в отношении своих акционеров. Грамотное управление организацией и, что не менее важно, постоянный контроль новостного поля и динамики на фондовом рынке является залогом успешного функционирования акционерной компании, повышения ее стоимости и авторитета.

Список использованных источников:

1. OZON – инвесторам : сайт / ООО «ИНТЕРНЕТ РЕШЕНИЯ». – URL : <https://ir.ozon.com/ru/> (дата обращения: 22.11.2023). – Текст : электронный.
2. Потенциал акций Ozon : статья / С. Рыжков // «CONOMY» – сервис инвестиционных решений. – URL : <https://conomy.ru/analysis/articles/143> (дата обращения: 22.11.2023). – Текст : электронный.
3. Investing.com – котировки и финансовые новости : сайт / ООО «Инвестинг». – URL : <https://ru.investing.com/> (дата обращения: 22.11.2023). – Текст : электронный.
4. Как автопилот заменит водителей UBER? Акции недооценены, а перспективы огромны? Обзор : статья / «vc.ru» – интернет-издание о бизнесе, стартапах, инновациях, маркетинге и технологиях. – URL : <https://vc.ru/s/1286027-invest-assistance/540156-kak-avtopilot-zamenit-voditeley-uber-akcii-ndooceneny-a-perspektivy-ogromny-obzor> (дата обращения: 23.11.2023). – Текст : электронный.
5. ЛУКОЙЛ – финансовые отчеты предприятия : сайт / ПАО «ЛУКОЙЛ». – URL : <https://lukoil.ru/InvestorAndShareholderCenter/FinancialReports> (дата обращения: 22.11.2023). – Текст : электронный.
6. ЛУКОЙЛ. Сигнал к росту, но есть одно «но» : статья / «БКС Экспресс» – новости фондового рынка и экономики. – URL : <https://bcs-express.ru/tehanaliz/lkoh/23.11.23> (дата обращения: 23.11.2023). – Текст : электронный.
7. Investmint – сервис по дивидендам российских и американских компаний на Московской и Санкт Петербургской Бирже : сайт / АО «МИНТ-ИНВЕСТ». – URL : <https://investmint.ru/> (дата обращения: 22.11.2023). – Текст : электронный.

Кныш Н.С.

Финансовый университет при Правительстве РФ (г. Омск)

Научный руководитель: Марков С.Н.

ПРОБЛЕМЫ ОЦЕНКИ СТОИМОСТИ МАЛОГО БИЗНЕСА В РОССИИ

Аннотация. В статье рассмотрены особенности малого бизнеса в Российской Федерации, а также проблемы оценки его стоимости в разрезе трех базовых подходов% доходного, сравнительного и затратного.

Ключевые слова: оценка бизнеса, малый бизнес, проблемы оценки бизнеса, подходы к оценке бизнеса.

Knysh N.S.

Financial University (Omsk)

Scientific supervisor: Markov S.N.

PROBLEMS OF ASSESSING THE VALUE OF SMALL BUSINESS IN RUSSIA

Abstract. The article examines the features of small business in the Russian Federation, as well as the problems of assessing its value in the context of three basic approaches: profitable, comparative and costly.

Keywords: business valuation, small business, problems of business valuation, approaches to business valuation.

В рыночной экономике развитие малого бизнеса играет большую роль в обеспечении экономической стабильности. Его особенности позволяют обеспечивать рынок разнообразными товарами, поддерживать конкуренцию и уровень занятости населения. Поэтому одним из приоритетных направлений в деятельности государства является развитие и поддержка субъектов малого предпринимательства, которую оно оказывает в рамках национальных, региональных и муниципальных программ в виде субсидий и иных мер, которые положительно влияют на рост малого бизнеса в России.

Российский малый бизнес характеризуется нестабильным положением на рынке за счет высокого уровня рисков, высокой чувствительности к факторам, влияющим на их деятельность как изнутри, так и извне, а также за счет недостаточности капитала. В таких условиях активно развивающихся субъектов малого предпринимательства возникает потребность в оценке их стоимости, как для принятия эффективных управленческих решений, так и для осуществления сделок по купле-продаже, инвестированию, кредитованию и т.д.

Оценка стоимости малого бизнеса сопровождается рядом проблем.

Одна из них заключается в том, что существующее законодательство не закрепляет определения такого понятия, как малый бизнес, а также не относит его ни к объектам сделок, ни к объектам оценки. Поэтому для понимания сущности данного термина, стоит обратиться к синонимичному понятию «субъект малого предпринимательства». Так в соответствии с 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» субъектом малого предпринимательства является хозяйствующий субъект, который отнесен к малым предприятиям в соответствии с условиями, устанавливаемыми Федеральным законом [2]. К таким условиям относятся:

- предельное значение среднесписочной численности работников не должно превышать 100 человек;
- выручка от реализации товаров, работ, услуг не должна превышать 800 млн. руб.

Еще одна проблема является универсальной в области оценки стоимости бизнеса любого размера. Она заключается в несоответствии желаний сторон в сделке по купле-продаже. Так, продавец будет стремиться максимально увеличить стоимость своего бизнеса, в некоторых случаях даже не учитывая объективных факторов, покупатель будет стремиться при любых условиях снизить цену, считая ее завышенной. Такая ситуация в зарубежной практике называется «the seller dream price» или «предел мечтаний продавца». Отсюда возникает сложность в коммуникациях между продавцом и оценщиком по поводу не завышения рыночной стоимости бизнеса. Подобные разногласия могут быть нивелированы в процессе оценки стоимости субъектов малого предпринимательства за счет применения трех подходов к оценке стоимости бизнеса (рисунок 1).

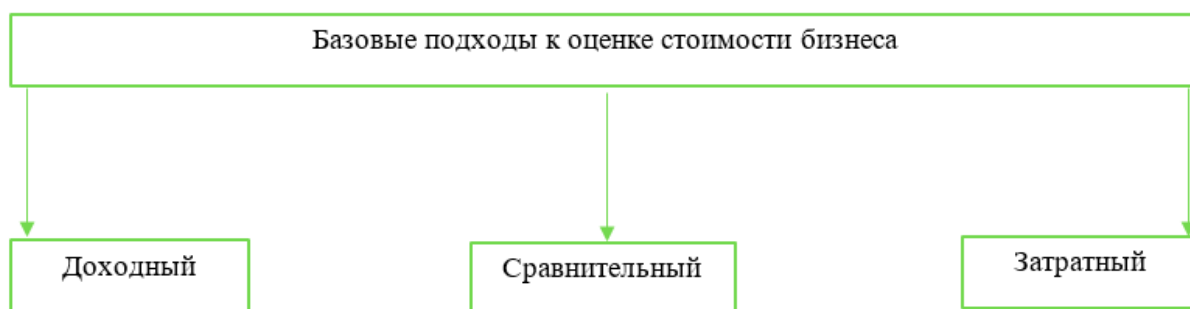


Рис. 1. Базовые подходы к оценке стоимости бизнеса

В основе доходного подхода лежит прогнозирование денежных потоков от использования объекта и их превращение в стоимость, которая рассчитывается как сумма чистой дисконтированной прибыли нарастающим итогом и ликвидационная стоимость всей совокупности нематериальных активов организации по состоянию на конец года.

Информативная база, которая используется в доходном подходе формируется с помощью финансовой отчетности, прогнозные же значения рассчитываются субъектом малого предпринимательства самостоятельно исходя из перспектив его развития. Зачастую, организации малого бизнеса стремятся уменьшить налоговую базу, например, используя специальные налоговые режимы. Так, в соответствии со ст. 346.12 НК РФ, организация имеет право перейти на упрощенную систему налогообложения при условии, что по итогам девяти месяцев того года, в котором организация подает уведомление о переходе на упрощенную систему налогообложения, ее доходы не превышают 112,5 млн. руб. [1]. За счет этого, информация, представленная в финансовых отчетах, искажается и не отражает реальные данные о финансовом состоянии субъекта малого предпринимательства. Такая ситуация не позволяет определить действительную стоимость финансовых потоков, поэтому оценщику потребуется дополнительная информация, которую владельцы малого бизнеса не всегда готовы предоставить.

Также, как правило, управление малым бизнесом ограничивается немногочисленным кругом лиц, а в некоторых случаях, имеющих родственные или дружественные отношения, что повышает риски предоставления недостоверной информации, которая не позволит осуществить прогноз будущих доходов в корректной форме.

Сравнительный подход базируется на оценке стоимости бизнеса за счет сравнения объекта оценки с аналогичным объектом. Т.е. для оценки необходима информация о прецеденте аналогичного бизнеса, который осуществляет деятельность в той же отрасли, имеет сходные количественные и качественные характеристики.

Сложность в применении этого подхода для оценки стоимости субъектов малого предпринимательства заключается в том, что малое предпринимательство представлено широким кругом разнообразных и уникальных хозяйствующих субъектов, на развитие которых влияют множество различных факторов. Непредоставление информации хотя бы по

одному из критериев, по которым был отобран объект-аналог значительно влияет на окончательный результат оценки стоимости.

Затратный подход характеризуется определением стоимости бизнеса через оценку затрат на приобретение, воспроизводство и замену малого бизнеса, при этом учитывая такие факторы, влияющие на стоимость, как износ и устаревание. Т.е. он позволяет определить стоимость бизнеса за счет определения стоимости принадлежащих ему активов и принятых обязательств.

Проблемы применения данного подхода к оценке стоимости субъектов малого предпринимательства заключаются в том, что рыночная стоимость активов и их отражение на балансе организации могут значительно различаться. Учет нематериальных активов организации малого бизнеса также проводится не в полной мере, что может вызвать занижение итоговой стоимости объекта оценки.

Таким образом, оценивая стоимость малого бизнеса в России оценщик сталкивается с определенным рядом проблем, затрудняющих установление стоимости субъектов малого предпринимательства, ввиду их нестабильного положения на рынке, стремлении завышения ее стоимости владельцем компании, недостаточности информации об объекте оценки. При этом роль оценки стоимости малого бизнеса возрастает, что говорит о необходимости разработки новых вариантов решений представленных проблем.

Список используемых источников:

1. Российская Федерация. Законы. Налоговый кодекс Российской Федерации : часть первая от 31.07.1998 № 146-ФЗ (ред. от 04.08.2023). - Справочно-правовая система «Гарант». – Режим доступа: <https://base.garant.ru/10900200/> (дата обращения 24.11.2023).
2. Федеральный закон "О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации" от 24.07.2007 N 209-ФЗ. - Справочно-правовая система «Гарант». – Режим доступа: <https://base.garant.ru/12154854/> (дата обращения 24.11.2023).
3. Клементьева А.С. Проблематика оценки стоимости малого бизнеса в России / А.С. Клементьева, А.А. Зенина // Российская наука: актуальные исследования и разработки. – 2023. – С. 48-50.
4. Пригоцкая Я.Д. Особенности оценки стоимости организаций малого бизнеса / Я.Д. Пригоцкая, И.В. Артюхова // Здоровье - основа человеческого потенциала: проблемы и пути их решения. – 2022. - № 14. – С. 1852-1855.

УДК 336.02

Кочанова А.В.

Финансовый университет при Правительстве РФ (г. Калуга)

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ НАЛОГОВОГО ПЛАНИРОВАНИЯ КОММЕРЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

Аннотация. В данной статье рассматриваются теоретические аспекты налогового планирования коммерческой организации на современном этапе развития, проанализировано понятия налогового планирования, его основные цели, задачи и принципы, также отражается значимость и необходимость использования налогового планирования для экономических субъектов.

Ключевые слова: коммерческая организация, налоговое планирование, принципы налогового планирования, оптимизация.

THEORETICAL FOUNDATIONS OF TAX PLANNING OF A COMMERCIAL ORGANIZATION

***Abstract.** This article examines the theoretical aspects of tax planning of a commercial organization at the present stage of development, analyzes the concepts of tax planning, its main goals, objectives and principles, also reflects the importance and necessity of using tax planning for economic entities.*

***Keywords:** commercial organization, tax planning, principles of tax planning, optimization.*

Налоговое планирование является актуальным вопросом из-за его важности, с одной стороны, для государства в части привлечения средств в доход бюджета, с другой стороны – для коммерческих организаций в управлении, мониторинге и контроле их денежных потоков.

В современной конкурентной бизнес-среде, где затраты бизнеса продолжают расти, руководство стремится снизить их для повышения эффективности деятельности своей организации. Хотя существует множество стратегических методов, используемых организациями для повышения эффективности своей деятельности. При этом налоговое планирование является одним из самых действенных стратегических методов, используемых для сокращения оттока ресурсов из организации.

Основа налогового планирования состоит в общенаучном определении следующей экономической задачи: оптимизация затрат по уплате обязательных платежей, выбор наилучшего варианта, не противоречащего законным интересам государства (региональными и муниципальными органами власти), общества, налогового сектора в части своевременных и объемных выплат налогов и страховых взносов. Вовремя оплаченные налоги и страховые выплаты в соответствии со сроками и суммами на электронных носителях и в документах, при необходимости, сведут к минимуму неисполнение функций налогоплательщика.

Налоговое планирование предполагает разработку и реализацию различных стратегий, направленных на минимизацию суммы налогов, подлежащих уплате в течение определенного периода времени. Для малого бизнеса минимизация налоговой задолженности может обеспечить увеличение денежных средств на расходы, инвестиции или рост [2, с.191].

В настоящее время российские ученые не пришли к единому мнению относительно понятия планирования налогов. Это вопрос изучают ученые из разных областей знаний: экономисты, юристы, политологи. Большинство книг, пособий, статей представлено авторами в области экономики такими авторами, как М. В. Каменева, Ю. А. Лукаш, Р. В. Савкина, Д. Н. Тихонов, О. В. Скворцов.

Анализируя соответствующие позиции определенных ученых и авторов, можно в полной мере обозначить определение налогового планирования, так как данное понятие направлено на изучение и использование возможностей, предусмотренных налоговым кодексом для оптимизации налогообложения.

Следовательно, существует несколько трактовок налоговой нагрузки, данные различия обусловлены выбранной методикой расчета.

Ниже в работе приведены мнения разных авторов о характере и содержании налогового планирования (таблица 1).

Систематизация понятия налогового планирования

№	Автор	Определение
1	О. В. Скворцов [4, с. 57]	Налоговое планирование — это действия налогоплательщика, направленные на уменьшение его налоговых обязательств.
2	Р. В. Савкина [3, с.45]	Налоговое планирование – это комплекс действий по обоснованию системы мер, оптимизирующих налоговые и страховые выплаты, оформленных в виде документа (налогового плана).
3	М. В. Каменева [2, с.190]	Налоговое планирование — система прогнозирования сумм налогов и сборов, которые необходимо будет уплатить предприятию в плановом периоде (год, квартал, месяц).

Обобщив вышеперечисленные определения, в работе сформировано следующее определение: налоговое планирование – стратегическое и проактивное управление финансовыми делами с целью минимизации налоговых обязательств, максимизации экономии и обеспечения соблюдения нормативно-правовых актов государства.

Основные цели налогового планирования:

1. Финансовая устойчивость. Качественный налоговый анализ предприятия является окончательным свидетельством его денежной стабильности и бухгалтерской прибыли.

2. Сокращение числа судебных разбирательств. Надлежащее налоговое планирование, безусловно, помогает избежать стандартных разногласий между налогоплательщиками и государством.

3. Уменьшение налоговых потерь по конкретному налогу или по налоговой группе. Налоговое планирование, безусловно, позволяет налогоплательщикам использовать имеющиеся льготы и налоговые вычеты. Кроме того, это помогает организовать бизнес налогоплательщиков в соответствии с фискальной политикой. Таким образом, это препятствует включению максимальной суммы капитала в налоговые обязательства.

4. Выгодная инвестиция. Организация, проводящая качественное налоговое планирование, может направить свои доходы на продуктивные инвестиции или дивиденды. Следовательно, это способствует разумным инвестициям с оптимальным использованием имеющихся ресурсов.

При налоговом планировании, осуществляя финансово-хозяйственную деятельность, организация, в обязательном порядке, создает определенный план, формируя налоговую базу и используя определенный налоговый режим.

Правильное применение инструментов налогового планирования, которые будут использованы для оптимизации по уплате обязательных налоговых и страховых платежей – главная задача организации.

При планировании налогообложения следует соблюдать определенные правила (принципы), тем более что налоговая система имеет достаточно строгие правовые и законодательные нормы (нарушение правил и процедур расчета и перечисления налогов может привести к административной или даже уголовной ответственности).

На рисунке 1 рассмотрены эти принципы более подробно:

1. Принцип законности – осуществляя налоговое планирование, соблюдаются все нормы действующего законодательства;

2. Принцип профессионализма – для составления первичных документов, договоров, отчетов привлекаются только квалифицированные специалисты;

3. Принцип практичности и эффективности – к организации должны быть применены те или иные инструменты налогового планирования;

4. Принцип альтернативности – планируя оплату налогов, следует рассматривать несколько вариантов, из которых выбирается наиболее оптимальный для конкретной организации

5. Принцип оперативности – корректировка налогового плана всегда должна следовать вследствие изменения нормативно-правовых актов;

6. Принцип понятности и обоснованности – план налогового планирования должен быть четким, прозрачным и соответствовать законодательству [4, с.60-61].

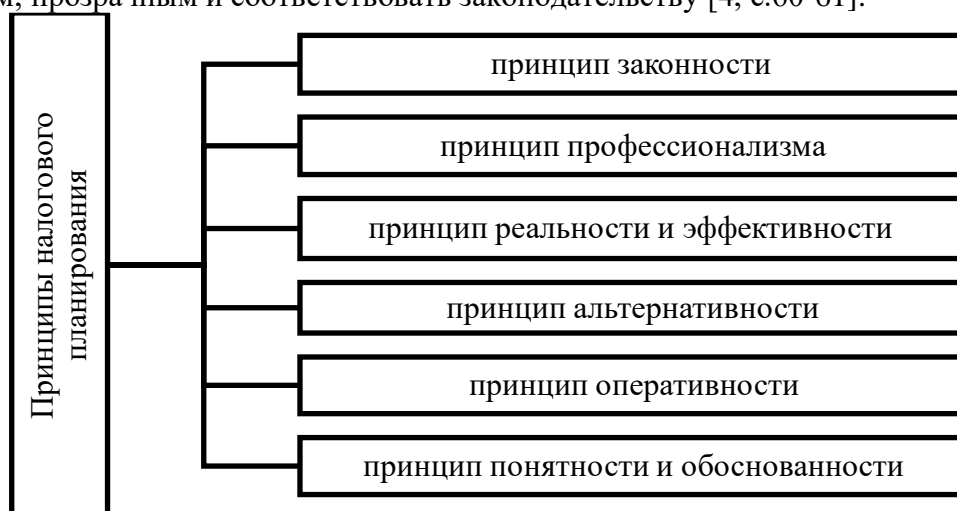


Рис.1. Базовые принципы налогового планирования

Вышеуказанные принципы (основные правила) должны использоваться целостно и влиять на весь процесс не только планирования, но и организации осуществления мероприятий по планированию, включая оптимизацию налоговых платежей, своевременное накопление и перечисление налогов в полном объеме, избежание штрафов и пени.

Такое понятие, как налоговое планирование идет во взаимосвязке с оптимизацией налогов. Правильно спланированный рабочий процесс и финансовая деятельность компании, помогут оптимизировать обязательные налоговые платежи.

Действия налогоплательщиков, целью которых является оптимизация налоговых платежей, а также обоснование суммы обязательств с целью определения дохода и управления им – оптимизированное налоговое планирование. Главная задача в данном случае – выбор наиболее подходящей формы налогообложения с целью снижения налоговой нагрузки. При этом методы организации для поставленной цели не должны выходить за рамки закона, в противном случае имеет место быть уклонение от уплаты налогов.

Оптимизация налогов предполагает применение комплексного подхода к налоговому планированию. Стратегии налоговой оптимизации выходят за рамки простой минимизации налоговых обязательств и учитывают, как налоги влияют на доходность инвестиций, денежный поток и общие финансовые показатели. Например, инвестор может захотеть оптимизировать свою налоговую ситуацию, инвестируя в эффективные с точки зрения налогообложения активы, такие как муниципальные облигации, или воспользовавшись преимуществами пенсионных счетов с отсрочкой уплаты налогов.

Планирование и оптимизация имеют несколько ключевых преимуществ:

1. дают возможность организации снизить свои налоговые обязательства, что может высвободить больше денег для других финансовых целей, таких как сбережения, инвестиции или погашение долгов;

2. помогают предприятиям управлять своими денежными потоками, минимизируя налоговые платежи в течение всего года;

3. планируют будущее, рассматривая, как налоги повлияют на их финансовое положение с течением времени.

Налоговое планирование является важным аспектом управления любым бизнесом. Оно может обеспечить множество преимуществ, включая снижение налоговых обязательств, улучшение денежного потока, повышение прибыльности, улучшение соблюдения нормативных требований, снижение рисков, большую гибкость и повышение конкурентоспособности.

Таким образом, организации должны уделять приоритетное внимание налоговому планированию как ключевому компоненту своей стратегии управления финансами. Работая с

квалифицированными налоговыми специалистами в области преднамеренного учета и внедряя эффективные стратегии налогового планирования, организации могут оптимизировать свое налоговое положение и достичь долгосрочного финансового успеха.

Список используемых источников:

1. "Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая)" от 31.07.1998 N 146-ФЗ (ред. от 04.08.2023) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.10.2023)
2. Каменева, М. В., Осуществление налогового учета и налогового планирования в организации : учебник / М. В. Каменева. — Москва : КноРус, 2023. — 254 с.
3. Савкина, Р. В., Налоговое планирование и оптимизация налоговых выплат предприятиями сферы услуг : учебное пособие / Р. В. Савкина. — Москва : Русайнс, 2023. — 82 с.
4. Скворцов, О. В., Осуществление налогового учета и налогового планирования в организации : учебное пособие / О. В. Скворцов. — Москва : КноРус, 2023. — 194 с.
5. Суглобов А. Е., Мигунова М. И. Основы налогового планирования: учеб. пособие для студентов вузов, обучающихся по направлению «Экономика» / А. Е. Суглобов, М. И. Мигунова. – М.: ЮНИТИ-ДАНА – 2022. – 247 с.

УДК 336

Кравец Т.И.

Финансовый университет при Правительстве РФ (г. Омск)

ПРОБЛЕМНЫЕ ВОПРОСЫ ОЦЕНКИ МАЛОГО БИЗНЕСА В РОССИИ

***Аннотация.** В данной статье рассматривается положение малого бизнеса в России и трудности, возникающие при его оценке. В частности, рассматриваются возможные ошибки при расчете стоимости малых предприятий с использованием трех основных методов оценки стоимости предприятий (доходный сравнительный и затратный методы). Эти трудности и отсутствие государственной поддержки являются одними из основных причин сокращения числа субъектов малого предпринимательства России за последнее время.*

***Ключевые слова:** малые предприятия, оценка предприятий, малый инновационный бизнес.*

Kravets T.I.

Financial University under the Government of the Russian Federation, Omsk Branch

PROBLEMATIC ISSUES OF SMALL BUSINESS VALUATION IN RUSSIA

***Abstract.** This article examines the situation of small businesses in Russia and the difficulties encountered in their valuation. In particular, it considers possible errors in calculating the value of small enterprises using the three main methods of enterprise valuation (income comparative and cost methods). These difficulties and the lack of government support are among the main reasons for the decline in the number of small businesses in Russia in recent years.*

***Keywords:** small business, business valuation, small innovative enterprises.*

Малый бизнес играет незаменимую роль в экономическом развитии страны. Именно от него зависит экономический рост, качество и структура валового внутреннего продукта, а также создание конкурентной среды.

Кроме того, можно выделить следующие ключевые моменты, подтверждающие его важность:

- источник создания рабочих мест;
- более гибок и способен быстрее вводить инновации, чем крупные корпорации;
- способствует развитию региональных экономик и уменьшению разрыва между городскими и сельскими районами;
- увеличивает налоговые поступления в бюджет, что дает возможность финансировать государственные программы и социальные услуги.

Значение малого бизнеса - один из наиболее дискуссионных вопросов в нашей стране. В настоящее время многие предприятия малого бизнеса в России работают по упрощенной системе налогообложения [2]. Естественно, что специалистам сложно определить стоимость таких предприятий, поскольку зачастую отсутствуют данные об имуществе, свидетельства о праве собственности на основные средства, информация об обязательствах и дебиторской задолженности, используются устаревшие системы бухгалтерского учета. В таких случаях единственным способом определения рыночной стоимости бизнеса является расчет его оборота, но даже это затруднительно.

В случае небольших предприятий сферы услуг (магазины, гостиницы и т.д.) доходный метод представляется достаточным для прогнозирования будущих денежных потоков и определения стоимости бизнеса. Однако при оценке предприятий сферы услуг (например, консалтинговых фирм, оптовых компаний) необходимо учитывать вклад отдельных клиентов и менеджеров в формирование денежных потоков (потенциал бизнеса).

Стоимость предприятия обычно равна сумме его активов и обязательств. Базовые активы приходится оценивать на основе весьма ограниченной информации, такой как ликвидность, оборотный капитал, активы и обязательства. Такой метод расчета приводит к таким проблемам, как «серый доход», «черные деньги» и «вторая бухгалтерия».

Для принятия прямых управленческих решений часто требуется точная оценка активов компании. Информация, содержащаяся в балансе, необходима для оценки реальных результатов деятельности предприятия. Если предприятие находится в активном или стабильном положении, то оценка, как правило, отражает стоимость чистых активов на дату оценки. Это происходит в том случае, если рыночная стоимость активов предприятия отражена в балансе. Если это не так, то прежде чем определить рыночную стоимость компании, необходимо оценить ее активы или основные средства.

Проблемы использования метода доходной оценки.

Метод доходной оценки - это распространенный способ определения стоимости компании и/или ее капитала с использованием одного или нескольких методов ожидаемой нормы прибыли. Каждый из этих подходов имеет свои преимущества и недостатки, и выбор метода зависит от конкретной ситуации и доступной информации. Другими словами, данный метод оценивает результаты деятельности предприятия за будущие периоды с целью расчета доходности капитала. При этом текущая норма доходности определяется на основе финансовой отчетности компании, а оценки будущих норм доходности - на основе прогнозов компании и общеэкономических прогнозов. Метод доходной оценки является мощным инструментом для определения стоимости компании, особенно при правильной подготовке прогнозов и использовании адекватных дисконтных ставок.

Основная проблема данного метода заключается в том, что отчетность компании не отражает истинных экономических условий. Это связано с тем, что малые предприятия используют все возможные средства для снижения налогового бремени. Практически все они уклоняются от уплаты налогов, что затрудняет их идентификацию через налоговую систему. Анализ выручки должен учитывать фактическую цену реализации нереализованной продукции, а анализ себестоимости - фактические затраты на оплату труда, сырье и материалы, запасы. В этих случаях точность оценки зависит от знания оценщиком фактической ситуации. Если компания не предоставит оценщику информацию, запрашиваемую в анкете, то оценка может быть существенно ниже.

Как уже отмечалось, процесс оценки малых предприятий часто осложняется тем, что бизнесом управляет небольшое количество людей, например, родственники или друзья. Эти

люди не обладают достаточными знаниями о фактическом обороте, не имеют стратегического плана развития и не могут практически планировать такие показатели, как объем продаж, себестоимость продукции и контроль запасов.

Трудности, связанные с применением сравнительного метода.

Сравнительный метод (метод рыночной стоимости) - это общепринятый метод определения рыночной стоимости и/или рыночной капитализации компании. Один или несколько методов применяются к выбранным компаниям и сравниваются с аналогичными компаниями. Существует три метода: метод собственного капитала, торговый метод и отраслевой метод (отраслевой индекс). При использовании метода долевого участия сравнивается фактический оборот аналогичных компаний.

В основе этого метода лежит альтернативный принцип, согласно которому прибыль от различных товаров и услуг одинакова и что наиболее популярные и востребованные товары и услуги продаются по самым низким ценам. Основным средством данного метода является сбор и сравнение сопоставимых данных о предложении и продажах.

Методы сравнительной оценки позволяют оценщику учесть множество факторов, включая текущее состояние рынка, схожесть компании с аналогичными предприятиями и наличие данных о сделках в данной отрасли. Однако важно понимать, что результаты могут сильно зависеть от выбора сравниваемых компаний и множителей, что делает этот метод менее точным в определенных случаях. Это также требует аккуратного сопоставления факторов, влияющих на стоимость компании.

Особенностью малых предприятий является то, что их клиенты имеют мало или вообще не имеют информации о компании. Хотя стоимость продаваемых сопоставимых компаний известна, в частных сделках между продавцами и покупателями выявить влияющие на них факторы сложнее, чем в публичных сделках [1].

Кроме того, метод сопоставимых компаний не всегда полезен из-за уникальной и специфической природы малых фирм. Это связано с тем, что прибыль малых и средних предприятий зависит от их характеристик, и лишь немногие из них имеют достаточно общие экономические характеристики. Даже на развитых рынках трудно найти подходящие показатели для специализированных малых предприятий. Трудно с достаточной точностью оценить стоимость компании на основе рассчитанных коэффициентов.

Поэтому трудно найти информацию, необходимую для определения стоимости малых предприятий. Если стоимость предприятия рассчитывается на основе цен продаж сопоставимых конкурентов, то стоимость предприятия может быть завышена или занижена. Даже в тех случаях, когда имеется информация о ценах сделок и общем обороте, часто отсутствует другая необходимая для оценки информация, например, о норме прибыли компании [3]. Даже незначительные изменения в такой информации могут оказать существенное влияние на итоговую цену.

В настоящее время отечественные компании часто используют в своих оценках зарубежные коэффициенты, однако в России они редко подходят для реальной оценки.

Рыночные подходы пока не получили широкого распространения в России из-за отсутствия достоверной информации и непрозрачности рынка. В результате многие специалисты по оценке не могут собрать и скомпоновать необходимые данные.

Отраслевые подходы используются во многих отраслях, где объем товаров и услуг весьма ограничен. Однако этот подход, требующий использования специальных индексов цен, также страдает от недостатка данных и отсутствия или недоступности оценочных таблиц и индексов.

Трудности внедрения затратных методов оценки.

Затратный метод - это метод оценки стоимости предприятия и/или его собственного капитала с использованием одного или нескольких методов, которые непосредственно рассчитывают стоимость активов предприятия за вычетом его обязательств. Главная идея в том, что стоимость активов компании должна быть равной стоимости их замены на рынке, и

он особенно полезен, когда речь идет о физических активах, таких как недвижимость, оборудование или инфраструктура.

Важной особенностью метода оценки малых предприятий является то, что зачастую существует значительная разница между балансовой и рыночной стоимостью активов предприятия. На практике оценка активов по рыночной стоимости может привести к значительному увеличению балансовой стоимости, особенно в отношении основных средств. Для многих малых предприятий многие полностью функциональные активы не имеют остаточной стоимости, и рыночная стоимость таких активов может быть очень высокой. При анализе запасов целесообразно исключать нефункциональную продукцию и снижать нефункциональную часть при оценке дебиторской задолженности.

Таким образом, можно просуммировать все трудности и проблемы, которые могут возникнуть при оценке малых предприятий:

1. Малые предприятия, особенно если они базируются на личных отношениях и родстве, могут скрывать информацию и создавать неопределенность в отношении финансовых данных.

2. Более подвержены изменениям в экономической среде и менее предсказуемыми в долгосрочной перспективе, что снижает точность оценки.

3. Ненадежная сопоставимость (прибыль малых предприятий зависит от особенностей предприятия и не может быть точно оценена в сравнении с прибылью других аналогичных предприятий).

4. Ошибка коэффициентов (применение зарубежных коэффициентов к российским условиям является неправильным из-за различий в экономической среде и нормативном регулировании).

5. Ошибка сложения (не учитывание нематериальных активов, таких как интеллектуальная собственность и репутация, приводит к недооценке стоимости предприятия).

6. Субъективная ошибка (переоценка, когда владельцы пытаются оценить стоимость компании).

В целом, оценка малых предприятий в России - это сложный и многогранный процесс, который требует внимательного анализа и учета множества факторов. Она является более субъективной, чем оценка крупных корпораций, и поэтому требует специализированного подхода.

Список используемых источников:

1. Акимов О.Ю. Малый и средний бизнес: эволюция понятий, рыночная среда, проблемы развития / Акимов О.Ю, Е.С. Дубровская // Скиф. Вопросы студенческой науки. – 2020. – № 4(44). – С. 737-740. – Текст: непосредственный.
2. Гудкова, О.В. Экономика и организация малого бизнеса / О.В. Гудкова // Хроноэкономика. – 2020. – № 3(24). – С. 98-103. – Текст: непосредственный.
3. Марченко С.В. Сложности, возникающие при оценке малых предприятий / С.В. Марченко, В.В. Погосян // Экономические науки. – 2017. – №1. – С. 144-146 – Текст: непосредственный.

МСП В УСЛОВИЯХ АНТИРОССИЙСКИХ САНКЦИЙ И ВОЗМОЖНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ПОДДЕРЖКИ

Аннотация. В статье анализируется развитие сектора МСП и национальных механизмов поддержки в контексте санкций против России. На основе исследования выделены возможные действия со стороны государства.

Ключевые слова: малое и среднее предпринимательство, экономика, санкции, меры поддержки.

THE SMES IN THE CONTEXT OF ANTI-RUSSIAN SANCTIONS AND POSSIBLE AREAS OF SUPPORT

Abstract. The article analyzes the development of the SME sector and national support mechanisms in the context of sanctions against Russia. On the basis of the study, possible actions on the part of the state are highlighted.

Keywords: small and medium-sized enterprises, economy, sanctions, support measures.

Конец февраля - начало марта 2022 г.: Россия столкнулась с волной санкций со стороны Европы, Северной Америки и Азии. Особенно сильно пострадал финансовый сектор, сектор высоких технологий, транспорт и логистика.

Сложившаяся экономическая ситуация требует оперативного реагирования властей, в том числе поддержки малого и среднего бизнеса, который первым оказался под ударом санкций из-за нехватки оборотных средств и инвестиций, снижения спроса в связи с низкими доходами населения, роста цен и дефицита материалов, комплектующих и сырья.

Россия возглавляет список стран, пострадавших от санкций во всем мире. Очевидно, что российская экономика страдает больше других.

Однако она по-прежнему сильно зависит от импорта и будет оставаться таковой до тех пор, пока не будут найдены альтернативные варианты или не будут созданы новые цепочки поставок с азиатского рынка.

Число МСП сокращается с конца 2010 г. из-за снижения располагаемых доходов и ужесточения государственного контроля. Образцова и Чепуренко отмечают снижение рождаемости и рост смертности организаций с максимальными значениями в 2020 г. [2]. Эта тенденция ускорилась в период пандемии.

Такая негативная динамика в настоящее время наблюдается во всех типах МСП. Частный бизнес, а именно ИП, не является исключением и единственным сектором, который в последние годы стабильно растет, даже в условиях жесткой экономии, вызванной пандемией коронавируса. С 2021 года число средних компаний начало сокращаться, в основном за счет перехода к ИП. Регистрация в качестве индивидуального предпринимателя упрощает налоговую систему, облегчает требования к отчетности и значительно снижает административные расходы предприятия.

Средние организации меньше пострадали от изменений, поскольку они уже являются относительно стабильными предприятиями как в финансовом отношении, так и с точки зрения опыта. ИП и микропредприятия имеют лучший доступ к рынкам, но более уязвимы в периоды кризисов и спадов.

На региональном уровне практически во всех регионах наблюдается отрицательная динамика. Менее всего пострадали регионы с меньшим количеством МСП и регионы с относительно высокой долей теневой экономики.

Таким образом, негативное влияние нынешних санкций неоднозначно: число компаний сократилось, но численность занятых в них не уменьшилась.

Учитывая оперативный характер мероприятий по поддержке бизнеса, уже принятых в России, некоторые из них, по сути, продолжают поддержку, оказанную во время пандемии. Это относится к ряду мер, связанных с налогами, административными взносами и субсидиями. Однако российское правительство ввело и новые меры, особенно в некоторых важных секторах экономики.

Меры в пользу включают в себя налоговые послабления, такие как льготное кредитование, продление или отсрочка погашения существующих кредитов, снижение административного бремени. Реализация некоторых мер, таких как предоставление льготного использования СБП продолжена с 2021 года, однако основное внимание уделено конкретным мерам, связанным с закупкой местного оборудования и технологий.

Эти мероприятия включают в себя создание категоризованных списков поставщиков, однако платформы для подбора поставщиков на рынке еще не созданы и в настоящее время являются лишь инструментом поддержки микроторговли в рамках 223-ФЗ.

Около половины мер поддержки носят административный характер. Финансовая помощь предоставляется только проектам импортозамещения или импортерам машин и оборудования, т.е. тем приоритетным отраслям, которые в настоящее время наиболее затронуты.

В остальных случаях продлеваются сроки погашения задолженности. Основные меры, включая налоговые льготы и финансовую помощь, в настоящее время направлены на стратегически важный сектор информационных технологий.

Однако, учитывая риски, связанные с отсутствием новых технологий (отчасти из-за миграции квалифицированных работников из России), поддержка ИТ остается приоритетным направлением.

Тем не менее, даже в этой области меры помощи ограничены, а взаимодействию компаний с существующими исследовательскими институтами уделяется мало внимания. Такое положение можно объяснить срочностью и неотложностью принимаемых решений, но государственная поддержка предпринимателей, особенно в наукоемких отраслях, в будущем должна быть более качественной и масштабной.

Наиболее часто для поддержки местных предприятий используются финансовые инструменты, причем на долю займов, кредитов, льгот и грантов приходится более 50%. Напротив, консультации и обучение используются реже всего - всего 11%. Однако эти инструменты используются для информирования компаний о возможных ограничениях и имеющихся мерах поддержки, а также для предупреждения о возможном развитии событий в сложных ситуациях. Поддержка в виде поставки или приобретения оборудования или технических решений также используется недостаточно.

По количеству реализуемых мероприятий поддержки лучше всего себя чувствуют регионы с относительно высоким уровнем доходов и города с населением более 1 млн. человек, особенно те, где есть крупные научно-технологические парки и бизнес-инкубаторы, а также развитые промышленные кластеры.

Среди малых и средних предприятий наибольшие шансы на получение федерального финансирования имеют индивидуальные предприниматели и микропредприятия, на долю которых приходится почти 90% всех заявок. Тип помощи не изменился в период между пандемией (в первом полугодии 2021 г.) и текущим годом. 50% заявок от самозанятых и микропредприятий связаны с консультированием, в то время как МСП, как правило, обращаются за финансовой поддержкой (около 40% заявок) [1].

Региональное распределение числа заявок соответствует распределению числа МСП. Наиболее многочисленными являются регионы с населением менее миллиона человек и Юг,

а крайними - кавказские республики с очень сильным неформальным сектором и периферийные регионы с менее развитым сектором МСП.

Пока полное влияние западных санкций на сектор МСП и экономику в целом еще не проявилось, и ожидается, что он продолжит функционировать на основе имеющихся ресурсов и поставок сырья и запчастей, не снижая существенно доходы населения.

Несмотря на то, что количество предприятий в секторе МСП уже имеет отрицательную динамику, число работающих в нем людей увеличивается, и создаются условия для перемен в этом секторе.

В настоящее время государственная поддержка предприятий носит в основном оперативный характер, не имея системной и долгосрочной политической направленности. Административные, налоговые и финансовые стимулы распространяются только на приоритетные сектора экономики, но к концу года должны быть расширены. Помощь малому и среднему бизнесу диверсифицирована. Местная форма поддержки носит преимущественно налоговый и финансовый характер, а консультационная и обучающая поддержка весьма ограничена. Финансовая деятельность отражает проблемы финансирования оборотного капитала и транспортных расходов.

Поэтому необходимо обеспечить России доступ к приобретению, разработке и распространению ключевых технологий из других стран, стимулировать отечественные исследовательские институты к освоению импортных технологий и увеличить государственные инвестиции в конкретные НИОКР и подготовку кадров в приоритетных областях, определенных правительством. В то же время в приоритетных для России технологических секторах необходимо обеспечить синергетический эффект от взаимодействия промышленности с научными, образовательными и исследовательскими учреждениями.

К реализации предлагаются следующие действия:

- обеспечить компании актуальной информацией о текущей экономической ситуации;
- увеличить количество тренингов и консультаций для представителей различных отраслей;
- расширить государственные закупки у предприятий и упростить для них процедуры участия в закупках (особенно касающихся приоритетных направлений);
- пересмотреть продукты и услуги, необходимые предпринимателям, снизить порог для некоторых отраслей и продвигать эти продукты среди молодежи;
- создать уникальный форум, на котором производители продукции и потенциальные покупатели (государственные и частные) могли бы встречаться в рамках семинаров, круглых столов и т.д., а компании-покупатели могли бы больше узнать о проблемах и потребностях различных секторов;
- изучить особенности азиатских компаний, стремящихся выйти на российский рынок, и поддержать их деятельность.

Список используемых источников:

1. Баринава В.А. Пересмотр долгосрочных трендов развития малого и среднего предпринимательства в России и регионах в постсоветских период // Экономическое развитие России. – 2022. – С. 29-44. – Текст: непосредственный.
2. Образцова О. И., Чепурко А.Ю. Политика в отношении МСП в РФ: обновление после пандемии? // Вопросы государственного и муниципального управления. – 2020. – № 3. – С. 71-95. – Текст: непосредственный.

Крашельникова А.А.

Финансовый университет при Правительстве РФ (г. Калуга)
Научный руководитель: Губернаторова Н.Н.

СПОСОБЫ ОПТИМИЗАЦИИ НАЛОГОВОЙ НАГРУЗКИ ОРГАНИЗАЦИИ

***Аннотация.** В статье раскрыто понятие оптимизации налоговой нагрузки и приведены основные налоговые риски организации. Рассмотрены оптимальные уровни налоговой нагрузки, соответствующие разным видам финансовой устойчивости организации. Также автором статьи проанализированы основные способы оптимизации налогообложения предприятия.*

***Ключевые слова:** налоги, налоговая нагрузка, налоговые риски, налогообложение, налоговая оптимизация.*

Krashelnikova A.A.

Financial University under the Government of the Russian Federation, Kaluga
Scientific supervisor: Gubernatorova N.N.

WAYS TO OPTIMIZE THE TAX BURDEN OF AN ORGANIZATION

***Abstract.** The article reveals the concept of optimizing the tax burden and presents the main tax risks of the organization. The optimal levels of tax burden corresponding to different types of financial stability of the organization are considered. The author of the article also analyzed the main ways to optimize taxation for an enterprise.*

***Keywords:** taxes, tax burden, tax risks, taxation, tax optimization.*

В современном мире каждая организация, осуществляющая деятельность, направленную на создание товаров или предоставление услуг, сталкивается с необходимостью платить налоги. Поступления от налогов формируют большую часть бюджета нашего государства, что в конечном итоге влияет на развитие благоустройства и повышения уровня жизни населения. По результатам 2022 года в консолидированный бюджет РФ поступило 33,6 трлн рублей налогов, из которых налог на прибыль составляет 19%, НДС 33% и НДС 19%. В частности, эти виды налогов, покрывающие основную часть расходов бюджета РФ, накладываются налоговым бременем на предприятия и организации.

Оптимизация налоговой нагрузки представляет собой многогранный и непростой процесс, в результате которого должно произойти стимулирование предпринимательской деятельности организации за счет сокращения налоговых обязательств. Стоит обратить внимание на то, что снижение налоговой нагрузки организации не должно противоречить интересам государства в пополнении казны. Другими словами, необходимо достичь такого уровня налоговой нагрузки, при которой организации были бы способны вкладывать высвободившиеся деньги на расширение производства, вследствие чего должен происходить рост налоговых поступлений в бюджет и формировать основы для динамичного и устойчивого развития государства [1].

Оптимизация налоговой нагрузки — это сокращение налоговых обязательств предприятия различными способами и методами, соответствующими налоговому законодательству РФ, а также использования различных легальных и законных льгот, которые нацелены на снижение налогового бремени организации для достижения максимального эффекта от сокращения налоговых расходов и перераспределения этих денежных средств на финансирование точек роста организации. Корректно проведенная оптимизация налоговой нагрузки должна повлиять на улучшение показателей финансовой устойчивости и

платежеспособности, также ускорить темпы производства и простимулировать увеличение денежных потоков [3].

При проведении оптимизации налоговой нагрузки предприятия достигается минимизация налоговых платежей, сокращение налоговых потерь по определенным видам налога, увеличение объема оборотных средств организации, что приводит к возникновению реальных возможностей для расширения бизнеса за счет высвободившихся денежных средств и улучшения показателей финансовой устойчивости.

Для того чтобы улучшить качество оптимизации налоговой нагрузки необходимо ознакомиться с существующими налоговыми рисками. Налоговые риски представляют собой возможность наступления негативных имущественных и неимущественных последствий для организации или индивидуального предпринимателя, являющиеся налогоплательщиками, впоследствии чего происходит выбытие активов. Налоговые риски делятся на финансовые и нефинансовые. Провести оценку в денежном выражении финансовых рисков возможно, а вот нефинансовые риски можно оценить только косвенно и опосредованно. Основными налоговыми рисками выступают: допущение взаимозависимости сторон сделки; допущение оформления недействительных сделок, взаимодействие с фирмами, занимающиеся подозрительной деятельностью и фирмами-однодневками [5].

Чтобы определить оптимальный уровень налоговой нагрузки необходимо изучить более детально виды организации, в зависимости от их уровня производственного развития, финансовой устойчивости и способности погашать налоговые обязательства (Табл. 1):

Таблица 1

Оптимальный уровень налоговой нагрузки в зависимости от вида финансовой устойчивости организации [4]

Вида финансовой устойчивости организации	Характеристика платежеспособности и кредитоспособности организации		Оптимальный уровень налоговой нагрузки
	Платежеспособность	Кредитоспособность	
Финансово-устойчивые	Присутствует	Присутствует	Финансово-устойчивые
Нормально финансово-устойчивые	Частично присутствует	Присутствует	Нормально финансово-устойчивые
Финансово-неустойчивые	Отсутствует	Частично присутствует	Финансово-неустойчивые
Кризисные	Отсутствует	Отсутствует	Кризисные

В соответствии с Таблицей 1 для финансово-устойчивых организации, которые является платежеспособны и кредитоспособны, позволительно установить налоговую нагрузку, соответствующая верхнему пределу уровня налоговой нагрузки по данной отрасли, составляющая 25-30%. Для нормально финансово-устойчивых организации характерно нарушение платежеспособности, и присутствие кредитоспособности. Для таких организации необходимо устанавливать среднюю налоговую нагрузку, для того, чтобы не ухудшать показатели платежеспособности. В данном случае налоговая нагрузка будет составлять 15-20%. Финансово-неустойчивые организации, в которых полностью отсутствует платежеспособность и нарушена кредитоспособность. Для вышеуказанных предприятия необходимо устанавливать низкую налоговую нагрузку для восстановления равновесия между источниками дохода и платежными обязательствами, которая равна 5-10%. Для организации находящихся на стадии кризиса характерно полное отсутствие платежеспособности и кредитоспособности. При данном состоянии организациям необходимо устанавливать налоговые льготы, для избежания дальнейшего банкротства и для формирования возможности финансово восстановиться, в таком случае налоговая нагрузка должна составлять менее 5%.

Таким образом, для того чтобы корректно определить уровень налоговой нагрузки для конкретной организации нужно выяснить к какому типу финансовой устойчивости соответствует рассматриваемое предприятие.

Для субъекта налогообложения основная трудность заключается в том, что не существует системы государственного содействия оптимизации налоговой нагрузки и законного сокращения расходов организации. Отсутствие законодательно закрепленных правовых документов на проведение налогового планирования сдерживает развитие эффективного взаимодействия между субъектами налоговых отношений, что подтверждается судебной практикой [4]. Так, на законодательном уровне отсутствует официальное определение оптимизации налоговой нагрузки и других различных методов сокращения налоговых расходов. В связи с этим большая часть способов оптимизации налоговой нагрузки могут быть определены налоговыми органами неправомерными.

Проведем анализ способов оптимизации налоговой нагрузки. У организации есть возможность применить льготы, которые перечислены в налоговом законодательстве, они основываются на нормах налогового законодательства. Налоговые льготы могут выступать в виде снижения налоговых ставок, предоставления налоговых каникул и исключения из под налогообложения отдельных частей объектов, которые облагаются налогами. Но стоит обратить внимания на то, что в настоящее время данный метод оптимизации налоговой нагрузки является труднодоступным в связи с политической ситуацией в стране, вследствие которой образовалась нехватка денежных средств в бюджете.

На этапе формирования организации необходимо корректно определить финансово-хозяйственную форму, это решение в дальнейшем повлияет на эффективность введения предпринимательской деятельности, в том числе на уровень налоговой нагрузки. Часто организации объединяются в холдинги, так, перераспределяя денежные средства между компаниями группы внутрихолдинговых цен, происходит изменение показателей, которые оказывают влияние на налоговую базу [2].

Одним из наиболее безопасных и эффективных способов оптимизации налоговой нагрузки является целенаправленное формирование учетной политики, заключающиеся в корректном использовании механизмов оценки, учета и налогообложения хозяйственных операции, которые играют важную роль в формировании конечного финансового результата компании. В процессе формирования учётной политики необходимо определить следующие аспекты:

- метод признания дохода для налогового учёта. Организации могут применять кассовый метод признания доходов и расходов по налогу на прибыль или метод начисления. Стоит отметить, что применять кассовый метод могут организации, у которых за последние 4 квартала подряд средний объем выручки за квартал не выше 1 миллиона рублей, т. е. суммарная выручка за 4 квартала не должна превышать 4 миллиона рублей.

- возможность применения амортизационных премии. Амортизационная премия подразумевает под собой особый порядок учёта сумм амортизационных начислений, при котором налогоплательщик имеет право включить в состав расходов отчетного периода расходы на капитальные вложения в размере не более 10% от первоначальной стоимости основных средств.

- создание резервов в организации. Создание резервов по сомнительным долгам является одним из эффективных методов оптимизации налогообложения. Налогоплательщик самостоятельно принимает решение о формировании резервных фондов и закрепляет своё решение в учётной политике [4].

Также предприятия могут прибегнуть к законной организации сделок. Их суть заключается в том, что предприятие должно выбрать для сделки такую организацию, с которой заключив договор, увеличится экономическая выгода и будет возможна оптимизация налогообложения. В данном способе оптимизации налогообложения используются методы замены и разделения отношений, теоретические аспекты которых были разработаны Брызгалиным А. В. и Головкиным А. Н. Метод замены отношений заключается в том, что

операция, которая облагается высокими налогами заменяется на операцию, при которой меняется юридическое оформление сделки, но удовлетворяются изначальные цели.

Также зачастую организации используют специальные режимы налогообложения. Используя данные режимы налогообложения, налогоплательщик заменяет уплату налога на прибыль (НДФЛ для ИП), НДС (кроме ввоза на территорию РФ товаров) и налога на имущество организации уплатой единого налога. Налогоплательщики, применяющие ЕСХН, УСН могут снизить сумму налога на сумму уплаченных ими страховых взносов, но не более чем на 50% [1].

Таким образом, можно прийти к выводу, что не существует единой схемы оптимизации налогообложения. У каждого налогоплательщика есть возможность применять те или иные методы оптимизации налоговой нагрузки, в зависимости от финансово-хозяйственного типа его организации, его основных целей на дальнейшее развитие и от финансовой политики, которой придерживается конкретное предприятия. Для принятия решения о выборе определенного способа оптимизации налогообложения необходимо изучить всевозможные варианты для того, чтобы избежать штрафных санкции со стороны налоговых органов и достичь максимального эффекта от сокращения налоговых расходов.

Список используемых источников:

1. Дедова О.В., Шварц Э.С. Особенности расчетов с бюджетом при применении специальных режимов налогообложения // Вестник Брянского государственного университета. 2021. №3. С. 181 -185.
2. Ковалева Н.Н. Отдельные аспекты организации бухгалтерского экологического учета на сельскохозяйственных предприятиях // Бухучет в сельском хозяйстве. 2020. №6. С. 20-25.
3. Павлюченко Т.Н., Калюгина И.В. Учет налогов и оптимизация налоговой нагрузки // Концепт. — 2022. — №5. — С.137–143.
4. Хасанова С.С., Алиева Э.И. Злободневные вопросы налоговой оптимизации и налоговых схем С.С. Хасанова, Э.И. Алиева // Евразийский Союз Ученых. — 2021. — №12. — С.53–55.
5. Сергеев А. Налоговая нагрузка. Оптимизация налоговой нагрузки / А. Сергеев / Блог о налоговых проверках. – [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <https://nalog-blog.ru/nalog-plan/nalogovaya-nagruzka-optimizaciya-nalogovoj-nagruzki/> (дата обращения: 25.10.2023) – текст электронный.

УДК 339.9

Литовченко О.П.

Новороссийский филиал Финансового университета при Правительстве РФ

АКТУАЛЬНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ШАНХАЙСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ СОТРУДНИЧЕСТВА

Аннотация. В статье рассмотрена деятельность Шанхайской организации сотрудничества (ШОС). Проанализированы ключевые экономические показатели стран-участниц данного объединения (объем ВВП, численность населения, структура ВВП, доля стран-участниц во внешней торговле России). Особое внимание уделено странам, демонстрирующим наиболее высокие темпы роста по рассматриваемым показателям.

Ключевые слова: Шанхайская организация сотрудничества, ШОС, экономические отношения, ВВП.

CURRENT TRENDS IN THE DEVELOPMENT OF THE SHANGHAI COOPERATION ORGANIZATION

Abstract. *The article examines the activities of the Shanghai Cooperation Organization (SCO). The key economic indicators of the member countries of this association (GDP, population, GDP structure, the share of the participating countries in Russia's foreign trade) are analyzed. Special attention is paid to the countries showing the highest growth rates in terms of the indicators under consideration.*

Keywords: *Shanghai Cooperation Organization, SCO, economic relations, GDP.*

Шанхайская организация сотрудничества (ШОС) — это регулярно действующая межправительственная международная организация, о создании которой было объявлено в 2001 году в Шанхае (КНР) Российской Федерацией, Китайской Народной Республикой, Республикой Казахстан, Кыргызской Республикой, Республикой Узбекистан, Республикой Таджикистан. Данному международному сотрудничеству предшествовал механизм «Шанхайской пятёрки» — объединению, созданному на основе соглашения, суть которого заключалась в укреплении доверия между пятью государствами (Россия, Китай, Казахстан, Киргизия и Таджикистан) в военной области в районе границы. То есть, целью данного политического союза являлось обеспечение стабильности вдоль границы бывших союзных республик Китая.

2002 год ознаменовался подписанием Хартии Шанхайской организации сотрудничества на Санкт-Петербургском Саммите глав государств-членов ШОС. Это основной уставный документ, в котором зафиксированы цели и принципы организации, а также структура и ключевые направления ее деятельности [6].

Значительный экономический и ресурсный потенциал стран-участниц ШОС является ключевым фундаментом развития их дальнейшего сотрудничества. Страны-члены данной организации имеют перспективный рынок с растущим спросом — приблизительно 42,3 % населения земного шара объединяет ШОС, или 3,4 миллиарда человек [4]. В тройку лидеров стран-участниц ШОС по численности населения входят Индия (1,415 миллиард человек), Китай (1,412 миллиард человек) и Пакистан (243 миллиона человек). Стоит отметить, что Индия обогнала Китай по численности населения сравнительно недавно, и, согласно прогнозу ООН, к 2050 году отрыв в численности населения между этими странами составит 370 миллионов человек в пользу Индии [8].

Наиболее низкую численность населения в Шанхайской организации сотрудничества имеет Киргизия (7,3 миллиона человек).

Таблица 1

Динамика объема ВВП стран-участниц ШОС за период 2007-2022 гг. [4]

страна	Объем ВВП, трлн долл. США				Темп роста, %		
	2007	2012	2017	2022	2012/ 2007	2017/ 2012	2022/ 2017
Россия	1,299	2,203	1,578	2,240	169,6	71,6	142,0
Китай	3,550	8,570	12,062	18,10	241,4	140,7	150,1
Казахстан	0,105	0,208	0,167	0,221	198,1	80,3	132,3
Киргизия	0,004	0,007	0,008	0,011	175,0	114,3	137,5
Узбекистан	0,022	0,068	0,062	0,080	309,1	91,2	129,0
Таджикистан	0,004	0,0076	0,0075	0,010	190,0	98,7	133,3
Индия	1,217	1,828	2,651	3,385	150,2	145,0	127,7

Пакистан	0,152	0,224	0,339	0,377	147,4	151,3	111,2
Иран	0,312	0,644	0,487	0,389	206,4	75,6	79,9

В таблице 1 представлена динамика объема ВВП стран, входящих в ШОС, в период с 2007 по 2022 гг. Совокупный объем ВВП стран-участниц данной организации в 2022 году составил 24,813 триллион долларов США – это 24,4 % от мирового объема ВВП (мировой объем ВВП в 2022 году достиг 101,56 триллион долларов США). Лидером среди стран ШОС по рассматриваемому показателю в 2022 году стал Китай (18,1 триллион долларов). Страна имеет наиболее активные темпы роста по объему ВВП (на 410% увеличился данный показатель по сравнению с 2007 годом). Стоит отметить, что Китай занимает второе место после США в рейтинге стран мира по объему ВВП. Страна претендует на мировое лидерство — в последние годы Китай уделяет особое внимание наукоемким отраслям, занимает лидирующие позиции в добыче и обработке металлов, которые используются в зеленой энергетике, а также повышает уровень образования населения [7].

Наиболее низкие темпы роста объема ВВП среди стран-участниц ШОС имеет Иран (данный показатель в 2022 году уменьшился на 20% по сравнению с 2017 годом). На динамику показателя повлияли санкции США и Евросоюза, под которыми Иран существует уже десятки лет. Санкции затронули такие сферы деятельности, как нефтяной и энергетический сектор, банковская система, международная торговля и т.д. [5]. Иран стал полноправным участником ШОС лишь в 2023 году, и членство в данном объединении позволит повысить темпы роста экономики, обеспечить страну условиями для коллективной безопасности, а также укрепить экономические связи между странами-членами ШОС.

Рассматривая отраслевую структуру экономик стран-участниц ШОС по секторам за 2022 год, можно заметить, что она является достаточно дифференцированной, то есть страны-участницы ШОС взаимно дополняют друг друга, что создает основу для развития и дальнейшего укрепления экономических связей. Так, например, промышленный сектор наиболее хорошо развит у таких стран, как Китай (40% ВВП), Россия (34% ВВП), Иран (40% ВВП), Казахстан (35% ВВП), Таджикистан (34% ВВП) [4]. Выраженную аграрную специализацию имеют Узбекистан (24% ВВП), Пакистан (22% ВВП) и Индия (17% ВВП). Стоит отметить, что около половины населения этих стран работают в отрасли сельского хозяйства.

В таблице 2 показана доля стран-участниц ШОС в товарообороте России за период 2002-2022 гг. Согласно анализируемым данным, динамика объемов торговли преимущественно является положительной. Так, доля стран ШОС (за исключением Ирана, поскольку данная страна вступила в организацию только в 2023 году) во внешней торговле России в 2012 году составила 15,5%, а в 2022 году — 24%. Наиболее интенсивно во внешней торговле России растет удельный вес Китая (6% в 2002 году и 19% в 2022 году), который с 2010 года является крупнейшим торговым партнером.

Экономическая связь между РФ и КНР укрепляется под влиянием процессов глобализации и интернационализации хозяйственной жизни. Так, развитие сотрудничества между этими странами можно продемонстрировать следующими примерами: реализация проекта Нового шелкового пути; строительство восточной ветки Российско-китайского газопровода «Сила Сибири»; строительство первого железнодорожного моста между Китаем и Россией через реку Амур; и т.д. [2, с.262]

Также значительно повысился удельный вес Ирана во внешней торговле России (на 230% увеличилась доля этой страны в 2022 году по сравнению с 2012 годом). Российско-иранские отношения стремительно развиваются благодаря постоянному функционированию российско-иранской комиссии по торгово-экономическому сотрудничеству. Фундаментом сотрудничества рассматриваемых стран стал бартер: Иран импортирует из России свинец, сталь и цинк для горнодобывающих и металлургических отраслей, тем самым экспортирует автозапчасти и турбины [1, с.90].

Таблица 2

Доля стран ШОС во внешней торговле Российской Федерации в период с 2002 по 2022 гг. (%) [3]

Страна	год				
	2002	2007	2012	2017	2022
Китай	6	7,3	10,4	14,9	18,8
Казахстан	2,9	3	3,1	3	2,5
Киргизия	0,7	0,2	0,2	0,3	0,3
Узбекистан	3,1	0,6	0,4	0,6	0,7
Таджикистан	0,5	0,1	0,1	0,1	0,1
Индия	1,4	1	1,2	1,6	1,4
Пакистан	-	-	0,06	0,09	0,1
Иран	-	0,6	0,3	0,3	1

Таким образом, экономическое сотрудничество между странами-участницами Шанхайской организации сотрудничества является одним из наиболее важных аспектов обеспечения ее стабильной работы. Как отмечало Китайское издание Global Times, совокупный объем ВВП стран-членов ШОС вырос в 13 раз в период с 2001 по 2021 гг. То есть, дальнейшее развитие отношений во всех сферах деятельности позволит странам-участницам ШОС занимать лидирующие позиции на международной арене.

Список используемых источников:

1. Безносова М.И., Лихачев К.А. Российско-иранские отношения на современном этапе: перспективы и потенциальные риски // Вестник Удмуртского университета. Социология. Политология. Международные отношения. 2023. №1. С.88-96.
2. Нго, Ле Зиу Хьонг. Экономическое сотрудничество России и Китая // Молодой ученый. 2021. № 2 (344). С. 262-264.
3. Внешняя Торговля России // russian-trade.com. [Электронный ресурс]: [сайт] URL: <https://russian-trade.com/> (дата обращения: 01.10.2023).
4. Демографические показатели стран // topic.ru. [Электронный ресурс]: [сайт] URL: <https://topic.ru/countries/> (дата обращения: 01.10.2023).
5. История санкций против Ирана, может ли Россия пойти по иранскому сценарию // Выберу.ру. — 21 марта 2022. [Электронный ресурс]: [сайт] URL: https://www.vbr.ru/banki/novosti/2022/03/21/istoriya-sankcii-protiv-irana/?utm_referrer=https%3A%2F%2Fyandex.ru%2F (дата обращения: 01.10.2023).
6. О Шанхайской организации сотрудничества // Торгово-промышленная палата Российской Федерации. [Электронный ресурс]: [сайт] URL: <https://rus-sco.tpprf.ru/ru/briefly/> (дата обращения: 01.10.2023).
7. Романович Роман Как из аграрной страны превратиться в технологического лидера // Тинькофф Журнал. — 06 сентября 2022. [Электронный ресурс]: [сайт] URL: <https://journal.tinkoff.ru/chinese-miracle/> (дата обращения: 01.10.2023).
8. Соколов Кирилл Индия обогнала Китай по численности населения // РБК. — 18 января 2023. [Электронный ресурс]: [сайт] URL: <https://www.rbc.ru/society/18/01/2023/63c7777a9a79470168acb80a> (дата обращения: 01.10.2023).

Лучина М.К.

АНО ВО Российский новый университет

АТТЕСТАЦИЯ КАК МЕТОД ОЦЕНКИ ПЕРСОНАЛА

Аннотация. В статье рассматривается и анализируется вопрос использования аттестации на предприятии как метода оценивания персонала. В работе отмечена актуальность выбранной темы, которая заключается в том, что аттестация персонала важна для предприятия, так как персонал, обладающий определенными навыками и компетенцией и подтвердивший это на аттестации, дает возможность предприятию достигать своих целей. В данной статье мы рассмотрим принципы проведения аттестации, плюсы и недостатки использования данного метода оценки персонала. В завершении статьи делается вывод о необходимости внедрения аттестации и важности этого процесса как метода оценки персонала, чтобы работодатель мог своевременно оценивать работу своего персонала.

Ключевые слова: аттестация, оценка, результат, персонал.

Luchina M.K.

ANO VO Russian New University

CERTIFICATION AS A METHOD OF PERSONNEL EVALUATION

Abstract. The article discusses and analyzes the issue of the use of certification at the enterprise as a method of personnel evaluation. The article the relevance of the chosen topic, which lies in the fact that personnel certification is important for the enterprise, since personnel with certain skills and competence and who confirmed this at the certification, enables the enterprise to achieve its goals. In this article we will consider the principles of certification, the pros and cons of using this method of personnel evaluation. At the end of the article, it is concluded that it is necessary to introduce certification and the importance of this process as a method of personnel evaluation so that the employer can evaluate the work of his staff in a timely manner.

Keywords: certification, evaluation, result, personnel.

В современном мире существует несколько различных методов оценки персонала. Одним из таких методов является аттестация.

Несмотря на важность оценки и аттестации персонала во многих компаниях отсутствует какой-либо метод оценки персонала или используются методы, слабо сочетающиеся со стратегическими целями и корпоративной культурой.

Аттестация – это один из наиболее полезных методов оценки производительности и эффективности персонала в современном бизнесе. Она помогает определить уровень знаний и навыков сотрудников, а также понять их способность выполнения работы на высоком уровне.

Аттестация имеет большое значение, как для работодателя, так и для работника. В условиях конкуренции работодатель нацелен на эффективное использование материальных, финансовых и трудовых ресурсов для достижения предпринимательских целей. Проведение аттестации способствует повышению квалификации работников, эффективности работы и мотивации сотрудников к трудовой деятельности. [5, с.87.]

Аттестация является объективным методом оценки персонала, который основан на предварительно установленных стандартах и нормах. Она проводится путем оценки компетенций и квалификаций работников на основе их производительности, способности к выполнению задач и дополнительных навыков. Для достижения максимальной эффективности и объективности, проведение аттестации должно основываться на следующих принципах [2, с. 216; 3, с. 39.]:

1. Прозрачность и объективность процесса проведения аттестации. Работник должен знать, что именно будет оцениваться, как это будет оцениваться и кто будет проводить оценку.

2. Установление конкретных целей, четкого плана и ожидаемых результатов аттестации. Каждый работник должен иметь четко определенные цели для своей оценки и знать ожидаемые результаты их работы.

3. Справедливость и равенство при оценке. Все работники должны оцениваться на основе одинаковых критериев, которые должны быть объективны и прозрачны для всех.

4. Установление нормативных баллов и критериев, а также разработка системы оценивания. Такая система должна быть прозрачной и логической.

Аттестация является важной частью управления кадрами на предприятии, и в настоящее время она применяется в большом количестве компаний по всему миру. Ее преимущества включают в себя [1, с. 248–249; 3, с. 33.]:

1. Объективность. Аттестация предоставляет объективную оценку производительности и эффективности персонала на основе заранее определенных критериев.

2. Развивающий подход. Результаты оценки могут помочь выявить проблемы в производительности и эффективности персонала и определить, каких знаний и навыков не хватает сотрудникам для выполнения работ на высоком уровне.

3. Мотивирующий подход. Аттестация может дать сотрудникам дополнительную мотивацию для улучшения своей работы, позволяя им понимать свое место в организации и ориентироваться на дальнейшее развитие.

Однако, также аттестация, как и любой другой метод оценки, может иметь недостатки. Следующие проблемы могут возникнуть при проведении аттестации [1, с. 251–252.]:

1. Негативная реакция персонала. Если работник считает, что аттестация несправедливой или не объективной, это может привести к негативной реакции в отношении работы или команды, что может привести к снижению производительности.

2. Снижение мотивации. Аттестация может также повлиять на мотивацию персонала, если работники считают, что ее результаты не признаются или не оцениваются по достоинству.

3. Риск ошибок. Некоторые методы аттестации могут быть недостаточно объективными или не давать полную картину о том, как работает конкретный сотрудник. В результате это может привести к ошибкам при оценке его производительности и эффективности.

В заключении следует отметить, что аттестация – это важный метод оценки персонала, который может помочь компаниям получить объективную картину о производительности и эффективности своих сотрудников. Правильно проведенная аттестация может помочь выявить и устранить ошибки, повысить мотивацию и эффективность персонала, а также принести ряд других преимуществ для компании в целом.

Для достижения максимальной эффективности при проведении аттестации необходимо учитывать ее принципы и определять четкие цели, ожидаемые результаты и критерии оценки. Также важно обеспечить объективность и справедливость при проведении оценки, учесть возможные недостатки и риски.

Если вся процедура проводится объективно и в соответствии с установленными принципами, аттестация может дать много полезной информации для оценки работы персонала и улучшения бизнеса в целом.

Список использованной литературы:

1. Фотина Л.В. [и др.] ; под общей редакцией Фотиной Л.В. Технологии кадровых практик на государственной службе: мастер-класс: учебник и практикум для вузов — Москва : Юрайт, 2023. — 244-267 с. — URL: <https://urait.ru/viewer/tehnologii-kadrovyyh-praktik-na-gosudarstvennoy-sluzhbe-master-klass-520471#page/1> (дата обращения: 28.07.2023 г.) — Режим доступа: для зарегистрир. пользователей. — Текст: электронный.
2. Денисов А.Ф. Отбор и оценка персонала: учебник — Москва : Ай Пи Ар Медиа, 2023. — 211–221 с. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/epd-reader?publicationId=125594> (дата обращения: 28.07.2023 г.) — Режим доступа: для зарегистрир. пользователей. — Текст: электронный.
3. Мизинцева, М. Ф., Сардарян А.Р. Оценка персонала: учебник и практикум для вузов — Москва : Юрайт, 2023. — 31-39 с. — URL: <https://urait.ru/viewer/ocenka-personala-511033#page/1> (дата обращения: 28.07.2023 г.) — Режим доступа: для зарегистрир. пользователей. — Текст: электронный.
4. Хруцкий В. Е., Толмачев Р.А. Оценка персонала. Сбалансированная система показателей: практическое пособие — Москва : Юрайт, 2023. — 30-39 с. — URL: <https://urait.ru/viewer/ocenka-personala-sbalansirovannaya-sistema-pokazateley-514891#page/1> (дата обращения: 28.07.2023 г.) — Режим доступа: для зарегистрир. пользователей. — Текст: электронный.
5. Петрова, Ю. А., Спиридонова Е.Б. 10 критериев оценки персонала: учебное пособие — Саратов, : Ай Пи Эр Медиа, 2019. — 87–94 с. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/epd-reader?publicationId=79759> (дата обращения: 28.07.2023 г.) — Режим доступа: для зарегистрир. пользователей. — Текст: электронный.
6. Мугалова Ж. А. Аттестация персонала как один из важных элементов управления организацией. // Вестник Международного института экономики и права. — 2016. — URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/attestatsiya-personala-kak-odin-iz-vazhnyh-elementov-upravleniya-organizatsiey> — Текст: электронный.

УДК 657.01

Мадиев С.Г.

Финансовый университет при Правительстве РФ (г. Омск)
Научный руководитель: Симонова Н.Ю.

РЕАЛИЗАЦИЯ СТРАТЕГИИ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ НА ОСНОВЕ ВНЕДРЕНИЯ СИСТЕМЫ СБАЛАНСИРОВАННЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ

Аннотация. В статье рассматривается роль системы сбалансированных показателей (ССП) в реализации стратегии устойчивого развития корпораций в сфере корпоративных финансов. Автор анализирует, как интеграция экономических, экологических и социальных параметров в структуру СПП позволяет корпорациям принимать взвешенные решения, учитывающие не только финансовые, но и устойчивые аспекты их деятельности. Основное внимание уделяется модификации традиционной СПП для оценки долгосрочного воздействия корпоративных стратегий на экологическую среду и социальное благополучие, а также на потенциал создания экономической стоимости. Приводятся примеры из практики ведущих компаний, демонстрирующие успешное применение модифицированной СПП, и предлагается методика оценки её эффективности.

Ключевые слова: Сбалансированные показатели, Устойчивое развитие, Корпоративные финансы, Экологическая ответственность, Социальная ответственность, Финансовое планирование, Стратегическое управление, Корпоративная стоимость, Долгосрочные инвестиции.

Madiev S.G.

Financial University under the Government of the Russian Federation (Omsk)

Scientific supervisor: Simonova N.Yu.

IMPLEMENTATION OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT STRATEGY BASED ON IMPLEMENTATION OF A BALANCED SCORECARD SYSTEM

Abstract. *The article examines the role of the balanced scorecard (BSS) in the implementation of the strategy of sustainable development of corporations in the field of corporate finance. The author analyzes how the integration of economic, environmental and social parameters into the structure of the BSC allows corporations to make informed decisions that take into account not only the financial, but also the sustainable aspects of their activities. The focus is on modifying the traditional BSC to assess the long-term impact of corporate strategies on environmental and social welfare, as well as on the potential for economic value creation. Examples from the practice of leading companies are given that demonstrate the successful use of the modified BSC, and a methodology for assessing its effectiveness is proposed.*

Keywords: *Balanced Scorecards, Sustainability, Corporate Finance, Environmental Responsibility, Social Responsibility, Financial Planning, Strategic Management, Corporate Value, Long-Term Investments.*

Современные вызовы глобализации и изменения климата заставляют корпорации переосмысливать подходы к управлению и реализации стратегий развития. В контексте возрастающей значимости принципов устойчивости, организации стремятся внедрять системы управления, способные сбалансировать финансовые, социальные и экологические аспекты их деятельности. Система сбалансированных показателей (ССП) представляет собой эффективный инструмент стратегического управления, который может быть адаптирован для внедрения устойчивого развития в корпоративные финансы.

Теоретические аспекты ССП и устойчивого развития:

Система сбалансированных показателей (ССП) появилась в начале 1990-х годов как инструмент стратегического управления, позволяющий компаниям выходить за рамки традиционных финансовых показателей. ССП была разработана Робертом Капланом и Дэвидом Нортоном как система, интегрирующая финансовые и нефинансовые показатели, которая предоставляет более широкий и комплексный взгляд на производительность организации [1]. Она включает четыре основные перспективы: финансовую, клиентскую, внутренние бизнес-процессы, а также обучение и рост.

С увеличением значимости концепции устойчивого развития, ССП начала претерпевать трансформацию, позволяющую компаниям интегрировать экологические и социальные цели в свою стратегию. Устойчивое развитие стало неотъемлемым элементом стратегического управления, поскольку стейкхолдеры и инвесторы все чаще требуют от компаний не только экономической отдачи, но и учета их влияния на окружающую среду и общество. Современные подходы к ССП предполагают интеграцию так называемых ESG-факторов (экологические, социальные и управленческие) в структуру стратегического планирования и оценки. Эти изменения отражают эволюцию ССП от простого инструмента измерения производительности до механизма, способствующего реализации стратегии устойчивого развития. В этом контексте корпоративные финансы также адаптируются, поскольку

инвестиционные решения и финансовое моделирование все больше учитывают долгосрочные риски и возможности, связанные с устойчивостью.

Взаимосвязь между устойчивым развитием и корпоративными финансами проявляется через необходимость оценки долгосрочного воздействия бизнес-стратегий на окружающую среду и социальные системы. Это требует от финансовых лидеров не только анализа традиционных финансовых показателей, но и включения ESG-показателей в финансовое планирование и оценку корпоративной стоимости. В результате, организации начинают рассматривать устойчивость как важный элемент создания долгосрочной стоимости, а не как просто соблюдение регулятивных требований или маркетинговый ход.

Таким образом, теоретические основы ССП и устойчивого развития тесно связаны с эволюцией подходов к управлению корпоративными финансами. Современная корпоративная стратегия устойчивого развития требует от компаний не только прибыльности, но и учета широкого спектра социальных и экологических факторов, что делает ССП ценным инструментом для достижения этих целей.

Адаптация ССП под устойчивое развитие:

Интеграция устойчивых показателей в ССП не только расширяет аналитическую базу для стратегических решений, но и способствует реализации комплексного подхода к устойчивому развитию в рамках корпоративной стратегии. Рассмотрим методы адаптации каждой из четырёх перспектив ССП с учетом устойчивого развития.

Финансовая перспектива: традиционно включает показатели, такие как рентабельность активов, рост доходов и сокращение издержек. В контексте устойчивого развития, к этим показателям добавляются элементы, отражающие влияние деятельности компании на окружающую среду и общество. Например, к финансовым показателям могут быть добавлены экологические налоги, стоимость управления отходами и инвестиции в экологически чистые технологии.

Клиентская перспектива: Ключевые показатели, такие как удовлетворенность клиентов и доля рынка, дополняются мерами, отражающими устойчивые практики. Например, компании могут отслеживать показатели, связанные с продажей экологически чистых продуктов или с уровнем информирования клиентов о социальных и экологических аспектах своих продуктов.

Перспектива внутренних процессов: сюда входят традиционные показатели эффективности процессов, а также показатели, связанные с уменьшением воздействия на окружающую среду. Примерами таких показателей могут служить коэффициент использования вторичных ресурсов, эффективность энергопотребления или уровень выбросов CO₂ на единицу продукции.

Перспектива обучения и роста: здесь основное внимание уделяется показателям, связанным с развитием человеческого капитала, внутренней культуры и организационных знаний. В рамках устойчивого развития это может включать обучение персонала устойчивым практикам, развитие корпоративных социальных инициатив, а также меры по обеспечению равных возможностей и улучшению рабочих условий. Через такую адаптированную ССП, компании могут не только отслеживать и улучшать свои финансовые результаты, но и способствовать социальной и экологической устойчивости своей деятельности. Это также позволяет компаниям лучше управлять рисками и открывать новые возможности за счет устойчивого подхода к бизнесу.

ССП в корпоративных финансах:

В контексте корпоративных финансов, Система сбалансированных показателей (ССП) становится инструментом, позволяющим интегрировать устойчивость в долгосрочную финансовую стратегию организации. Применение ССП способствует более глубокому пониманию того, как устойчивые практики могут влиять на финансовую производительность и стоимость компании. Это включает в себя учет рисков и возможностей, связанных с

экологическими и социальными аспектами, которые могут оказывать долгосрочное влияние на прибыль и репутацию компании [2].

Финансовый анализ и управление с учетом устойчивости включают следующие аспекты:

1. Оценка капитальных затрат (CAPEX) и операционных расходов (OPEX): Инвестиции в устойчивость часто требуют значительных начальных затрат, но могут приводить к сокращению операционных расходов в долгосрочной перспективе. Например, установка оборудования для очистки сточных вод может быть дорогой, но приводит к снижению штрафов за загрязнение и улучшению общественного восприятия компании.

2. Анализ дисконтированных денежных потоков (DCF): в этом подходе будущие денежные потоки, связанные с устойчивыми проектами, дисконтируются к настоящему времени. Включение ESG-факторов может изменить прогнозируемые денежные потоки, например, за счет уменьшения рисков и потенциальных экологических штрафов.

3. Анализ рисков: Инвестиции в устойчивость могут помочь в управлении рисками, такими как регуляторные изменения, изменение климата и социальная нестабильность. Модели оценки рисков должны учитывать потенциальное воздействие этих факторов на финансовую стабильность компании.

4. Оценка инвестиционных проектов (ROI и NPV): Возврат инвестиций (ROI) и чистая приведенная стоимость (NPV) проектов устойчивости оцениваются с учетом как непосредственных финансовых выгод, так и косвенных выгод, таких как улучшение репутации и клиентской лояльности.

5. Интегрированный отчет: Отчетность компании должна включать информацию о том, как устойчивые практики влияют на финансовые результаты. Это помогает инвесторам и другим заинтересованным сторонам оценивать вклад устойчивости в общую стоимость компании.

6. Инструменты оценки стоимости компании (например, Economic Value Added (EVA)): Эти инструменты могут быть дополнены учетом ESG-факторов для отражения влияния устойчивых практик на создание стоимости.

Внедрение устойчивых практик через ССП позволяет организациям не только реагировать на текущие изменения в регуляторной и бизнес-среде, но и активно участвовать в формировании будущего, создавая основу для долгосрочного финансового успеха и устойчивого развития.

Практические примеры кейс-стадии компаний, демонстрирующих успешное внедрение ССП, ориентированной на устойчивое развитие.

Несколько примеров компаний и сценариев, в которых Система сбалансированных показателей (ССП) была адаптирована для поддержки устойчивого развития:

1. Энергетическая компания "GreenWatt": "GreenWatt" переориентировала свой бизнес на производство возобновляемой энергии. В рамках ССП, финансовые показатели были дополнены учетом инвестиций в ветряные и солнечные станции, оценкой экономии на операционных расходах за счет перехода на возобновляемые источники и роста выручки от продажи "зеленых" сертификатов. На перспективу клиента добавили уровень удовлетворенности клиентов экологически чистой продукцией. Внутренние процессы были скорректированы с учетом оптимизации энергопотребления, а индикаторы обучения и роста включали программы повышения квалификации персонала в области экологии и устойчивости.

2. Розничная сеть "EcoMarket": "EcoMarket" внедрила ССП, чтобы отразить свою приверженность устойчивым практикам. Финансовая перспектива включала измерение экономии от перехода на упаковку из переработанных материалов и увеличения продаж за счет привлечения экологически осознанных покупателей. Клиентская перспектива отслеживала показатели лояльности покупателей и их участия в программе переработки. В перспективе внутренних процессов акцент был сделан на сокращение отходов и повышение эффективности цепочки поставок, в то время как в перспективе обучения и роста ключевыми

были индикаторы развития корпоративной культуры устойчивости и обучения сотрудников принципам "зеленого" бизнеса.

3. Производственное предприятие "CleanTech": Компания "CleanTech", специализирующаяся на производстве экологически чистых технологий, интегрировала в ССП устойчивые показатели, такие как коэффициент использования переработанных материалов, снижение объема производственных отходов и уменьшение энергопотребления. В перспективе клиента они включили индикаторы, связанные с рыночной долей продукции, которая способствует уменьшению углеродного следа потребителей. Внутренние процессы были усовершенствованы путем введения энергоэффективного оборудования, а для перспективы обучения и роста были разработаны программы для стимулирования инноваций среди сотрудников.

Эти примеры показывают, как компании из различных секторов экономики могут адаптировать ССП для интеграции устойчивого развития в свою стратегию и операционную деятельность, что, в свою очередь, положительно сказывается на их долгосрочном финансовом успехе и корпоративной стоимости.

Методологические подходы:

В методологических подходах к измерению и анализу устойчивых показателей в контексте системы сбалансированных показателей (ССП) рассмотрим следующие аспекты:

Интеграция устойчивых показателей в ССП:

1. Разработка и выбор ключевых показателей производительности (KPI), которые отражают устойчивые аспекты деятельности компании. Эти показатели должны быть SMART (конкретными, измеримыми, достижимыми, релевантными, и ограниченными во времени).

2. Определение методов сбора данных для устойчивых показателей, таких как учет выбросов углекислого газа, использование водных ресурсов, обеспечение равенства и другие социальные показатели.

3. Установление процесса пересмотра и адаптации KPI в соответствии с изменяющимися целями устойчивого развития и стратегическими приоритетами компании.

Аналитические инструменты для оценки ССП:

1. Использование метода SWOT-анализа для определения сильных и слабых сторон, возможностей и угроз в контексте устойчивого развития.

2. Применение бенчмаркинга для сравнения устойчивых практик и результатов с лучшими в классе.

3. Оценка эффективности показателей через анализ временных рядов и сравнение с установленными целями.

Методы оценки эффективности ССП:

1. Применение качественных методов, включая экспертные опросы и интервью для оценки влияния устойчивых практик на внутреннюю корпоративную культуру и стейкхолдеров.

2. Использование количественных методов, таких как экономический анализ стоимости и выгод (cost-benefit analysis), для оценки финансового воздействия устойчивых практик.

3. Внедрение комплексных индикаторов, таких как Индекс устойчивого развития (SDI) или Индекс эффективности ресурсов, для комплексной оценки устойчивости организации.

Использование инновационных технологий:

1. Автоматизация сбора и анализа данных через внедрение информационных систем управления экологическими, социальными и корпоративными данными.

2. Применение больших данных и искусственного интеллекта для обработки больших объемов информации и прогнозирования тенденций в устойчивом развитии.

3. Использование блокчейн технологий для обеспечения прозрачности и надежности данных об устойчивости.

Оценка воздействия и отчетность:

1. Разработка стандартов отчетности, таких как отчетность по стандартам GRI (Global Reporting Initiative) или интегрированная отчетность.

2. Использование аудита и независимой проверки данных для повышения доверия стейкхолдеров к показателям устойчивости.

3. Внедрение принципов ответственного инвестирования и оценки воздействия инвестиций на устойчивое развитие [3].

Заключение:

Устойчивое развитие перестало быть просто модным трендом или внешним давлением со стороны общественности и стало важной составляющей стратегического планирования и корпоративных финансов. Интеграция устойчивых показателей в систему сбалансированных показателей (ССП) представляет собой мощный инструмент для достижения этой цели, позволяя компаниям не только отслеживать свой вклад в социальные и экологические аспекты, но и оценивать влияние этих факторов на финансовое здоровье и стоимость компании. Внедрение ССП, ориентированной на устойчивое развитие, требует от корпораций переосмысления и адаптации своих стратегических и операционных подходов. Такая модель управления помогает выявить новые возможности для роста и инноваций и одновременно уменьшить потенциальные риски, связанные с экологическими и социальными вызовами. Приведенные в статье практические примеры показывают, что принятие устойчивых практик не только улучшает общественное восприятие компании и способствует ее социальной ответственности, но и ведет к повышению ее инвестиционной привлекательности и обеспечивает долгосрочное финансовое благополучие. Таким образом, для реализации полного потенциала ССП и достижения устойчивого развития необходимы постоянные инновации и приверженность устойчивости на всех уровнях управления.

В конечном счете, ССП может стать не просто инструментом для измерения производительности, но и катализатором для создания долгосрочной ценности, которая выходит за рамки финансовой отчетности, способствуя формированию более устойчивых и жизнеспособных бизнес-моделей и общества в целом.

Список используемых источников:

1. Е.Ю. Герасимов, А.Н. Русин, Сбалансированная система показателей как инструмент реализации стратегии, <https://www.cfin.ru/management/controlling/bsc/bsc%26strategy.shtml>

2. Report of the Capacity Building Workshop and Expert Group Meeting on Integrated Approaches to Sustainable Development Planning and Implementation, <https://sustainabledevelopment.un.org/content/documents/8506IASD%20Workshop%20Report%2020150703.pdf>

3. SaifSammakieh, IMPLEMENTATION OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT GOALS, <https://www.oliverwyman.com/our-expertise/insights/2021/jan/implementation-of-sustainable-development-goals.html>

Малиновский Г.В.

Финансовый университет при правительстве РФ (г. Омск)
Научный руководитель: Шеремета С.В.

ОСОБЕННОСТИ ОЦЕНКИ ТОРГОВОГО БИЗНЕСА В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

***Аннотация.** В статье проведена оценка оптово-розничной компании доходным подходом с пояснениями, выводами и рекомендациями.*

***Ключевые слова:** оценка стоимости бизнеса, доходный подход, ФСО, коммерция.*

Malinovskiy G. V.

Financial university under the Government of the Russian Federation (Omsk Branch)
Scientific supervisor: Sheremeta S. V.

FEATURES OF THE VALUATION OF THE TRADING BUSINESS IN MODERN CONDITIONS

***Abstract.** The article evaluates the wholesale and retail company with a profitable approach with explanations, conclusions and recommendations.*

***Keywords.** business valuation, revenue approach, FSV, commerce.*

Оценка стоимости бизнеса - это процесс, в ходе которого определяется, сколько стоит бизнес на определенный момент времени. Согласно ФСО №8, бизнес - это то, что делает организация, чтобы получать прибыль. Для оценки стоимости бизнеса, нужно посчитать, сколько денег может принести организация своим владельцам или покупателям. Это называется экономической выгодой от бизнеса. В ФСО 1 пункт 7 Стоимость бизнеса - это сумма денег, которую готовы заплатить за него на рынке или в определенной ситуации. Для этого используются разные виды стоимости, которые регулируются федеральными стандартами оценки [1].

Под оценочной деятельностью понимается профессиональная деятельность субъектов оценочной деятельности, направленная на установление в отношении объектов оценки рыночной, кадастровой или иной стоимости [2].

Оценка стоимости бизнеса позволяет определить сколько денег он может принести в будущем. Это называется экономической выгодой. Она может быть разной для разных участников – инвесторов, покупателей или продавцов бизнеса. Поэтому применяются различные виды стоимости, которые регулируются федеральными стандартами оценки.

Чтобы узнать, сколько стоит торговый бизнес или любая другая собственность необходимо выполнить специальный процесс, который называется оценкой стоимости. Это значит рассчитать, сколько денег можно получить за объект на рынке в определенное время, учитывая все его особенности и внешние условия. Оценка стоимости зависит от того, как выглядит рынок в данный момент. Оценка бизнеса включает: сколько потрачено на создание или покупку объекта, какой он по качеству, где находится, в какой отрасли представлен, сколько приносит дохода, какие есть активы и обязательства. Затем принимается решение какой способ оценки наиболее подходит для конкретного бизнеса. Он сравнивает и усредняет результаты, полученные разными методами, и выдает итоговую цифру. Это и будет стоимостью объекта оценки на ту дату, указанную в задании.

В соответствии с п. 4 ФСО №8 «объектами оценки могут выступать акции, паи в паевых фондах производственных кооперативов, доли в уставном (складочном) капитале, имущественный комплекс организации или его часть как обособленное имущество действующего бизнеса» [1].

В данной статье проведена оценка стоимости оптово-розничной компании ООО «ПродЭко». Компания была основана 5 июня 1996 года. В настоящее время это современная, динамично развивающаяся компания, которая работает по продаже товаров для животных. Ассортимент превышает 2000 позиций, партнерами являются крупные сети: Низкоцен, Победа, Светофор. В собственности компании находится маленький розничный магазин, расположенный по адресу г. Омск ул. Индустриальная, 1/1, работает под сдачу в аренду.

Таблица 1

Основные финансовые показатели ООО «ПродЭко», тыс. руб.

Показатели	2022	2021	2020
Выручка	9946	4826	3769
Чистая прибыль	570	248	486
Активы (товар на складе)	25 699	20 124	15 498
Капитал инвестирован	15 647	13 527	10 277
Кредиторская задолженность	10 052	6 597	5 221

Оценка бизнеса – это не просто применение конкретного метода, а целый комплекс процедур, основанных на общих принципах. Среди них наиболее распространен и эффективен доходный подход, который учитывает будущую прибыльность оцениваемого объекта и его затраты. Доходный подход подразумевает, что у оценщика есть надежные данные, на основе которых он может спрогнозировать, сколько денег будет приносить объект оценки в будущем и какие расходы он будет нести [3].

Доходный подход состоит из ряда шагов, которые позволяют определить его стоимость, используя различную информацию, важную для этого подхода. Доходный подход включает в себя несколько методов, которые основаны на дисконтировании денежных потоков или капитализации дохода.

Метод капитализации прибыли хорошо работает в тех случаях, когда предприятие имеет стабильную прибыль (или постоянный рост прибыли) на протяжении долгого времени. Однако в оценке бизнеса этот метод редко применим, так как большинство предприятий имеют значительные колебания прибылей или денежных потоков от года к году. Поэтому для оценки был выбран метод дисконтирования денежных потоков.

Метод дисконтированных денежных потоков подходит для тех ситуаций, когда будущие денежные потоки будут сильно отличаться от настоящих и их можно достоверно спрогнозировать. Нацелен на оценку предприятия, как действующего и которое будет и дальше функционировать.

Оценка стоимости торгового бизнеса методом дисконтированных денежных потоков на примере ООО «ПродЭко» включает следующие этапы:

1. Определение продолжительности прогнозного периода. Чтобы определить стоимость компании с использованием метода дисконтированных денежных потоков, нужно заглянуть в будущие потоки, а не смотреть только на прошлые. Поэтому оценщик должен спрогнозировать, какими будут денежные потоки в ближайшие несколько лет, начиная с этого года. Обычно этот прогноз делается с 3 до 5 лет. Для оценки выбран период 4 года.

2. Определение величины чистой прибыли для каждого года прогнозного периода. На основе чистой прибыли последнего отчетного периода, исторических темпов роста и перспектив развития отрасли. При этом нужно учитывать, что прогнозируемые темпы роста прибыли оцениваемого бизнеса должны соответствовать прогнозируемым темпам роста отрасли торговли, к которой принадлежит оцениваемый бизнес [5].

3. Изменение собственного оборотный капитал в будущем. Этот вопрос можно ответить с помощью укрупненного подхода, который позволяет определить требуемый уровень этого показателя. Затем можно спрогнозировать, насколько он будет расти или уменьшаться относительно предыдущего года. Изменение долгосрочной задолженности на финансовое положение компании. Для этого нужно учесть текущую кредитную историю компании,

изучить условия кредитных договоров и узнать, планирует ли компания привлекать дополнительные заемные средства из внешних источников.

4. Для расчета чистого денежного потока компании используются 2 модели. Одна модель основана на собственном капитале, а другая - на всем инвестированном капитале. Для данной оценки используется модель на всем инвестированном капитале, в котором заемный и собственный капитал бизнеса не разделяются. Также включаются в этот расчет проценты по кредитам, которые были вычтены из чистой прибыли при ее расчете. В итоге выходит чистый денежный поток (ЧДП) всего инвестированного капитала.

5. Ставка дисконтирования используется для оценки бизнеса и помогает перевести будущие доходы в текущую стоимость, что позволяет определить рыночную стоимость компании. Это процент используемый для приведения будущих доходов к их текущей стоимости. Сегодня ставка дисконта отражает доход, который инвесторы ожидают получить за свои инвестиции, учитывая снижение покупательной способности денег из-за инфляции. В 2022 году инфляция в России составила 13 %. Для определения ставки дисконта можно использовать разные методы, в этой оценке будет применен метод кумулятивного построения. Ставка дисконта данным методом определяется следующим образом [3]:

$$I = Rf + \sum Ri \quad (1),$$

где Rf — безрисковая ставка процента (ставка ОФЗ $\approx 12,5\%$);

Ri — премии за риски;

В условиях развитого рынка, для которого характерна осведомленность экспертов о рынке недвижимости, метод кумулятивного построения дает достаточно хорошие результаты. По подсчетам выходит $12,5\% + 6\% = 18,5\%$ - ставка дисконтирования.

6. Расчет величины стоимости в постпрогнозный период. Существует множество методов оценки стоимости бизнеса, но один из самых простых и эффективных это метод Гордона. Метод Гордона позволяет оценить стоимость бизнеса после прогнозного периода. Это время, когда доходы уже стабильны и предсказуемы, и метод основан на предположении о том, что бизнес продолжит приносить доход даже после окончания прогнозного периода. Более того, доходы должны расти с определенной скоростью или же оставаться на одном и том же уровне. Расчет конечной стоимости в соответствии с моделью Гордона производится по формуле [3]:

$$Vn = \frac{\text{ЧДПп}}{R-g} \quad (2),$$

где Vn - стоимость в постпрогнозный период;

ЧДПп) - денежный поток доходов за первый год постпрогнозного (остаточного) периода;

R - ставка дисконта;

g - долгосрочные темпы прироста денежного потока

Полученная таким образом стоимость компании - 6 997,15 рублей в постпрогнозный период определена на момент окончания прогнозного периода.

7. Расчет текущей стоимости будущих денежных потоков и стоимости в постпрогнозный период, а также их суммарного значения.

Если бизнес получает деньги не раз в год, а чаще, например, каждый месяц, то он должен учитывать, что деньги, полученные в начале года, стоят больше, чем деньги, полученные в конце года. Поэтому используется формула, которая считает среднюю стоимость денег за год. Стоимость объекта оценки определяется по формуле [3]:

$$V_{00} = \sum \frac{\text{ЧДПп}}{(1+R)^{n-0.5}} + \frac{Vn}{(1+R)^n} \quad (3),$$

где V_{00} - стоимость объекта оценки;

ЧДПп - чистый денежный поток n прогнозного года;

R - ставка дисконтирования;

n - длительность прогнозирования, лет.

Рыночная стоимость объекта оценки определяется как сумма денежных потоков прогнозного периода и стоимости компании в постпрогнозный период. В результате оценки

предприятия методом дисконтированных денежных потоков получается стоимость в размере 5 680 550 рублей.

Таблица 2

Результаты финансовых расчетов оценки стоимости бизнеса

Показатель	2023	2024	2025	2026	ППП
Чистая прибыль	617,30	668,52	723,99	784,06	809,16
Изм. СОК	242	408	541	598	703
Изм дол задолжн.	-156	1 246	1 349	1 461	610
Чистый ДП	1 731,84	315,26	242,21	250,43	1 070,56
Ставка дисконт.	1,09	1,29	1,53	1,81	1,97
РСппп.					6 997,15
Стоим. буд. дох.	1 590,92	244,39	158,45	138,25	3 548,53

В целях совершенствования проведения оценки торгового бизнеса разработаны рекомендации [4]:

1. при оценке необходимо учитывать сильную зависимость торгового бизнеса от спроса и предложения на рынке, поэтому оценка должна включать оценку влияния множества факторов, влияющих на рынок: спрос на товары и услуги, предложения конкурентов и др.
2. высокая конкуренция в торговле и, как следствие, оценка должна учитывать не только текущие показатели компании, но и возможности для развития и адаптации к изменениям на рынке.
3. необходимость учета сезонных колебаний финансовых показателей.
4. оценка должна включать анализ активов и их стоимости так как торговля требует управления большим количеством активов, таких как товары, оборудование, складские помещения и т. д.
5. оценка стоимости должна быть основана оценки качества маркетинговых стратегий компании и их влияние на продажи. Успех бизнеса в коммерческом деле во многом зависит от маркетинговых стратегий и умения привлекать клиентов.

Таким, образом, при оценке доходным подходом, во главу угла ставится доход, который определяет величину стоимости объекта оценки. Чем больше дохода генерирует объект оценки, тем выше его рыночная стоимость при прочих равных условиях. Важно также учитывать продолжительность получения потенциального дохода, уровень и вид рисков, связанных с этим процессом.

Список используемых источников:

1. Российская Федерация. Законы. Приказ Минэкономразвития России от 14 апреля 2022 г. № 200 «Об утверждении федеральных стандартов оценки и о внесении изменений в некоторые приказы Минэкономразвития России о федеральных стандартах оценки»/ Российская Федерация. Законы // Доступ из СПС Гарант (дата обращения: 10.11.2023). - Текст: электронный.
2. Российская Федерация. Законы. Федеральный закон от 26 июля 2006 г. N 135-ФЗ «О защите конкуренции» (с изменениями и дополнениями) / Российская Федерация. Законы // Доступ из СПС Гарант (дата обращения: 10.11.2023). - Текст: электронный.
3. Пособие начинающего оценщика. Некоммерческое партнерство «Саморегулируемая организация оценщиков «Экспертный совет». - URL: https://srosovet.ru/content/editor/Metod/Posobie-nachinayucshego-Ocencshika_4.pdf (дата обращения: 10.11.2023). - Текст: электронный.
4. Тертышник М.И. Классификация предприятий торговли и особенности оценки их стоимости / Тертышник М.И. – Текст: электронный // Известия Байкальского государственного университета.- URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/klassifikatsiya-predpriyatiy-torgovli-i-osobennosti-otsenki-ih-stoimosti> (дата обращения: 10.11.2023).

5. Чалоян, С. Особенности оценки стоимости предприятия торговли / С. Чалоян, С. В. Плясова // Проблемы и перспективы развития кооперации и интеграции в современной экономике : Сборник статей I Международной научно-практической конференции, Энгельс, 13–14 декабря 2018 года. – Энгельс: ООО "Центр социальных агроинноваций СГАУ", 2018. - С. 494-506. – EDN ZBWVFJ.

УДК 338.27

Михайлов А.И.

Финансовый университет при правительстве РФ, Омский филиал

МЕТОД ФОРМИРОВАНИЯ ПРОЦЕССНО-ОРИЕНТИРОВАННОГО БЮДЖЕТА В ОРГАНИЗАЦИИ

Аннотация. В статье рассматривается метод построения процессно-ориентированного бюджетирования в организации. Рассмотрены ключевые аспекты процессно-ориентированного бюджетирования. Представлен метод построения бюджета.

Ключевые слова: проектно-ориентированное бюджетирование, метод построения бюджета, бюджетирование.

Mikhailov A.I.

Financial University under the Government of the Russian Federation, Omsk branch

THE METHOD OF FORMING A PROCESS-ORIENTED BUDGET IN AN ORGANIZATION

Abstract. The article discusses the method of constructing process-oriented budgeting in an organization. The key aspects of process-oriented budgeting are considered. The method of building a budget is presented.

Keywords: project-oriented budgeting, budgeting method, budgeting.

Деятельность организации в современных условиях затруднительна без корректной системы учетно-информационного обеспечения. Поскольку она способствует отслеживанию динамики роста затрат организации на важные аспекты ведения бизнеса: маркетинг, совершенствование технологии или разработку нового продукта, деловые расходы связанные с заключением договора с покупателями и т.д. Все эти факторы привели к созданию процессно-ориентированной системы бюджетирования, в которой возможно оценить эффективность и доходность всех бизнес-процессов организации.

В организациях все чаще применяется процессно-ориентированное бюджетирование, которое позволяет устанавливать:

1. Изменение системы управления на бизнес-процессы, связанные с созданием конечных продуктов или услуг для потребителей.
2. Ориентацию на финансирование ключевых бизнес-процессов, генерирующих большой рост компании и ее стоимость.
3. Акцент на стратегическую цель организации и систему сбалансированных показателей, характеризующих динамику развития бизнеса и его стоимости.
4. Мотивацию персонала в виде КРІ и ее увязки с системой показателей.

Процессно-ориентированное бюджетирование является технологией управления, которая заключается в планировании, анализе и контроле деятельности ЦФО и предприятия в целом.

Основное отличие процессно-ориентированного от традиционного бюджета заключается в том, что в структуре процесса бюджетирования основным элементом затрат является не только центр финансовой ответственности, но и бизнес-процессы. На рис. 1. представлены возможные бизнес-процессы на примере строительной организации.



Рис.1. Пример бизнес-процессов в строительной организации

Следует учитывать, что главная цель любой коммерческой компании - это увеличение ее рыночной стоимости, за счет рентабельности, стоимости заемного капитала и т.д. На достижение цели оказывает положительное влияние процессно-ориентированное бюджетирование.

Бюджетирование предполагает транслирование своей миссии и стратегии в систему сбалансированных показателей (ССП) определяющих степень достижения целей. Поэтому организация в процессе деятельности разрабатывает ССП с учетом ее особенностей и рыночных отношений.

Система показателей должна отражать значения целевых критериев для всех действующих центров финансовой ответственности (ЦФО) которые показывают какой вклад вносят ЦФО для достижения стратегических целей организации. ССП позволяет осуществлять оперативное управление на уровне подразделений.



Рис. 2. Взаимосвязь стратегии с показателями ССП

Процессно-ориентированное бюджетирование легче внедрять после формирования учета затрат по видам деятельности. Внедрение стратегического управления в рамках процессно-ориентированного бюджетирования осуществляется постепенным переходом от стратегических планов и целей к бюджетам организации, которые отражают действия по их достижению.

Основным условием для построения бюджета процессно-ориентированным способом является четкое понимание и разграничение протекающих процессов по видам деятельности организации. Показатели ССП формируются в следующем порядке:

1. Формируется список всех операций по каждому бизнес-процессу;
2. Определяется результат и плановый объем по операциям;
3. Рассчитывается денежный эквивалент и количество необходимых ресурсов;
4. Определяется приоритетное направление, способствующее достижению цели.

Система сбалансированных показателей позволяет достичь:

- ✓ Оптимального распределения финансовых ресурсов для реализации стратегии;
- ✓ Улучшение коммуникации между ЦФО для постоянного следования стратегии и повышения эффективности;
- ✓ Совершенствования и оптимизации процесса финансового планирования и бюджетирования.

В процессно-ориентированной модели формируются основные и вспомогательные бюджеты по бизнес-процессам функционирующих в организации. На рис. 3 представлен метод формирования процессно-ориентированного бюджета с взаимосвязью со стратегическими целями.

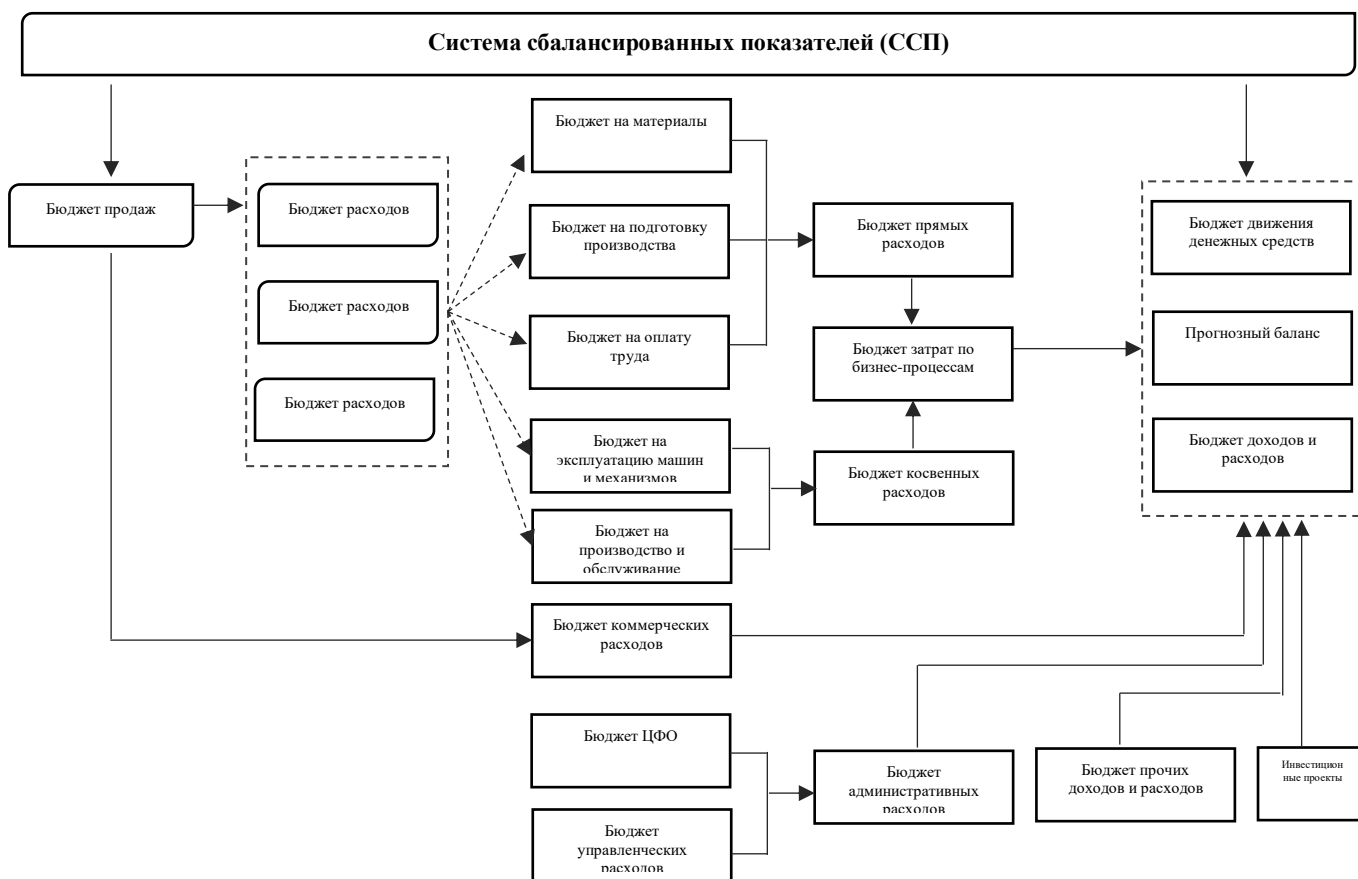


Рис. 3. Метод построения процессно-ориентированного бюджета

Функционирование процессно-ориентированного бюджета осуществляется через взаимосвязь бюджетов по бизнес-процессам и ЦФО. Отражение в бюджетах показателей ССП способствует достижению ключевых целей предприятия и позволяет проследить их выполнение.

Структура процессно-ориентированного бюджета состоит из взаимосвязи операционных и вспомогательных бюджетов. Операционный бюджет формируется на основании операций по определённому бизнес-процессу, который предоставляет информацию по стоимости и количеству необходимых ресурсов. Операционные бюджеты служат основой для формирования конечных бюджетов, которые необходимы для детализации показателей текущего плана поступления и расходования финансовых ресурсов.

Процессно-ориентированное бюджетирование позволяет организации наиболее эффективно распределять ресурсы между бизнес-процессами, оптимизировать затраты и выявить эффективность инвестиционных проектов, что актуально в периоды кризисов. Организация по итогу формирования бюджетов составляет бюджет доходов и расходов, бюджет движения денежных средств и баланс. Следует отметить, что метод формирования бюджета каждая организация корректирует с учетом специфики своей деятельности. В работе представлен обобщенный процесс формирования бюджета в организациях. Проводимый анализ бизнес-процессов позволяет руководству выявить наиболее неэффективные и дублирующие процессы в организации.

Список используемых источников:

1. Клеванец В. С., Ларионова А. А. Процессно-ориентированное бюджетирование: суть, достоинства, недостатки // Бизнес. Образование. Право. 2020. № 2 (51). С. 188–193. – URL: <https://ezpro.fa.ru:2194/item.asp?id=42775155> (дата обращения: 04.11.2023г.)
2. Евменчик, О. С. Процессно-ориентированное бюджетное планирование / О. С. Евменчик // Актуальные проблемы бизнес-образования: Сборник статей по материалам XVIII Международной научно-практической конференции, Минск, 25–26 апреля 2019 года /

Редколлегия: П.И. Бригадин [и др.]. – Минск: Институт бизнеса Белорусского государственного университета, 2019. – С. 60-64. – URL: <https://ezpro.fa.ru:2194/item.asp?id=37534940> (дата обращения: 04.11.2023г.)

3. Цемба, Н. М. ВНЕДРЕНИЕ процессно-ориентированного бюджетирования с целью оптимизации косвенных затрат в организации / Н. М. Цемба, В. В. Власова // Вестник Курской государственной сельскохозяйственной академии. – 2020. – № 6. – С. 112-115. – URL: <https://ezpro.fa.ru:2194/item.asp?id=44098453> (дата обращения: 04.11.2023г.)

УДК 338.001.36

Муминов В.В., Карпушина И.В.
АНО ВО «Российский новый университет»

УПРАВЛЕНИЕ ОБОРОТНЫМ КАПИТАЛОМ, ФИНАНСОВОЕ СОСТОЯНИЕ И ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ ПАО «НОРНИКЕЛЬ»

Аннотация. Анализ оборотного капитала ПАО «Норникель». Изменение структуры оборотного капитала и его влияние на финансовое состояние и инвестиционную привлекательность, в современных условиях.

Ключевые слова: анализ оборотного капитала, ПАО «Норникель», финансовое состояние, инвестиционная привлекательность, влияние.

Muminov V.V., Karpushina I.V.
ANO VO "Russian New University"

WORKING CAPITAL MANAGEMENT, FINANCIAL CONDITION AND INVESTMENT ATTRACTIVENESS OF PAO "NORILSK NICKEL"

Abstract. Analysis of the working capital of PJSC Norilsk Nickel. Changes in the structure of working capital and its impact on the financial condition and investment attractiveness, in modern conditions.

Keywords: working capital analysis, PJSC Norilsk Nickel, financial condition, investment attractiveness, impact.

Практически любое направление бизнеса в наше время характеризуется высоким уровнем конкуренции. Для сохранения своих позиций и достижения лидерства компании вынуждены постоянно развиваться, осваивать новые технологии, расширять сферы деятельности. Наступает момент, когда дальнейшее развитие невозможно без притока инвестиций. Привлечение инвестиций в компанию дает ей дополнительные конкурентные преимущества и зачастую является мощнейшим средством роста.

Основной и наиболее общей целью привлечения инвестиций является повышение эффективности деятельности предприятия, то есть результатом любого выбранного способа вложения инвестиционных средств при грамотном управлении должен являться рост стоимости компании и других показателей ее деятельности. С наших позиций, инвестиционная привлекательность это совокупность факторов рассматриваемого объекта, ПАО «Норникель», изменение, которых позволяет генерировать дополнительные положительные денежные потоки и соответственно увеличивать стоимость его активов.

Инвестиционная привлекательность объекта определяет наличие инвестиционного потенциала, при котором бизнес может генерировать положительные денежные потоки с

определенной степенью риска. На инвестиционную привлекательность компании оказывает влияние большое количество факторов, таких как финансовое состояние компании, система управления организацией, имущественное положение фирмы и др. [1].

Рассмотрим влияние оборотного капитала и повышение эффективности его управления на финансовое положение в компании и ее инвестиционную привлекательность. Оборотный капитал – это капитал, инвестируемый в текущую деятельность. Он включает запасы, незавершенное производство, малоценные и быстроизнашиваемые предметы, готовую продукцию и дебиторскую задолженность. Оборотный капитал в наиболее широком представлении — это текущие активы компании за вычетом текущих обязательств, что дает представление о том, чего больше, оборотных активов или оборотных обязательств [3].

В качестве примера, рассмотрим компанию ПАО «Норникель» являющуюся лидером горно-металлургической промышленности РФ, крупнейшим в мире производителем высокосортного никеля и палладия, ведущим производителем платины, кобальта, меди и родия на мировом рынке. Помимо вышеизложенного, компания производит: серебро, золото, иридий, селен, рутений, серу, теллур и другую продукцию. ПАО «Норникель» - это уникальная горно-металлургическая компания, имеющая замкнутый цикл производства и имеющая значительные размеры оборотных активов, большие запасы руды, самую низкую себестоимость производства никеля и добывающая высококачественные полиметаллические руды.

За рассматриваемый период (2021-2023г) в компании произошли большие структурные изменения оборотного капитала, в 2021 году наблюдается сокращение производства никеля, меди, платины и палладия вследствие ухудшения горно-геологических условий проведения подготовительных и добычных работ (подтопление) и сокращение объемов выпуска продукции. В 2022 году, компания предприняла попытки нарастить производство, увеличив производство никеля на 13% по сравнению с 2021. Так же было увеличено производство меди на 6%, палладия на 7%, платины на 2% по отношению к 2021.

Рассмотрим, как повлияли подобные изменения на инвестиционную привлекательность и финансовое состояние компании в целом. Анализ инвестиционной привлекательности и финансовой устойчивости будем проводить в несколько этапов. Первый этап будет включать вертикальный и горизонтальный анализ структурных компонентов оборотных активов компании в динамике за три года. Данный анализ дает возможность выявить размер абсолютного роста и прироста, а также уменьшения имущества предприятия и отдельных его видов в структуре оборотных активов [2,8].

Таблица 1

Виды оборотных активов

Виды оборотных активов	Сумма, млн.\$ США			Удельный вес, %		
	2022	2021	2020	2022	2021	2020
Запасы	4945	3026	2192	58,7	30,6	25,5
Торговая и прочая деб. зад.	846	468	537	10,1	4,6	6,3
Авансы и расходы буд. периодов	192	111	79	2,3	1	0,8
Прочие финансовые активы	40	43	58	0,5	0,3	0,7
Авансовые платежи по налогу на прибыль	17	203	7	0,2	2,1	0,1
Прочие налоги к возмещению	477	412	444	5,7	4,2	5,2
Денежные средства и их эквиваленты	1882	5547	5191	22,4	56,2	60,5
Активы, классифицированные как предназначенные для продажи	4	60	51	0,05	0,5	0,6
Итого ОА	8403	9870	8559	100	100	100
Всего активы	25795	23435	20706	-	-	-

Виды оборотных активов

Виды оборотных активов	Изменение 2022 к 2021		Изменение 2021 к 2020	
	Абсолютные +/-	Темп роста %	Абсолютные +/-	Темп роста %
Запасы	1919	63	834	38
Торговая и прочая деб.зад.	378	80	-69	-13
Авансы и расходы буд. периодов	81	73	32	40
Прочие финансовые активы	-3	-7	-15	-26
Авансовые платежи по налогу на прибыль	-186	-92	196	2900
Прочие налоги к возмещению	65	15	-32	-8
Денежные средства и их эквиваленты	-3665	-66	356	6
Активы, классифицированные как предназначенные для продажи	-56	-94	9	17
Итого ОА	-1467	-15	1311	15
Всего активы	2360	10	2729	13

За анализируемые три года наблюдается рост запасов, это может быть свидетельством разных причин. В 2021 году рост запасов вызван, в основном, снижением спроса и изменением политики импорта и экспорта. В 2022 году рост по отношению к 2021 году обусловлен низкой базой 2021-ого года.

Снижение дебиторской задолженности в 2021 году по отношению к 2020 году говорит о падении продаж, уменьшении спроса, а также о сокращении сделок с отложенным платежом. Рост дебиторской задолженности в 2022 году свидетельствует о возобновлении сделок с отложенным платежом. Рост на 80% говорит о стремлении реализовать как можно больше товаров, которые не были реализованы в прошлом году из-за внутренних проблем компании. Подобный рост можно назвать положительной тенденцией в данной ситуации.

Рост авансов и расходов будущих периодов на всем исследуемом промежутке времени говорит о расходах, связанных с горно-подготовительными работами, а также с работами, которые носят сезонный характер и с освоением новых производств. Подобный рост является своего рода вкладом в будущее компании и его рост на протяжении трех лет является положительным трендом.

Прочие финансовые активы, это финансовые вложения компании. Сокращение их на всем периоде означает, что компания фокусируется на операционной деятельности в целях повышения ее эффективности. Подобную тенденцию в виду низкой базы и спада 2021 года можно назвать обоснованной.

Денежные средства так же показывают тенденцию к уменьшения в 2022 году по отношению к 2021, так как растут их вложения в оборотный капитал, а именно в увеличения запасов.

Снижение оборотных активов в 2022 году является следствием оптимизации, а именно увеличении их оборачиваемости. В 2021 году снижение оборотных активов незначительно, из-за трудностей в получении денег от контрагентов в виду снижения спроса в 2021 году на часть продукции компании «Норникель».

На втором этапе произведем анализ обеспеченности собственными оборотными средствами. Данный анализ позволяет выявить долю собственных средств предприятия в общей их массе, а так же выявить потребность в оборотных средствах и наглядно показать достаточность организации собственных средств для финансирования текущей деятельности и ведения независимой финансовой политики [7].

Анализ обеспеченности СОС

Показатели	Год			Абсолютное отклонение	
	2022	2021	2020	2022-2021	2021-2020
Финансово-эксплуатационные потребности, тыс. руб.	203644312	-51289681	279863014	152354631	-228573333
Коэф. СОС, тыс. руб.	-355021192	-33524631	418023973	-321496561	-384499342
Коэф. обеспеченности ОА (больше 0,1)	-0,9	-0,05	0,6	-0.85	-0.55

Финансово-эксплуатационные потребности показывают сумму денежных средств, необходимую для обеспечения нормального кругооборота запасов и дебиторской задолженности. В 2021 году наблюдаем сильный спад данного показателя по сравнению с 2020 годом на -51289681 тыс. руб. В 2022 году отмечен рост данного показателя, который составил 203644312 тыс. руб. Коэффициент СОС (собственных оборотных средств) выступает в роли индикатора ликвидности и финансовой стабильности компании. Данный показатель в 2021 и 2022 году принимает отрицательное значение, что свидетельствует о том, что оборотные активы формируются на предприятии за счет заемных средств, что в свою очередь добавляет риски, такие как риск невыплаты и рост зависимости от заемщика. Коэффициент обеспеченности ОА (оборотными активами) в 2021-2022 году принимает значение меньше нормативного, что означает недостаточность у организации собственных средств для обеспечения текущей деятельности. Такой низкий коэффициент означает невозможность проведения независимой финансовой политики.

Теперь необходимо провести анализ деловой активности компании, и сопоставить с результатами прошлых анализов. С помощью этого анализа мы объективно оценим деятельность организации, а также в динамике за три года рассмотрим, как повлияли изменения структуры оборотного капитала на организацию [4].

Выручка сокращается на всем исследуемом периоде. Стоит заметить, что сокращение выручки замедляется в 2022 году, это может быть следствием повышения эффективности управленческой политики и изменений в структуре оборотных активов. Чистая прибыль испытывает незначительный подъем в 2021 году по сравнению с 2020, в 2022 происходит сильный спад этого показателя. Причиной тому может послужить рост себестоимости продаж, недостаточное количество продаж, снижение производительности труда или высокая конкуренция.

Длительность оборота запасов увеличилась, что говорит о ухудшении подвижности средств, которые предприятие вкладывает в запасы. Увеличение периодов оборачиваемости запасов может быть следствием увеличением оборота компании.

Оборачиваемость дебиторской задолженности показывает положительную тенденцию на всем исследуемом периоде, это хороший признак, компания чаще получает денежные поступления от контрагентов.

Анализ деловой активности

Показатель	Год		
	2022	2021	2020
Выручка, тыс.руб.	837534198	855897262	923907287
Чистая прибыль, тыс.руб.	177513026	313662262	300136512
Оборачиваемость запасов, в оборотах	6,1	8,3	10,4
Длительность одного оборота запасов, в днях	59,2	43,3	34,2

Оборачиваемость деб. задолженности, в оборотах	4,7	3,8	3,2
Длительность одного оборота деб. задолженности, в днях	76,8	94,5	110,8
Оборачиваемость кратк. фин. вложений, в оборотах	200	631,6	50
Длительность одного оборота кратк. фин. влож., в днях	1,8	0,57	7,2
Оборачиваемость денежных средств, в оборотах	4,5	2,6	4,1
Длительность одного оборота ден. средств, в днях	79,8	137,2	87,3
Коэффициент оборачиваемости оборотных средств	1,7	1,3	1,5
Оборачиваемость кред. задолженность, в оборотах	3,4	4	6,6
Длительность одного оборота кредиторской задолженности, в днях	105,5	90,7	54,9
Финансовый цикл, в днях	241,5	228,5	199,9
Операционный цикл, в днях	136	137,8	145

Оборачиваемость дебиторской задолженности показывает положительную тенденцию на всем исследуемом периоде, это хороший признак, компания чаще получает денежные поступления от контрагентов.

В 2021 году наблюдается увеличение периода оборачиваемости оборотов денежных средств, то есть компания в этом году медленнее получала доходы от продажи, чем в 2020 году. Однако картина приобретает положительную сторону в 2022 году, коэффициент оборачиваемости достигает 4,5 оборотов в год, что превышает показатель докризисного 2020 года в 4,1 оборота.

Рост коэффициента оборачиваемости оборотных средств сигнализирует об эффективном использовании оборотных средств. В 2022 году данный показатель превысил значение докризисного 2020 года, что является хорошей тенденцией. Период оборачиваемости кредиторской задолженности увеличивается на всем исследуемом промежутке времени, что говорит о снижении скорости погашения кредиторской задолженности компании.

Финансовый цикл увеличивается на исследуемом отрезке времени, это означает, что компания испытывает трудности с оборачиваемостью товаров или возвратом дебиторской задолженности.

Операционный цикл сокращается на всем исследуемом промежутке, что является положительной тенденцией, так как в результате этого сокращается потребность в оборотных средствах.

В завершении проведем анализ инвестиционной привлекательности, включающий в себя динамику цен на акции компании «Норникель», рентабельность продаж, рентабельность активов (ROA), EBIT (Earnings Before Interest and Taxes – прибыль до вычета налогов), рентабельность собственного капитала (ROE), чистую прибыль. Перечисленные показатели, по нашему мнению, являются достоверно демонстрирующими состояние инвестиционной привлекательности компании «Норникель» [5,6].

Инвестиционная привлекательность

Финансовый показатель	Год		
	2022	2021	2020
Цена акции, руб.	14650	21952	23084
Чистая прибыль, тыс. руб.	177513026	313662262	300136512
Рентабельность собственного капитала (ROE), %	77,2	135,4	74
Нераспределенная прибыль	183212163	205375427	413625355
Рентабельность продаж, %	33,6	46,9	61,1
Рентабельность активов (ROA), %	11,5	19,6	20,2
ЕВИТ (млн. руб.)	289766	413462	421777

Из таблицы следует, что цена акций ПАО «Норникель» снижается на всем исследуемом участке времени, чистая прибыль без учета несущественного роста в 2021 году, так же снизилась. Нераспределенная прибыль снизилась с 413625355 тыс. руб. до 183212163 тыс. руб. Рентабельность продаж сократилась за исследуемый период с 61,1% в 2020 году до 33,6% в 2022, это значит, что компания получает меньше прибыли с каждого рубля выручки. Рентабельность активов, так же снизилась с 20,2% в 2020 году до 11,5% в 2022. Подобный спад наглядно отразился на ЕВИТ (прибыль до вычета процентов и налогов) и составил падение с 421777 млн. руб. до 289766 млн. руб.

По итогам анализа инвестиционной привлекательности и финансового состояния, можно сделать вывод, что компания ПАО «Норникель» находится в предкризисном состоянии, так как инвестиционная привлекательность, как и финансовая устойчивость компании в целом снижаются.

Оборотные активы напрямую влияют на финансовые показатели и финансовое состояние компании, а в свою очередь финансовое состояние компании является основным фактором для инвестора, который намерен инвестировать свой капитал и получать от инвестиций прибыль. Для того чтобы поднять инвестиционную привлекательность ПАО «Норникель», необходимо на регулярной основе проводить диагностику состояния компании, особое внимание стоит уделить проблемам низкой ликвидности (дефицита денежных средств), причиной которой может являться малоэффективное управление оборотными активами. Так же необходимо разрабатывать и применять управленческие решения по повышению эффективности использования оборотных активов и вести поиск для новых каналов сбыта продукции, так как запасы в компании постоянно растут, в отличие от прибыли. В завершении следует проводить контроль за выполнением разработанных решений и нововведений.

Список использованных источников:

1. Александров, О. А. Экономический анализ: учебное пособие / О.А. Александров — М.:НИЦ ИНФРА-М, 2019. — 179 с.
2. Бабенко, И. В. Управление оборотными активами: логистический подход: Монография / Бабенко И.В., Тиньков С.А. — М.:НИЦ ИНФРА-М, 2019. — 167 с.
3. Сокольникова, Е.С. Анализ состояния, движения и эффективности использования оборотных активов коммерческой организации / Е.С. Сокольникова //В сборнике: Современные инновационные направления развития деятельности страховых и финансово-кредитных организаций в условиях трансформационной экономики сборник материалов Международного научно-практического форума. 2019. С. 328-332.
4. Заукарнаева, Л.А., Новикова, Н.А. Направления роста показателей оборачиваемости оборотных средств / Л.А. Заукарнаева, Н.А. Новикова // Символ науки. 2018. № 1-1 (13). С. 107-109.

5. Удодова, Э.И., Стукова, Ю.Е. Экономическая эффективность использования оборотных средств на примере организаций / Э.И. Удодова, Ю.Е. Стукова // Новая наука: От идеи к результату. 2018. № 5-1 (84). С. 222-224.
6. EBIT // Audit-it : сайт. – URL: <https://www.audit-it.ru/finanaliz/terms/performance/ebit.html> (дата обращения: 18.11.2023)
7. Оборотные активы: сайт. – URL: <https://normativ.kontur.ru/document?moduleId=53&documentId=13011> (дата обращения: 18.11.2023)
8. Анализ оборотного капитала: сайт. – URL: https://spravochnick.ru/ekonomika/suschnost_i_rol_oborotnogo_kapitala/pokazateli_i_analiz_oborotnogo_kapitala/ (дата обращения: 19.11.2023)

УДК 336

Мухыева Я.П.

Финансовый университет при Правительстве РФ (г. Омск)
Научный руководитель: Шеремета С.В.

ОЦЕНКА СТОИМОСТИ БИЗНЕСА НА ОСНОВЕ АНАЛИЗА ЕГО ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ

Аннотация. В статье изложена сущность и оценка финансовой устойчивости субъекта бизнеса, и типы финансовой устойчивости, а также влияющие на неё факторы.

Ключевые слова: Финансовая устойчивость, факторы финансовой устойчивости, оценка финансовой устойчивости, типы финансовой устойчивости.

Mukhyeva I.P.

Financial University under the Government of the Russian Federation (Omsk)
Scientific supervisor: Sheremeta S.V.

BUSINESS VALUATION BASED ON THE ANALYSIS OF ITS FINANCIAL STABILITY

Abstract. The article describes the essence and assessment of the financial stability of a business entity and the types of financial stability, as well as factors affecting it.

Keywords. Financial stability, factors of financial stability, assessment of financial stability, types of financial stability.

Стабильная финансово - хозяйственная деятельность является основой выживаемости и конкурентоспособности предприятия в условиях современного рынка. В соответствии с этим проблема обеспечения финансовой устойчивости предприятия является актуальной в условиях современной экономики [2, с. 127].

Анализ финансовой устойчивости бизнеса - это процесс исследования финансового положения и основных результатов финансово-хозяйственной деятельности предприятия, который необходим для того, чтобы выявить резервы повышения его рыночной стоимости и обеспечить дальнейшее эффективное развитие. По результатам анализа производится принятие управленческих решений, выработка стратегий дальнейшего развития предприятия [2, с. 128].

Финансовая устойчивость представляет собой состояние, в котором финансовая система является устойчивой к экономическим шокам и способна качественно выполнять свои основные функции:

- ✓ посредничество финансовых средств;
- ✓ управление рисками;
- ✓ организацию платежей.

Понятие «финансовая устойчивость предприятия» имеет довольно обширное распространение в практике. А также в современной финансовой практике применяются различные подходы. Одной из основных задач управления финансовой устойчивостью предприятия является изучение и анализ показателей, отражающих его платежеспособность и ликвидность [3, с. 67].

Платежеспособность представляет собой наличие у предприятия денежных ресурсов и их эквивалентов, которые достаточны для расчетов по кредиторской задолженности, требующей немедленного погашения [3, с. 67].

К платежеспособности предприятия можно отнести следующие показатели:

1. Собственные оборотные средства на начало и конец отчетного периода;
2. Денежные средства в свободном распоряжении на счетах в банках;
3. Отсутствие задолженности по бюджету, внебюджетным фондам, банкам поставщикам, персоналу и другим кредиторам.

Финансовая устойчивость поддается влиянию большому количеству разнообразных факторов, которые можно классифицировать:

- По месту возникновения: внешние и внутренние;
- По важности результата: основные и второстепенные;
- По структуре: простые и сложные;
- По времени действия: постоянные и временные.

В целях оценки бизнеса на практике обычно применяют следующие типы финансовой устойчивости:

- 1) Абсолютная (предприятие имеет абсолютную платежеспособность);
- 2) Нормальная (предприятие имеет нормальную платежеспособность и без рисков расходует заёмные средства);
- 3) Финансовая неустойчивость (необходимость привлечения заёмного капитала);
- 4) Финансовый кризис (полное отсутствие платежеспособности предприятия).

Финансовая устойчивость обеспечивает предприятие способностью функционировать и развиваться, сохранять равновесие своих активов и пассивов в изменяющейся внутренней и внешней среде, обеспечивать платежеспособность и инвестиционную заинтересованность в рамках допустимого риска [4, с. 118].

Стабильная национальная финансовая система результативно распределяет ресурсы, оценивает и управляет финансовыми рисками, поддерживает уровень занятости на приемлемом уровне экономики, и ликвидирует относительные колебания цен на действительные или финансовые активы, которые в свою очередь будут оказывать влияние на стабильность денежной массы или занятость населения [4, с. 119].

Финансовая система находится в диапазоне стабильности, в том случае, когда она убирает финансовые дисбалансы, которые возникают внутри предприятия или в исходе весомых неблагоприятных и непредвиденных событий. Касательно стабильности: система будет «поглощать шоки», с помощью механизмов саморегулирования, предотвращая отрицательное воздействие неприятных событий на современную экономику или иные финансовые системы [5, с. 127].

Глобальное значение финансовой устойчивости лучше всего можно охарактеризовать ее отсутствием в периоды финансового дисбаланса. В течение таких периодов банки без особого интереса инвестируют прибыльные проекты, потому что цены на активы безмерно отклоняются от их внутренней стоимости, и платежи не всегда доходят в нужное время. существенная нестабильность может привести к банкротству, гиперинфляции или краху фондового рынка. В дальнейшем это может серьезно дискредитировать к финансово-экономической системе [5, с. 128].

Для того, чтобы не возникал финансовый кризис, который в свою очередь влечет за собой банкротство, необходимо на регулярной основе проводить анализ финансово хозяйственной деятельности предприятия. Данный анализ помогает грамотно проанализировать и оценить все риски предприятия, а также при их обнаружении минимизировать [4, с. 131].

Анализ рекомендуемых к расчетам коэффициентов позволит оценить финансовую устойчивость предприятия по его основным направлениям управления финансами. Данные коэффициенты позволяют объективно оценить экономическую ситуацию, стабильность положения предприятия и исключить в ближайшем будущем какие-либо финансовые риски.

Так, рекомендуются следующие коэффициенты:

1. Коэффициент финансовой зависимости (показывает зависимость предприятия от аутсайдерских финансов):

$$КФЗ = \frac{\text{Долгоср.обязат.} + \text{Краткоср.} - \text{Задолж.перед учр.} + \text{Доходы буд.пер.} + \text{Резервы}}{\text{Пассивы}} \quad (1)$$

2. Коэффициент финансовой независимости (отображает долю собственных средств в сумме всех средств):

$$КФН = \frac{\text{Собственный капитал}}{\text{Активы}} \quad (2)$$

3. Коэффициент манёвренности собственного капитала (отражает долю оборотного капитала организации в обороте):

$$КМСК = \frac{\text{Собственные оборотные средства}}{\text{Собственный капитал}} \quad (3)$$

4. Коэффициент соотношения собственных и заёмных средств (позволяет оценить финансовую устойчивость в широком смысле):

$$Кссизс = \frac{\text{Заемный капитал}}{\text{Собственный капитал}} \quad (4)$$

5. Коэффициент объёма внеоборотных активов к каждому рублю оборотных:

$$Кова = \frac{\text{Оборотные активы}}{\text{Внеоборотные активы}} \quad (5)$$

6. Коэффициент обеспеченности капитала собственным финансированием:

$$Коксф = \frac{\text{Собственный капитал} - \text{Внеоборотные активы}}{\text{Оборотные активы}} \quad (6)$$

7. Коэффициент обеспеченности запасов собственными средствами:

$$Козсс = \frac{\text{Собственные оборотные средства}}{\text{Запасы}} \quad (7)$$

8. Коэффициент сохранности собственного капитала отображает динамику собственного капитала фирмы:

$$Ксск = \frac{\text{Собственный капитал на конец периода}}{\text{Собственный капитал на начало периода}} \quad (8)$$

Сущность данных коэффициентов заключается в том, что с их помощью предприятие может определить, на сколько оно является зависимым от кредиторов, а также узнать о своей платежеспособности. Данные показатели необходимо рассчитывать на регулярной основе. Для этого берутся данные из баланса [7, с. 163].

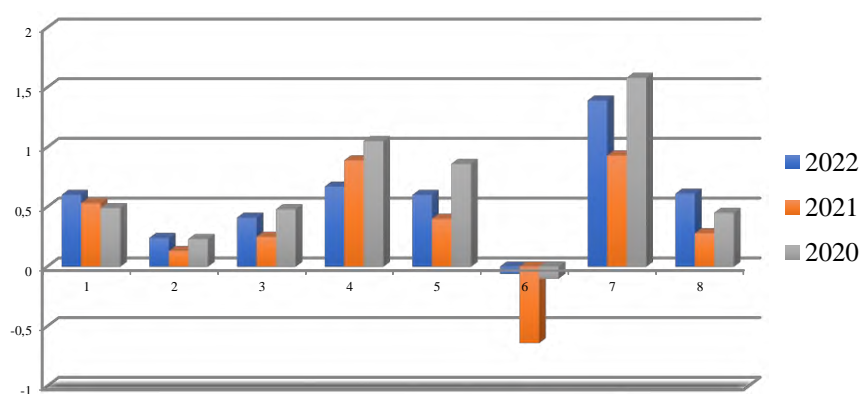
На примере показателей бухгалтерского баланса компании ПАО АК «АЛРОСА» на 31 декабря 2022 года можно провести анализ финансовой устойчивости предприятия по вышеуказанным коэффициентам [1].

Таблица 1

Расчеты коэффициентов по бухгалтерскому балансу ПАО АК «АЛРОСА»

Наименование коэффициента	Рекомендуемое значение	2022	2021	2020
1	2	3	4	5
Коэффициент финансовой устойчивости КФУ	>1	0,60	0,53	0,49
Коэффициент автономии (независимости) КАВТ	≥0,5	0,24	0,13	0,23
Коэффициент манёвренности собственного капитала Кмск	<0,5	0,41	0,25	0,48

Коэффициент соотношения собственных и заёмных средств Ксизс	<0,7	0,67	0,89	1,05
Коэффициент объёма внеоборотных активов к каждому рублю оборотных Кова	-	0,60	0,40	0,86
Коэффициент обеспеченности капитала собственным финансированием Коксф	$\geq 0,01$	-0,06	-0,64	-0,10
Коэффициент обеспеченности запасов собственными средствами Козсс	$\leq 0,8$	1,39	0,93	1,58
Коэффициент сохранности собственного капитала Ксск	≥ 1	0,61	0,28	0,45



Коэффициенты для анализа хозяйственной деятельности предприятия
(1-КФУ, 2-КАВТ, 3-Кмк, 4-Ксизс, 5-Кова, 6-Коксф, 7-Козсс, 8-Ксск)
см. Таблицу 1

Рис. 1. Гистограмма изменения коэффициентов финансово-хозяйственной деятельности предприятия за период 2020-2022 гг.

Анализ финансовой устойчивости ПАО АК «АЛРОСА» за период исследования, показал, что предприятие относится к нормально устойчивому, что стало следствием нарушений платежеспособности, при котором, тем не менее, сохраняется возможность восстановления равновесия за счет пополнения источников собственных средств, сокращение дебиторов и ускорение оборачиваемости запасов. Так как значение коэффициента финансовой устойчивости ближе к 1, то положение предприятия является стабильным, поскольку доля долговременных источников финансирования гораздо выше, чем краткосрочных. Коэффициент автономии (независимости) ниже 0,5, что говорит о недостаточности стабильной работы предприятия. Коэффициент манёвренности собственного капитала находится в пределах нормы, данные результаты показывают, что у данного предприятия существуют финансовые и кредитные риски. Коэффициент соотношения собственных и заёмных средств отражает то, что зависимость от заёмных средств значительно уменьшается к 2022 году. Коэффициент объёма внеоборотных активов к каждому рублю оборотных в соответствии с полученными результатами в рассмотренные года меньше 1, что показывает преимущество внеоборотных активов. Коэффициент обеспеченности капитала собственным финансированием >1 находится в пределах нормы, т.е. у предприятия достаточно собственных средств для финансирования текущей деятельности. Коэффициент обеспеченности запасов собственными средствами превышает нормативное значение, показатель показывает, что оборотные запасы не покрываются собственными средствами. Коэффициент сохранности собственного капитала ниже нормативного значения характеризует нестабильное состояние предприятия в указанных отчётных периодах [8, с. 259].

В целом, по состоянию на конец анализируемого периода ПАО АК «АЛРОСА» признается финансово устойчивым предприятием, со значительным превышением заемного капитала над собственным. Предприятие имеет недостаточную степень финансовой

автономии и обеспеченности собственными оборотными средствами. Необходимо вводить в оборот собственные основные средства и уменьшать долю заемных средств.

Таким образом, для оценки бизнеса в современных условиях целесообразно выполнить анализ его финансовой устойчивости с применением рекомендованных коэффициентов, отражающих основные направления управления финансами.

Список используемых источников:

1. Официальный сайт ПАО АК «АЛРОСА» www.alrosa.ru [Электронный ресурс]
2. Финансовая система регионов Северо-Западного федерального округа и ее устойчивость : учебное пособие / О. В. Гончарук, Ю. Е. Путихин, Д. М. Альмашев [и др.] ; под ред. д-ра экон. наук, проф. О. В. Гончарук, канд. экон. наук, доц. Ю. Е. Путихина. - Москва : Первое экономическое издательство, 2022. - 344 с. - ISBN 978-5-91292-434-7. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1974311> (дата обращения: 31.10.2023). – Режим доступа: по подписке.
3. Учет, анализ и аудит показателей, обеспечивающих экономическую безопасность хозяйствующих субъектов : учебное пособие / Л. В. Андреева, Г. У. Бекниязова, Т. В. Бодрова [и др.]. - 5-е изд., перераб. и доп. - Москва : Дашков и К, 2023. - 150 с. - ISBN 978-5-394-05346-7. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/2085548> (дата обращения: 31.10.2023). – Режим доступа: по подписке.
4. Герасимова, Е. Б. Анализ финансовой устойчивости банка : учебник / Е.Б. Герасимова. — Москва : ИНФРА-М, 2020. — 366 с. — (Высшее образование: Магистратура). — DOI 1012737/textbook_5c27545721cbb4.32445920. - ISBN 978-5-16-014227-2. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1067793> (дата обращения: 31.10.2023). – Режим доступа: по подписке.
5. Экономический анализ : учебник для вузов / Н. В. Войтоловский [и др.] ; под редакцией Н. В. Войтоловского, А. П. Калининой, И. И. Мазуровой. — 8-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 631 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-15670-6. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/520528> (дата обращения: 01.11.2023).
6. Кудрявцева, Т. Ю. Финансовый анализ : учебник для вузов / Т. Ю. Кудрявцева, Ю. А. Дуболазова ; под редакцией Т. Ю. Кудрявцевой. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 167 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-14820-6. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/520283> (дата обращения: 01.11.2023).
7. Карпова, Т. П. Учет, анализ и бюджетирование денежных потоков : учебное пособие / Т.П. Карпова, В.В. Карпова. — Москва : Вузовский учебник : ИНФРА-М, 2021. — 302 с. - ISBN 978-5-9558-0243-5. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1429045> (дата обращения: 02.11.2023). – Режим доступа: по подписке.
8. Григорьева, Т. И. Анализ финансового состояния предприятия : учебник для среднего профессионального образования / Т. И. Григорьева. — 3-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 486 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-9692-0995-4. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/532809> (дата обращения: 02.11.2023).

Петров Я.С.

Омский государственный университет путей сообщения

Научный руководитель: Кувалдина Т.Б.

ИНФЛЯЦИЯ В УСЛОВИЯХ НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ

***Аннотация.** Проблемой российской экономики сегодня является инфляция, которая принимает ускорение и отклоняется от целевого уровня 4%, несмотря на предпринимаемые шаги со стороны регулятора. Понимание динамики инфляции требует усвоения её сущности и применяемых способов измерения. В статье проанализированы данные об инфляции в странах Европейского союза и России, рассмотрены инструменты, сдерживающие инфляцию и применяемые центральными банками.*

***Ключевые слова:** инфляция, уровень инфляции, рост цен, инфляционное таргетирование.*

Petrov Ya. S.

Omsk State Transport University

Research Supervisor: Kuvaldina T.B.

INFLATION UNDER UNCERTAINTY

***Abstract.** The problem of the Russian economy today is inflation, which is accelerating and deviating from the target level of 4%, despite the steps taken by the regulator. Understanding the dynamics of inflation requires mastering its essence and applied methods of measurement. The article analyzes data on inflation in the countries of the European Union and Russia, considers the tools to curb inflation and applied by central banks.*

***Keywords:** inflation, inflation rate, price growth, inflation targeting.*

Сегодняшнее представление мира и условия изменчивости экономической среды не позволяют гражданам и предпринимателям спрогнозировать свое будущее. Они живут и осуществляют хозяйственную деятельность в условиях неопределенности.

Одним из факторов, оказывающим существенное влияние на бизнес и жизнь людей, является непредвиденная инфляция, которая признается важнейшим макроэкономическим показателем. Поскольку всем приходится покупать и использовать широкий спектр товаров и услуг и поэтому все ежедневно ощущают изменения цен. В условиях рыночной экономики цены на товары и услуги всегда могут меняться, и если одни цены растут, то другие могут снижаться или оставаться на прежнем уровне. Когда речь идет об инфляции, то всегда имеется в виду рост цен на товары (например, продукты питания) и услуги (например, на электроэнергию). Другими словами, инфляция определяется как процесс постоянного роста цен и снижения покупательной способности.

Высокая инфляция вызывает беспокойство, как у населения страны, так и у правительственных органов. Существенное и длительное снижение покупательной способности в результате высоких темпов инфляции затрудняет людям и компаниям планировать свои сбережения и/или инвестиции, ухудшает условия их жизнедеятельности. По мнению Р. Р. Яруллина, И. Р. Мухтарова «инфляция представляет собой один из самых опасных и негативных процессов, отрицательно влияющий на всю денежную и экономическую систему государства» [5].

По общему мнению, стабильность цен сохраняет целостность и покупательную способность денег. В условиях стабильных цен люди могут использовать деньги для

совершения сделок и других целей, не беспокоясь о том, что их покупательная способность снизится. Они могут принимать стратегические решения, заключать долгосрочные контракты, планировать свою жизнь в перспективе, привлекая при этом заемные средства. С точки зрения корпораций, стабильность цен способствует эффективности их деятельности и долгосрочному росту, обеспечивая денежно-кредитную и финансовую среду, в которой можно принимать обоснованные экономические решения.

Основной задачей центральных банков является поддержание стабильности цен, сохранение целостности и покупательной способности денег населения. Наиболее распространенный показатель инфляции измеряет среднее изменение цен на корзину потребительских товаров и услуг за определенный период времени.

Поскольку инфляция определяется как процесс постоянного роста цен и падения стоимости или покупательной способности денег, то инфляция, которую ощущают потребители в своих повседневных расходах, имеет свою единицу измерения. Индекс потребительских цен (ИПЦ), измеряющий средние изменения корзины потребительских товаров и услуг за определенный период времени, является, таким образом, единицей измерения инфляции. Кроме того, могут использоваться и другие индикаторы уровня инфляции (рис. 1).

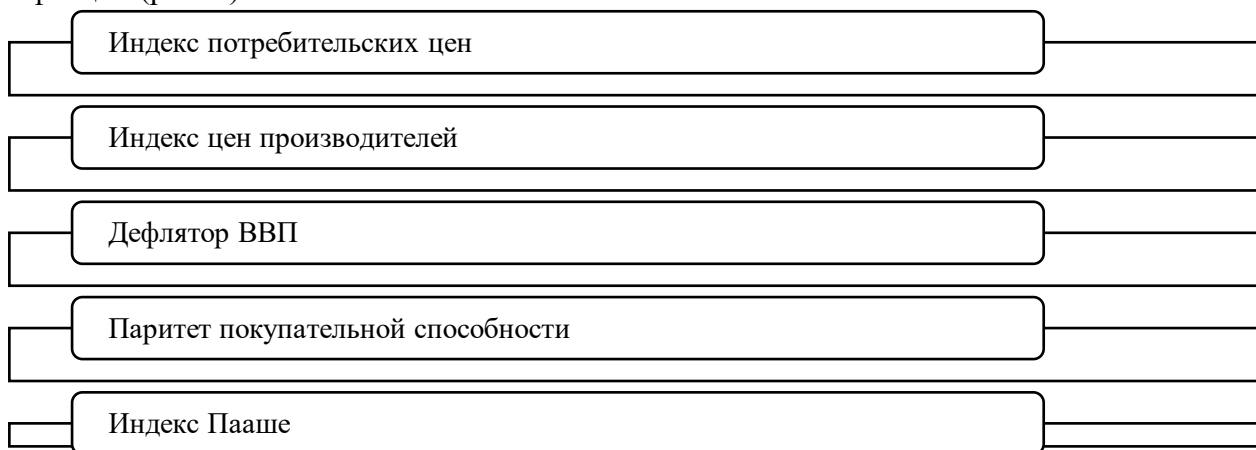


Рис.1. Индикаторы уровня инфляции

Высокий уровень инфляции в настоящее время наблюдается во всех странах мира. После мирового финансового кризиса 2008-2009 гг. средний уровень инфляции в Европейском Союзе (ЕС) составлял всего 1,2%. Но сегодня рост цен в ЕС приводит граждан в шоковое состояние. Рекордно высокий уровень инфляции европейцы получили в июне 2022 г. в размере 9,6%, что было обусловлено главным образом ростом цен на энергоносители и продукты питания, которые выросли на 42% и 8,9% соответственно. Прогнозы экономистов не обнадеживают, из-за сохраняющейся геополитической неопределенности и проблем с поставками энергетических ресурсов, инфляция будет только увеличиваться. Данные о годовой инфляции по ряду европейских стран представлены в табл. 1.

Таблица 1

Инфляция в странах Европейского союза, в % [3]

Место в сентябре 2023 г.	Страна	2022 г.			2023 г.		
		июль	август	сентябрь	июль	август	сентябрь
1	Венгрия	14,7	18,6	20,7	17,5	14,2	12,2
2	Румыния	13,0	13,3	13,4	8,9	9,3	9,2
3	Словакия	12,8	13,4	13,6	10,3	9,6	9,0
4	Чехия	17,3	17,1	17,8	10,2	10,1	8,3
5	Польша	14,2	14,8	15,7	10,3	9,5	7,7
6	Хорватия	12,7	12,6	12,6	8,0	8,4	7,4
7	Словения	11,7	11,5	10,6	5,7	6,1	7,1
8	Болгария	14,9	15,0	15,6	7,8	7,5	6,4

9	Австрия	9,4	9,3	11,0	7,0	7,5	5,7
10	Франция	6,8	6,6	6,2	5,1	5,7	5,7

Как видим, высокий уровень инфляции наблюдается в Венгрии (12,2%), Румынии (9,2%), Словакии (9,0%). Вместе с тем, нужно заключить, что по сравнению с 2022г. Правительствам стран, входящих в ЕС, удалось снизить, насколько это возможно, инфляцию. В качестве инструментов, сдерживающих инфляцию, европейские регуляторы используют целый арсенал методов и подходов, чтобы не допустить дальнейшего роста цен (повышение ключевой ставки, регулирование цен на газ и создание нового подхода к ценообразованию, отмена «зеленых» налогов, отсрочка их повышения и др.). Но достичь целевого уровня 2%, определенного Европейским центральным банком, пока не получается. Как пишут экономисты М. В. Плешакова, Р. А. Сидоров, А. А. Винницкая «Правительства европейских стран осознают, что ради сдерживания инфляции в установленных пределах придется на неопределенное время пожертвовать уровнем экономического роста» [2].

Сильная динамика инфляции по широкому набору товаров и услуг, входящих в потребительскую корзину, привела к росту уровня инфляции и в России (рис. 2).



Рис. 2. Информация об индексе потребительских цен в России в 2023 году, в % [4]

Сегодня большинство руководителей центральных банков считают, что четкое изложение денежно-кредитной политики способствует достижению поставленных целей по минимизации инфляции в стране. Обеспечение ценовой стабильности является основной задачей центральных банков во всем мире, в том числе и в России.

Большинство центральных банков с начала 1990-х годов приняли различные варианты инфляционного таргетирования, т.е. это политика банков по поддержанию инфляции на определенном уровне. ЦБ РФ данный инструмент начал применять с 2015 г., установив предел инфляции на уровне 4%.

Банк России воздействует на инфляцию и валютные курсы, изменяя ключевую ставку, что мы и наблюдаем в последнее время (рис. 3).

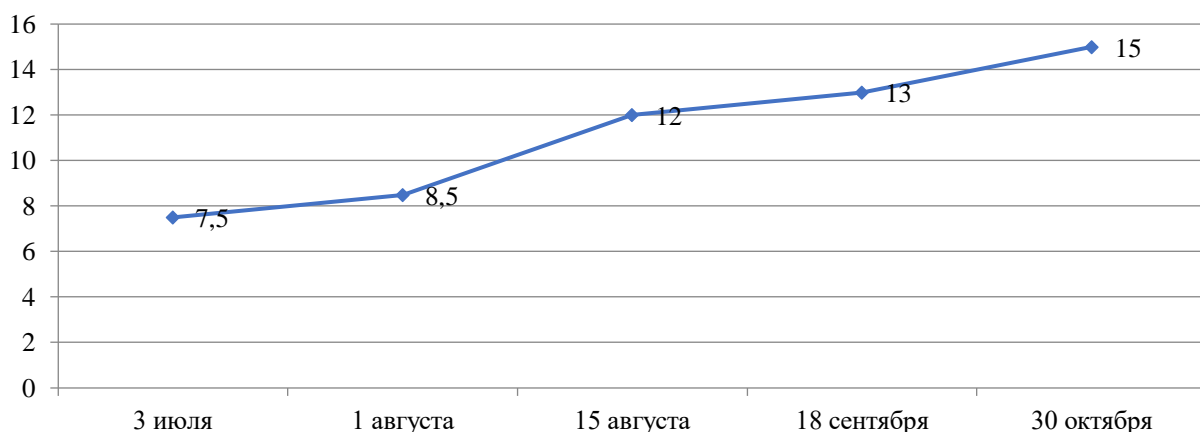


Рис. 3. Ключевая ставка Банка России в 2023 г., в % [1]

Отметим, что последнее решение Банка России о повышении ключевой ставки до 15% отражает активизацию усилий по возвращению инфляции к целевому уровню 4%. Вместе с тем, поскольку геополитическая ситуация остается неопределенной и чрезвычайно серьезной, давление на российскую экономику будет продолжаться, что будет негативно сказываться на уровне инфляции в стране. Если инфляцию не удастся сократить, стоит и в дальнейшем ожидать ужесточения денежно-кредитной политики со стороны Банка России, означающее повышение учетных ставок, в сочетании с замедлением темпов роста экономики.

Список используемых источников:

1. Банк России : сайт. – URL : https://cbr.ru/hd_base/KeyRate/ (дата обращения 10.11.2023). – Текст : электронный.
2. Плешакова, М. В. Инфляция в ЕС и её влияние на мировую экономику / М. В. Плешакова, Р. А. Сидоров, А. А. Винницкая. – Текст : непосредственный // Экономика: теория и практика. – 2023. – № 2 (70). – С. 38 – 45.
3. Сайт. – URL : <https://svspb.net/danmark/infljacija-es.php> (дата обращения 10.11.2023). – Текст : электронный.
4. Федеральная служба государственной статистики. – URL : <https://rosstat.gov.ru/statistics/price> (дата обращения 10.11.2023). – Текст : электронный.
5. Яруллин, Р. Р. Инфляция как социально-экономическое явление / Р. Р. Яруллин, И. Р. Мухтаров. – Текст : непосредственный // Международный журнал гуманитарных и естественных наук. – 2023. – № 4-4 (79). – С. 228 – 233.

УДК 338

Пищита К.А.

Финансовый университет при Правительстве РФ (г. Омск)

ОЦЕНКА СТОИМОСТИ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЕКТА НА РАЗЛИЧНЫХ ЭТАПАХ ЕГО ЖИЗНЕННОГО ЦИКЛА

Аннотация. В данной статье рассматривается использование методов оценки для определения стоимости инвестиционных проектов. Излагается проблема оптимизации.

Ключевые слова: инвестиционный проект, оценка стоимости, жизненный цикл, оптимизация.

Pischita K.A.

Financial University under the Government of the Russian Federation, Omsk Branch

ASSESSING THE VALUE OF AN INVESTMENT PROJECT AT DIFFERENT STAGES OF ITS LIFE CYCLE

Abstract. This article considers the use of valuation methods to determine the value of investment projects. The optimization problem is outlined.

Keywords: investment project, cost estimation, life cycle, optimization.

В России действующей официальной методикой оценки добавленной стоимости проектов на основе доходного метода являются Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов (2-я редакция), утвержденные Минэкономразвития 21 июня 1999 года [2].

Данный документ охватывает различные аспекты, включая следующие этапы и процессы:

- сбор информации о проекте, его целях, параметрах и ограничениях;
- оценка продаж, операционных расходов, амортизации, налог и других финансовых параметрах;
- определение стоимости дисконта, которая учитывает риск и возможность альтернативных инвестиций;
- расчет показателей эффективности;
- полученные показатели сравниваются с установленными требованиями и принимается решение о целесообразности реализации.

Уникальность этих методических рекомендаций заключается в том, что они используют одни и те же критерии для оценки создания стоимости на всех этапах жизненного цикла проекта. Руководство рассматривает вопрос экономической эффективности только тогда, когда жизнеспособность проекта известна (до инвестиционной фазы), и не подчеркивает, что оценка на более поздних стадиях жизненного цикла проекта может помочь управлять затратами на проект в интересах заинтересованных сторон.

Понимание того, как оценивать добавленную стоимость проектов на разных стадиях жизненного цикла проекта (до и после инвестирования), необходимо для обеспечения эффективного управления проектами и принятия обоснованных решений. Оценка на каждом этапе помогает управлять стоимостью проекта и выявлять потенциальные риски и изменения, которые могут повлиять на экономическую целесообразность проекта.

Перед осуществлением инвестиций обычно оценивается целесообразность и потенциальная прибыльность проекта. Это важный шаг в принятии решения о финансировании проекта или рассмотрении других вариантов. Однако проекты необходимо оценивать и на более поздних стадиях, например, в процессе реализации и эксплуатации, чтобы контролировать исполнение бюджета, управлять рисками и при необходимости корректировать стратегию проекта.

Несмотря на то, что эффективная практика заключается в оценке добавленной стоимости на каждом этапе проекта по одним и тем же критериям, что обеспечивает последовательность и сопоставимость оценок, не менее важно признать, что допущения, риски и факторы, влияющие на стоимость проекта, могут отличаться на каждом этапе. Поэтому предварительная оценка может помочь избежать непредвиденных финансовых ситуаций и способствовать принятию обоснованных решений.

Контроль стоимости проекта на каждом этапе является одной из важнейших задач управления проектом и обычно предполагает регулярное обновление сметы затрат и анализ фактических и ожидаемых результатов.

Экономическая целесообразность проекта обычно оценивается по следующим показателям:

- чистый дисконтированный доход (NPV): положительное значение означает, что проект экономически жизнеспособен, поскольку обеспечивает доходность, превышающую требуемые инвестиции;
- внутренняя норма доходности: проект считается экономически целесообразным, если показатель превышает ставку дисконтирования или ожидаемую норму прибыли;
- индекс доходности: если она больше 1, то проект считается экономически целесообразным, так как обеспечивает доходность, превышающую понесенные затраты;
- срок окупаемости: показывает количество лет, необходимое для того, чтобы денежные потоки от проекта окупили первоначальные инвестиции.

Оценка экономической целесообразности с помощью этих параметров может помочь инвесторам и руководителям проектов принять обоснованное решение о целесообразности вложения средств в тот или иной проект. Однако следует отметить, что при оценке жизнеспособности проекта важно учитывать конкретные цели организации, стратегические факторы и риски, связанные с проектом.

Доходность организации обычно рассчитывается с использованием дисконтированного чистого дохода. Дисконтированный чистый доход - это разница между суммарным притоком и суммарным оттоком денежных средств за вычетом приведенной стоимости (на дату реализации инвестиционных проектов); NPV - это сумма, которую инвестор ожидал бы получить от проекта, если бы генерируемые денежные потоки покрывали первоначальные инвестиционные затраты и текущие денежные потоки. Другими словами, это чистая приведенная стоимость проекта.

Однако традиционные методы и методики оценки инвестиционных проектов оказались неадекватными для расчета этого показателя, который считается важнейшим индикатором экономической целесообразности проекта. Это связано с тем, что они не учитывают тот факт, что оценка и оптимизация стоимости проекта (включая оптимизацию рисков) зависит от ее развертывания на протяжении жизненного цикла проекта [1].

Так руководителям/организаторам проектов рекомендуется проводить оценку стоимости на предынвестиционной стадии как неотъемлемую часть бизнес-планирования.

В качестве меры стоимости следует использовать чистую приведенную стоимость (NPV). На этой стадии жизненного цикла проекта его инициатор должен:

- определить условия, при которых проект с чистой приведенной стоимостью, равной хотя бы нулю, может быть реализован в рамках заданного бюджета;
- определить минимальный бюджет проекта, чтобы в худшем случае NPV был не меньше нуля.

На предынвестиционной стадии отсутствует информация об источниках финансирования, детальных планах реализации и объемах работ. Из-за отсутствия подробной информации о первоначальном бюджете ожидается, что смета расходов может отличаться на величину до 30%.

На практике для определения ставки дисконтирования на данном этапе следует использовать какой-либо количественный показатель. Например, среднеотраслевые показатели (если проект относится к узкому сектору), доходность собственного капитала компаний сектора, доходность инвестиций в акционерный капитал, долговые и долговые ценные бумаги компаний сектора, ставки дисконтирования проекта, рассчитанные на основе наибольших значений соответствующих показателей, и т.д.

На национальном уровне проекты, имеющие межотраслевое экономическое значение, должны дополняться анализом существующих предприятий в других отраслях.

На инвестиционной стадии жизненного цикла проекта должны быть учтены затраты поставщиков финансовых средств, рабочей силы и услуг. Стоимость проекта определяется как ожидаемое увеличение стоимости всего бизнеса и капитала, задействованного в проекте, в результате реализации проекта.

На этом этапе чистая приведенная стоимость используется в качестве основного показателя для расчета потенциальных выгод от реализации проекта, а также для определения и оптимизации рыночной стоимости проектной деятельности, как с проектом, так и без него.

На инвестиционном этапе участники проекта несут ответственность за:

- контроль исполнения бюджета;
- управление риском недостижения планов и целей.

Подход «без проекта» обеспечивает оценку стоимости, создаваемой проектом, с точки зрения всех участников проекта, а не только венчурных капиталистов и акционеров.

Поэтому при расчете справедливой стоимости (FV) активов проектной компании по методу окупаемости следует использовать ставку дисконтирования (с учетом премии за риск), равную или превышающую прогнозируемый свободный денежный поток компании (FCFF) и средневзвешенную стоимость капитала (WACC).

Рыночная стоимость акционерного капитала рассчитывается с использованием свободных денежных потоков (FCFE) и ставки дисконтирования. Ставка дисконтирования отражает доходность, которую получил бы инвестор, вложив средства в акции компании

(ставки дисконтирования рассчитываются для компаний различной формы, размера и управления).

Основное различие между FCFF и FCFE заключается в том, что FCFF рассчитывает свободный денежный поток без учета структуры капитала, т.е. без учета всех составляющих денежного потока. Таким образом, FCFF представляет собой свободный денежный поток для всех инвесторов без учета изменений в инвестированном и оборотном капитале, в то время как FCFE рассчитывается на основе свободного денежного потока без учета всех составляющих денежных потоков. Данный метод позволяет владельцам проектов определить доступные денежные потоки. Метод, используемый для расчета денежных потоков, зависит от цели оценки и структуры капитала инвестиционного проекта.

При расчете затрат на проект, независимо от того, какой это проект, следует четко определить период, на который рассчитываются затраты, и учитывать только продолжительность проекта или время, оставшееся до его окончания (если с момента начала проекта прошел большой период времени). Затраты на проект должны учитывать только время, оставшееся до конца проекта (если проект реализуется в течение длительного периода времени).

На этапе развертывания, когда начинается эксплуатационный цикл проекта, основные оптимизационные задачи собственника следующие:

- проверка достижения прогнозных показателей FCF;
- прогноз коэффициента погашения кредита.

Достичь результата можно только при переходе от статистического подхода, когда цели и затраты четко определены, установлены показатели эффективности и стоимость проекта фиксирована, к подходу, основанному на управлении стоимостью проекта, когда на разных этапах стоимостного цикла проекта производятся различные оценки с целью оптимизации стоимости проекта.

Список используемых источников:

1. Виленский П.Л. О методологии оценки эффективности реальных инвестиционных проектов // Российский экономический журнал. – 2021. – С. 67-78. – № 9 – Текст: непосредственный.
2. Колтынюк Б. А. Инвестиционные проекты // Вопросы оценки и управления инвестиционными проектами. – 2022. – № 3. – С. 622-623. – Текст: непосредственный.

УДК 338

Пицита К.А.

Финансовый университет при Правительстве РФ (г. Омск)

МЕТОДЫ ОЦЕНКИ РИСКА ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ

Аннотация. В данной статье описывается, как оцениваются риски инвестиционных проектов и какие ключевые факторы и инструменты способствуют эффективному управлению финансовыми рисками в организации. Риски, связанные с инвестиционными проектами, варьируются от финансовых потерь до изменений в макроэкономической среде.

Ключевые слова: инвестиционный проект, оценка риска, экономика.

METHODS OF INVESTMENT PROJECT RISK ASSESSMENT

Abstract. *This article describes how investment project risks are assessed and what key factors and tools contribute to effective financial risk management in an organization. Risks associated with investment projects range from financial losses to changes in the macroeconomic environment.*

Keywords: *investment project, risk assessment, economics.*

Принятие решений о реализации инвестиционных проектов требует тщательного анализа и оценки.

Инвестиционные проекты должны быть обоснованы с точки зрения:

- выбора направления и объема инвестиций;
- расчета денежных потоков, которые обеспечат реализацию инвестиционного проекта;
- ожидаемых денежных потоков, связанных с реализацией инвестиционного проекта;
- выбора наиболее подходящего проекта с учетом критериев оценки инвестиционных проектов;
- периодической проверки утвержденных инвестиционных проектов.

Основной целью финансового анализа инвестиционного проекта является расчет будущих денежных потоков, связанных с его реализацией. В целом при анализе экономической эффективности инвестиционного проекта следует учитывать, что денежные потоки (затраты и доходы), включаемые в оценку, относятся в основном к денежным потокам в ближайшем будущем. Неопределенность в отношении ожидаемых результатов включает риск того, что некоторые или все цели проекта не будут достигнуты.

В финансовой практике под термином «риск» понимаются возможные потери в результате нерегулярных неблагоприятных событий [1]. Иногда трактуется как вероятность того, что будущие денежные потоки от инвестиционного проекта будут отличаться от ожидаемых денежных потоков.

Чаще всего под риском понимается производная от неопределенности и определяется как неполная или неточная информация о результатах проекта, включая предположения о затратах и выгодах. Вероятность (положительная или отрицательная) отклонения какого-либо показателя от его среднего ожидаемого значения также может быть определена как степень риска.

Общей методики анализа и оценки инвестиционных проектов не существует. Существуют два основных подхода (качественные и количественные методы), однако методы оценки различаются.

Качественные методы направлены на выявление и описание потенциальных рисков, связанных с инвестиционными проектами, а также на выявление и описание источников и причин этих рисков.

Качественные методы не могут дать количественную оценку рисков, связанных с инвестиционным проектом, но могут стать основой для дальнейших исследований с использованием количественных методов.

Для оценки инвестиционного риска часто используются качественные методы, такие как:

- анализ затрат и выгод;
- метод аналогий;
- экспертная оценка.

Анализ затрат и выгод предполагает, что превышение затрат вызвано одним или несколькими из следующих факторов:

- недооценка первоначальной стоимости проекта в целом или отдельного этапа или части проекта;
- непредвиденные изменения в масштабах проекта;

- изменения в эксплуатации объектов или оборудования проекта;
- изменение инфляции или налогообложения;
- увеличение стоимости проекта (по сравнению с первоначальной стоимостью).

Процесс финансирования подразделяется на различные фазы в зависимости от стадии проекта. При индивидуальном финансировании инвесторы могут выводить средства из проекта при первых признаках повышения риска или искать пути снижения затрат.

Не менее распространенным является метод аналогий. В рамках этого подхода потенциальные риски нового проекта определяются путем анализа всех имеющихся данных об аналогичных проектах с низким уровнем риска и их влиянии на негативные факторы.

Основная проблема при таком подходе - выбор правильных элементов. Это связано с отсутствием формальных критериев для определения степени схожести ситуации. Кроме того, трудно оценить точность оценки риска таких проектов. Поэтому методы экономического анализа и пропорциональности считаются более подходящими для выявления возможных сценариев риска, чем для оценки риска инвестиционных проектов.

Метод экспертных оценок основан на опыте управления инвестиционными проектами. Анализ основывается на исчерпывающем перечне рисков на каждой стадии проекта. Если мнения экспертов существенно расходятся, то для получения более согласованной точки зрения может быть организовано совместное совещание [2].

Наиболее важным аспектом здесь является объективность и точность результатов. Чтобы компенсировать неопределенность данных, многие количественные методы опираются на мнение экспертов.

Наиболее часто для оценки риска инвестиционных проектов (особенно производственных инвестиций) используются такие количественные методы, как:

- статистические методы;
- анализ чувствительности (параметрические переменные);
- анализ устойчивости (расчет пороговых значений);
- сценарные методы (стандартизированный расчет неопределенности);
- моделирование (статистический анализ, методы Монте-Карло);
- эквиваленты денежных потоков;
- корректировка дисконта.

Производственная деятельность компании обычно планируется исходя из среднего значения (например, объема продаж), но это среднее значение заранее неизвестно и может изменяться случайным образом. Чем меньше отклонение от ожидаемого среднего значения, тем стабильнее рыночная среда.

Для оценки инвестиционного риска часто используются статистические методы, основанные на актуарной статистике. Статистические методы анализируют прибыль и убытки по конкретному инструменту или аналогичным инструментам.

Основное преимущество статистических методов заключается в том, что, анализируя изменения доходности во времени, они позволяют оценить не только риск конкретного инвестиционного проекта, но и риск компании в целом.

Но статистические методы не всегда могут быть использованы для оценки риска инвестиционного проекта, поскольку частота наступления определенных экономических последствий неизвестна, но могут применяться в сочетании с экспертной оценкой, сценарными методами и имитационными моделями.

Анализ чувствительности также может быть использован для оценки риска при инвестиционном планировании. Данный подход позволяет измерить чувствительность проекта, находящегося в зоне риска, к изменениям экономической среды (изменениям выручки, налогов, цен, средних переменных затрат и других входных параметров). При анализе чувствительности определяется основной входной параметр (устойчивость проекта) и рассчитываются пороговые значения (максимально допустимые величины).

Основным недостатком данного метода является то, что в реальности все экономические факторы в той или иной степени взаимосвязаны.

Метод анализа устойчивости позволяет разрабатывать программы проектов с учетом наиболее вероятных или наиболее рискованных условий для всех заинтересованных сторон [1].

Если чистая приведенная стоимость проекта в любом случае положительна, то проект считается прибыльным и эффективным с достаточной экономической рентабельностью.

Для расчета точки безубыточности необходимо выполнение следующих условий:

- объем выпуска и выручка равны;
- постоянные затраты одинаковы для всех объемов выпуска;
- переменные затраты изменяются в зависимости от объема выпуска;
- цены не изменяются выше точки безубыточности;
- цены и затраты на единицу продукции постоянны;
- результирующее соотношение NPV и коэффициент NPV остается неизменным.

Как правило, проект считается прибыльным, если точка безубыточности для всего проекта не превышает 60-70% от номинального объема производства при полной загрузке. Однако даже если точка безубыточности является удовлетворительной в определенный момент времени, это не гарантирует прибыльности проекта (положительного NPV). Это связано с тем, что точка безубыточности обычно определяется путем вычитания инвестиционных затрат и процентов по финансированию из общих затрат.

Данный метод не позволяет провести полный анализ рисков по всем значимым параметрам, поскольку каждая поворотная точка может свидетельствовать лишь о стабильности конкретного параметра проекта (например, объема производства).

Чтобы избежать недостатков анализа чувствительности, можно использовать сценарный анализ, при котором одновременно изменяются все параметры проекта и учитывается их взаимозависимость.

Практики используют сценарный анализ для описания возможных условий реализации проекта (в виде сценариев или схем с ограничениями на значения технических, экономических и других параметров) и связанных с ними затрат, последствий и воздействий.

Основным недостатком сценарного анализа является то, что он может рассматривать только подмножество возможных исходов проекта.

Анализ рисков на основе моделей сочетает в себе вероятностный анализ чувствительности и сценарный анализ. При модельном подходе компьютер генерирует сотни возможных комбинаций на основе вероятностного распределения параметров (элементов) конструкции. Этот весьма сложный подход может быть использован только при наличии современной компьютерной техники.

Моделирование может учитывать широкий спектр факторов внешней среды и является мощным инструментом анализа инвестиционных рисков.

Этот метод имеет следующие недостатки:

- наличие сильно коррелированных параметров усложняет модель и делает невозможным для аналитика всегда оценивать связь между параметрами;
- может быть трудно аппроксимировать вероятностное распределение исследуемого параметра (фактора или результата);
- может потребовать привлечения внешних экспертов или научных консультантов;
- для валидации модели необходимы аппаратные средства и компьютеры.

Метод эквивалента денежных потоков основан на вероятностных экспертных прогнозах годовых денежных потоков, которые являются основой для корректировок и расчетов приведенной стоимости.

Поскольку реальные инвестиционные проекты всегда сопряжены с определенной степенью риска, метод корректировки ставки дисконтирования должен учитывать риски конкретного проекта. Для дисконтирования денежных потоков по проекту и расчета приведенной стоимости проекта используется сумма безрисковой ставки и премии за риск.

Однако следует отметить, что расчет ставки дисконтирования с одинаковой корректировкой ставки дисконтирования как для положительной, так и для отрицательной

составляющих денежного потока (даже несмотря на то, что ставка дисконтирования может меняться со временем) может привести к завышению общей доходности проекта (а также доходности проектов-участников с отрицательными денежными потоками на начало периода, для которого производится расчет).

Таким образом, единого авторитетного метода анализа и оценки рисков инвестиционных проектов не существует.

Качественные методы позволяют учесть все возможные сценарии развития рисков и различные риски инвестиционных проектов, однако их результаты не всегда достаточно объективны и точны.

Для выявления рисков проекта и влияния факторов риска на его результаты могут быть использованы количественные методы. Недостатками их является то, что они требуют больших объемов долговременных данных (статистические методы), трудно определить распределение параметров (факторов) и показателей результата (статистические методы, имитационные модели), сложно оценить изменения одного фактора отдельно от влияния других факторов (методы анализа чувствительности, анализ устойчивости).

Список используемых источников:

1. Грузин Н. А. Современные подходы к оценке проектных рисков организации / Н. А. Грузин // Науковедение. – 2018. – С. 1-9. – № 1 – Текст: непосредственный.
2. Штеле Е. А., Гусева М. А., Руди Л. А. Методика оценки эффективности инвестиционных проектов с учетом рисков / Е. А. Штеле, М. А. Гусева, Л. А. Руди // Вестник СибАДИ. – 2018. – № 6(52). – С. 135-140. – Текст: непосредственный.

УДК 336.011

Саяпин Д.И.

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

ОБЗОР ТРАКТОВОК И СУЩНОСТИ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ

Аннотация. В данной статье рассмотрены варианты трактовки различных авторов термина «финансовая устойчивость». Вопрос является актуальным, поскольку в настоящее время нет общего определения данного понятия, а точки зрения авторов имеют как схожие взгляды, так и расхождения. По результатам проведенного анализа выявлены основные признаки и ключевые моменты финансовой устойчивости, на основании которых предложена своя формулировка.

Ключевые слова: финансовая устойчивость, методы анализа, платежеспособность, ликвидность, предприятие.

Saiapin D.I.

Financial University under the Government of the Russian Federation

OVERVIEW OF THE INTERPRETATIONS AND ESSENCE OF FINANCIAL STABILITY

Abstract. In this article, the variants of interpretations of the term "financial stability" by various authors are considered. The question is relevant because there is currently no general definition of this concept, and the authors' points of view have both similar views and divergences. Based on the results of the analysis, the main signs and key points of financial stability have been identified, on the basis of which its own formulation has been proposed.

Keywords: financial stability, methods of analysis, solvency, liquidity, company.

В научных кругах экономики существует обширное исследование одного из аспектов устойчивости - финансовой устойчивости, что свидетельствует о ее важности в функционировании коммерческих предприятий. Эта составляющая играет ключевую роль в обеспечении стабильности и успешности организации. Финансовая устойчивость имеет глубокое влияние на ее долгосрочную устойчивость и способность успешно преодолевать финансовые трудности. Она обеспечивает достаточные резервы средств для удовлетворения текущих и будущих потребностей предприятия, а также способствует минимизации рисков и повышению финансовой защищенности. Коммерческим организациям необходимо обратить особое внимание на развитие и поддержание финансовой устойчивости, чтобы обеспечить устойчивое и успешное функционирование в долгосрочной перспективе.

Финансовая устойчивость коммерческой организации является одной из ключевых характеристик финансового состояния, представляя собой наиболее емкий показатель, отражающий степень безопасности вложения средств в эту организацию и сотрудничества с ней. Трактовка в профессиональной финансовой лексике термина «финансовая устойчивость» по-прежнему остается весьма размытой и неоднозначной.

Финансовая устойчивость коммерческой организации по мнению А. Д. Шеремета - это способность субъекта хозяйствования функционировать и развиваться, сохранять равновесие своих активов и пассивов в изменяющейся внутренней и внешней среде, гарантирующая постоянную платежеспособность и инвестиционную привлекательность в границах допустимого уровня риска [11 с. 120].

Л. А. Бернштейн считает, что финансовая устойчивость - это стабильность деятельности коммерческой организации, оцениваемая по структуре ее баланса и степени зависимости от кредиторов и инвесторов. Финансовую устойчивость принято оценивать большим количеством коэффициентов, многие из которых имеют целью анализ структуры источников финансирования. В сущности, один из главных критериев - степень зависимости от заемных источников финансирования, достаточность собственного капитала [2 с. 35].

Т. У. Турманидзе определяет финансовую устойчивость стороной, отражающей сбалансированность денежных и товарных потоков, доходов и расходов, средств и источников их формирования [9 с. 58].

С. В. Бочкова отмечает, что «Финансовая устойчивость является отражением стабильного превышения доходов над расходами, обеспечивает свободное маневрирование денежными средствами организации и путем эффективного их использования способствует бесперебойному процессу производства и реализации продукции. Поэтому финансовая устойчивость формируется в процессе всей производственно-хозяйственной деятельности и является главным компонентом общей устойчивости организации» [3, с. 185].

По мнению Л. Т. Гиляровой, «Финансовая устойчивость любого хозяйствующего субъекта - это способность осуществлять основные и прочие виды деятельности в условиях предпринимательского риска и изменяющейся среды с целью максимизации благосостояния собственников, укрепления конкурентных преимуществ организации с учетом интересов общества и государства» [4, с. 14].

Емкое определение, отражающее сущность исследуемого понятия, дает Г. В. Савицкая: «Финансовая устойчивость предприятия - это способность субъекта хозяйствования функционировать и развиваться, сохранять равновесие своих активов и пассивов в изменяющейся внутренней и внешней среде, гарантирующее его платежеспособность и инвестиционную привлекательность в долгосрочной перспективе в границах допустимого уровня риска» [8, с. 544].

Как считает В. И. Бариленко, под финансовой устойчивостью следует понимать долгосрочную финансовую стабильность организации, заключающуюся в том, что организация является гарантированно кредитоспособной и платёжеспособной, обеспеченной ресурсами, имеющей источники финансирования [1, с. 180].

По мнению Н. А. Казаковой, финансовая устойчивость является состоянием финансовой среды субъекта экономики, обеспечивающим устойчивость структуры источников финансирования, достаточный запас финансовой прочности, развитие экономического потенциала последнего и независимое управление бизнесом [6, с. 218].

С. В. Щурина считает, что финансовая устойчивость выступает в качестве долгосрочной стабильности организации, обеспеченности финансовыми источниками, её платёжеспособности и кредитоспособности. Т.е. в неё включаются как внешняя финансовая устойчивость, заключающаяся в способности рассчитываться по долгам, так и внутренняя, выражающаяся в обеспеченности активов источниками финансирования [12, с. 43].

Как полагает Э. Р. Хабибуллина, финансовая устойчивость есть отражение стабильного превышения доходов над расходами, ею обеспечивается свободное маневрирование денежными средствами предприятия и, посредством эффективного их использования, бесперебойный процесс производства и реализации продукции [10, с. 229].

По мнению Н. Л. Даниловой, финансовая устойчивость предприятия это следствие сбалансированности финансовых потоков, наличия средств для того, чтобы обеспечить текущую деятельность на протяжении определённого периода времени. Финансовая устойчивость может считаться показателем платёжеспособности предприятия в долгосрочном периоде [5, с. 1-2].

Некоторые авторы, например, Г. Н. Лиференко [7, с. 23], считают, что финансовая устойчивость является свидетельством способности предприятия к успешной работе и развитию, сохранению равновесного состояния своих активов и пассивов в нестабильной внешней и внутренней предпринимательской среде, постоянной поддержке своей платёжеспособности.

Итак, понятие «финансовая устойчивость предприятия» является многогранным, а также шире, чем понятия «платёжеспособность» и «кредитоспособность», поскольку в неё включается оценка разных сторон деятельности предприятия.

Экономисты интерпретировали понятие «финансовая устойчивость» по-разному. В своих исследованиях они описывали запас финансовой устойчивости предприятия как наличие достаточного количества собственных средств, превышающих заёмные средства. Они также использовали различные подходы для оценки финансовой устойчивости, такие как соотношение собственных и заёмных средств в активах предприятия, темпы накопления собственных средств, соотношение долгосрочных и краткосрочных обязательств, а также достаточность материальных оборотных средств, обеспеченных собственными источниками. Разные аспекты финансовой устойчивости были учтены в их исследованиях.

Однозначно, многими учеными понятие «стабильность финансового состояния компании» определяется как уровень собственного капитала, необходимого для создания запасов и покрытия расходов. Иными словами, финансовая устойчивость предприятия определяется наличием и долей собственных оборотных средств.

Существует точка зрения, которую можно считать в определенной мере обоснованной, но она не всегда отражает истинную картину финансового положения предприятия. Особенно это касается ситуаций, когда происходят резкие колебания в объеме и структуре оборотных средств, как, например, у компаний, работа которых характеризуется ярко выраженным сезонным характером. В таких случаях, для более точного и полного понимания финансового состояния, необходимо учитывать дополнительные факторы и аспекты. Это позволит получить более объективную и полную картину хозяйствующего субъекта.

Множество авторов, как отечественных, так и зарубежных, разделяют позицию о том, что финансовая устойчивость предприятия определяется степенью обеспечения запасов и затрат собственными и заёмными источниками их формирования, а также соотношением объёмов собственных и заёмных средств. Они считают, что финансовая устойчивость является надежной основой для выживания и обеспечения стабильности организации. Это мнение находит все большую поддержку в среде экономистов и бизнес-аналитиков, которые подчеркивают важность разнообразия источников финансирования, а также управления

рисками. В современном мире, где бизнес-среда постоянно меняется, компании, обладающие финансовой устойчивостью, имеют больше шансов на успешное развитие и преодоление трудностей. Они могут эффективно использовать свои ресурсы, а также быть готовыми к неожиданным изменениям на рынке. Таким образом, финансовая устойчивость является ключевым фактором в стратегическом планировании и управлении предприятием. Только обладая достаточными финансовыми ресурсами и умело ими управляя, компания может обеспечить свою выживаемость и устойчивость в условиях современной экономики.

Финансовая устойчивость предприятия, которая отражает эффективность управления ресурсами, финансовые результаты и способность выполнять свои обязательства, является ключевым фактором, определяющим направление развития компании. Важно отметить, что точная оценка финансовой устойчивости на определенную дату является сложной задачей и не всегда возможна с помощью существующих методик. Более информативным является анализ динамики финансовых показателей, основанный на нескольких выборках, предпочтительно не менее двух или лучше трех. Такой подход позволяет более точно оценить состояние и перспективы предприятия.

Исследовав взгляды авторов из России и зарубежья и выявив основные характеристики финансовой устойчивости, можно дать следующее определение: финансовая устойчивость - это способность хозяйствующего субъекта успешно преодолевать кризисные ситуации и продолжать свою деятельность, сохраняя и поддерживая структуру своего капитала, способность к платежам и привлекательность для инвесторов, а также обеспечивая независимость от внешних кредиторов. Это понятие представляет собой важный аспект в бизнесе и финансовой сфере, поскольку оно помогает предприятиям эффективно функционировать в условиях нестабильности и обеспечить свою долгосрочную устойчивость. Финансово устойчивые организации способны адаптироваться к переменам на рынке и принимать решения, которые позволяют им выживать и процветать в сложных экономических условиях. Они имеют достаточные резервы для погашения долгов, поддержания своих текущих обязательств и инвестирования в будущее развитие. Кроме того, финансово устойчивые предприятия обладают надежной структурой капитала, что позволяет им избегать чрезмерной зависимости от внешних источников финансирования и сохранять свою независимость. Они также обладают способностью привлекать новых инвесторов и партнеров благодаря своей репутации и стабильности. Таким образом, финансовая устойчивость является важным фактором для достижения успешной работы и долгосрочной устойчивости предприятия.

Финансовая стабильность достигается при адекватном уровне собственного капитала, качественных активах, учете операционного и финансового риска, оптимальной ликвидности, стабильных доходах и возможности получения заемных средств. Для обеспечения финансовой устойчивости компания должна иметь гибкую структуру капитала, умело управлять его движением, чтобы постоянно сохранять платежеспособность и обеспечивать превышение доходов над расходами.

Необходимо отметить, что финансовое состояние коммерческой организации постоянно изменяется под влиянием внутренних и внешних факторов. Изолированные отчетные данные не доставляют удовлетворения самой организации и ее участникам на рынке. Им необходимо знать качественную оценку состояния, его стабильность в долгосрочной перспективе, его способность сопротивляться воздействию внешних и внутренних факторов, а также принимать необходимые меры для поддержания нормального состояния или выхода из предкризисной или кризисной ситуации. Руководству коммерческой организации необходимы инструменты для оценки и прогнозирования финансовой устойчивости для решения среднесрочных и стратегических задач по развитию организации.

Таким образом, исходя из всего выше названного, понятие устойчивости является многофакторным и многоплановым. И в зависимости от трактовки, которая была предпочтительней, автором выбираются методы и строится методика, отличающаяся от других. Финансовая устойчивость формируется в процессе всей производственно-

хозяйственной деятельности и может считаться основным компонентом общей устойчивости организации.

Список используемых источников:

- 1 Бариленко, В. И. Экономический анализ учеб. пособие / В. И. Бариленко, В. В. Бердников, Е. И. Бородина. – М. : Эксмо, 2010. – С. 180.
2. Бернштейн Л.А. Анализ финансовой отчетности: теория, практика и интерпретация. / Пер. с англ. – М.: Финансы и статистика, 2015. – С. 35.
3. Бочкова, С. В. Анализ финансовой отчетности / Бочкова С. В. – Саратов: Вузовское образование, 2016. – С. 185.
4. Гиляровская, Л.Т. Анализ и оценка финансовой устойчивости коммерческих организаций: учебное пособие / Гиляровская Л. Т., Ендовицкая А. В. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2015. – С. 14.
5. Данилова, Н. Л. Сущность и проблемы анализа финансовой устойчивости коммерческого предприятия / Н. Л. Данилова // Концепт. 2014. – No 2. – С. 1-8.
6. Казакова, Н. А. Финансовый анализ : учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры / Н. А. Казакова. - М. : Юрайт, 2016. – С. 218.
7. Лиференко, Г. Н. Финансовый анализ предприятия: учеб. пособие/ Г.Н. Лиференко. – М.: Экзамен, 2010. – С. 23.
8. Савицкая, Г. В. Экономический анализ : учеб. / Г.В. Савицкая. – 11-е изд., испр. и доп. – М.: Новое знание. – 651 с. – (Экономическое образование). 2005. – С. 544.
9. Турманидзе Т. У. Финансовый анализ : учебное пособие для вузов / Т. У. Турманидзе; 2-е изд., перераб. и доп. – Москва : Юнити, 2017. – С. 58.
10. Хабибуллина, Э. Р. Финансовая устойчивость предприятия / Э. Р. Хабибуллина // Вестник Астраханского государственного технического университета. – 2004. – No 3. – С. 229-234.
11. Шеремет, А. Д. Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций / А. Д. Шеремет, Е. В. Негашев. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : Инфра – М, 2013. – С. 120.
12. Щурина, С. В. Финансовая устойчивость компании: проблемы и решения / С. В. Щурина, М. В. Михайлова // Финансы и кредит. – 2016. – No 42. – С. 43-60.

УДК 336.76

Смешной М.И.

Финансовый университет при Правительстве РФ (г. Омск)
Научный руководитель: Марков С.Н.

АНАЛИЗ ВОЛАТИЛЬНОСТИ НА РОССИЙСКОМ ФОНДОВОМ РЫНКЕ ЗА 2020-2022 ГОД

Аннотация. Статья посвящена анализу ежемесячной исторической волатильности на Московской Бирже и влиянию внешних факторов на повышенную или пониженную волатильность. Для проведения анализа в статье рассчитана ежемесячная волатильность Индекса МосБиржи за исследуемый период – с 2020 по 2022 год.

Ключевые слова: Волатильность, российский фондовый рынок, Индекс МосБиржи.

ANALYSIS OF RUSSIAN STOCK MARKET VOLATILITY DURING 2020-2022 YEARS

Abstract. *The article is devoted to analysis of Moscow Exchange historical monthly volatility and is also devoted to the influence of external factors on increased and decreased volatility. The article calculates monthly volatility of MOEX Index for the study period – from 2020 to 2022.*

Keywords: *Volatility, Russian stock market, MOEX Index.*

На российском фондовом рынке представлены в основном публичные компании, которые специализируются в добыче, переработке и экспорте сырья. Например, к таким компаниям можно отнести таких лидеров по капитализации как: ПАО «Роснефть» (добыча нефти и газа, их переработка и экспорт), ПАО «Новатэк» (геологоразведка, добыча, переработка и экспорт газа), ПАО «Лукойл» (добыча нефти и газа, их переработка и экспорт) [5], [7], [9], [10]. При этом на рынке представлен и банковский сектор (ПАО «Сбербанк», ПАО «ВТБ»), IT-отрасль (Yandex N.V., VK, OZON), строительный сектор (ПАО «ПИК», ПАО ГК «Самолет»), телекоммуникации (ПАО «Ростелеком», ПАО «Мобильные ТелеСистемы»). Однако российские публичные компании из сферы услуг тесно связаны с экспортерами сырья, а также с государством (ПАО «Сбербанк», ПАО «Ростелеком»), что делает их подверженными тем же рискам, что и, допустим, ПАО «Роснефть», контрольный пакет акций которой фактически принадлежит государству. Сырьевой характер крупнейших компаний, представленных на российском фондовом рынке, делает рынок подверженным повышенному внешнему риску, к примеру, риску из-за изменений цен на глобальных сырьевых рынках.

Одним из важнейших индикаторов риска на фондовом рынке можно назвать волатильность. Волатильность можно понимать как динамику изменения цен на тот или иной актив за определенный промежуток времени. В рамках современной портфельной теории волатильность рассматривается как один из главных критериев риска [1; p. 295]. С другой стороны, волатильность можно назвать и одним из индикаторов неопределенности, которая не является тем же самым, что риск, но также является одним из ключевых параметров для принятия решения инвесторами. Повышенная неопределенность будет отталкивать от рынка инвесторов или менять их стратегию поведения в сторону быстрых спекуляций; повышенная неопределенность также привлечет на рынок спекулянтов, которые не заинтересованы в среднесрочном и долгосрочном инвестировании, а также использующих кредитное плечо от брокера, которое при повышенной волатильности не только увеличивает риск, но и потенциальную прибыль.

В период с 2020 по 2022 год включительно на российском фондовом рынке произошло множество изменений, которые отразились на его работе (например, санкции против МосБиржи со стороны США, Великобритании и стран ЕС), на динамике цен на акции компаний – резкие изменения цен на нефть из-за COVID-19, спецоперации на Украине, напряженности на Ближнем Востоке вызвали повышенную волатильность в сегменте нефтедобывающих компаний. Поэтому данная статья направлена на расчет волатильности на российском фондовом рынке за очень изменчивый и динамичный период (с 2020 по 2023 год включительно) и анализ причин повышенной или пониженной волатильности; в первую очередь, внешних факторов, повлиявших на динамику российского рынка ценных бумаг в целом. Расчет волатильности был произведен по модели исторической волатильности. Ежемесячная волатильность была рассчитана для Индекса МосБиржи за период с 2020 по 2022 год включительно. Данные по Индексу МосБиржи взяты с сайта МосБиржи [8].

Существует ряд моделей, которые позволяют рассчитать волатильность акций за определенный период времени. Первая модель – модель исторической волатильности, основанная на среднеквадратичном отклонении доходности за определенный период времени в прошлом [2; p. 45]. Вторая модель, а точнее вид моделей – эконометрические модели для анализа финансовых временных рядов (ARCH, GARCH, MIDAS) [1; p. 296]. Они позволяют определить ежемесячную волатильность будущих периодов на основе исторических данных, то есть используются для прогнозирования волатильности [1; p. 296]. Третья модель – модель ожидаемой опционной волатильности (implied volatility или IV), которая выведена из модели оценки опционных контрактов Блэка-Шоулза [1; p. 296]. На базе модели опционной волатильности рассчитывается большинство биржевых индексов волатильности, к примеру, индекс VIX – индекс ожидаемой волатильности Чикагской опционной биржи CBOE для индекса S&P 500 [3].

Так как данная статья посвящена анализу волатильности российского фондового рынка в предыдущих периодах, то не имеет смысла использовать прогностические эконометрические модели вроде ARCH, GARCH или MIDAS. Можно использовать для анализа ожидаемую опционную волатильность (IV), однако следует не забывать, что рынок опционных контрактов в России не так развит, как в США. Согласно доске опционов Московской биржи для акций большинства компаний, входящих в Индекс МосБиржи, существуют опционы на акции [8]. При этом, если рассмотреть отраслевые индексы акций, например Индекс Химии и нефтехимии, то можно обнаружить, что на МосБирже не представлено опционов на ряд акций, входящих в этот индекс. Так, на Московской бирже нет опционов на акции ПАО Акрон, ПАО «КуйбышевАзот», ПАО «Казаньоргсинтез», ПАО «Нижнекамскнефтехим» при том, что акции этих компаний пропорционально составляют индекс Химии и нефтехимии [8]. Поэтому для расчета волатильности следует использовать модель исторической волатильности, к тому же ожидаемая волатильность рассчитана в рамках индекса волатильности российского рынка (RVI). Расчет ежемесячной волатильности для индексов представлен в Таблице 1.

Таблица 1

Расчет ежемесячной волатильности индекса МосБиржи, %

Наименование индекса	Январь	Февраль	Март	Апрель	Май	Июнь	Июль	Август	Сентябрь	Октябрь	Ноябрь	Декабрь
МосБиржи 2020	3,86	7,25	18,71	8,61	6,20	4,52	3,81	4,40	4,51	4,53	6,04	4,51
МосБиржи 2021	4,76	5,03	4,74	3,20	3,51	3,08	3,60	3,62	3,53	4,46	6,94	7,84
МосБиржи 2022	12,56	46,52	10,45	12,38	8,50	9,30	6,59	7,33	14,49	8,85	4,94	2,69

Как видно из Таблицы 1, в 2020 году в начале года, особенно в феврале, марте, апреле, мае 2020 наблюдалась повышенная волатильность. Наиболее значительная ежемесячная волатильность наблюдалась в феврале (7,25 %), марте (18,71 %) и апреле (8,61 %). Такую повышенную волатильность можно связать с распространением в мире и в России пандемии COVID-19. Распространение коронавируса сопровождалось нарушением мировых логистических маршрутов, введенными карантинными режимами, что привело к резкому, шоковому падению экономической активности, резкому снижению цен на нефть: нефть марки Brent снизилась с 66,22 долларов за баррель (открытие 2 января 2020) до 16,01 доллара (минимум 22 апреля 2020); цена на поставочные фьючерсы на нефть марки WTI 20 апреля 2020 достигала -40,32 долларов за баррель из-за того, что физически существующая нефть не нужна была спекулянтам [4].

В России аналогом карантинных мер был режим самоизоляции, введенный в марте 2020, который также значительно снизил экономическую активность в стране. Учитывая во-многом сырьевой характер представленных на Московской бирже компаний, вирус привел к падению индекса МосБиржи с 3059,2 рублей (открытие 3 января 2020) до 2073,87 рублей (минимум 19 марта 2020) [4], [8]. В апреле и мае 2020 повышенная волатильность связана с восстановлением экономической после коронавирусного шока в России, адаптацией компаний к раннее непривычному режиму самоизоляции. Несмотря на дальнейшее падение цен на нефть в апреле 2020, значения отраслевого Индекса Нефти и газа МосБиржи, в который, к примеру

входят такие компании как ПАО «Роснефть», ПАО «Газпром», ПАО «Лукойл», уже не достигали мартовских минимумов, что говорило о высокой надежности российских нефтегазовых компаний и российского рынка акций в целом [8]. С июня 2020 по ноябрь 2020 года ежемесячная волатильность имела незначительные значения из-за дальнейшего трендового роста Индекса МосБиржи [8]. Индекс МосБиржи вырос по причине активной поддержки бизнеса со стороны государства, снижение ключевой ставки Банка России до 4,25 %, которая позволила крупным акционерным компаниям привлекать дешевый заемный капитал и обеспечить ликвидность [6]. Также причиной сохраняющегося восходящего тренда можно назвать значительный прирост денежной массы, так, прирост денежного агрегата М1 с 1.01.2020 по 1.11.2020 составил 33,8 %; значительная новая часть денежной массы высоколиквидна и, следовательно, легко конвертируется в акции крупных российских компаний или индексные фонды [6]. Наряду с этим не стоит забывать и о режиме самоизоляции, который привел к значительному притоку клиентов на онлайн-брокерские платформы, такие как «Тинькофф-инвестиции». Множество ритейл-инвесторов (розничных инвесторов) обеспечило устойчивый спрос на акции российских компаний.

В ноябре 2020 года наблюдался всплеск волатильности (наблюдался дальнейший рост Индекса МосБиржи). Взлет Индекса МосБиржи можно связать с восстановлением рынка нефти – нефть марки Brent взлетела с 39,25 долларов за баррель (открытие 3 ноября 2020) до 47,64 долларов за баррель (закрытие 30 ноября 2020), что крайне важно для российского фондового рынка [4]. В декабре 2020 года волатильность снова снизилась и стабилизировалась примерно на уровне лета 2020, при этом продолжался дальнейший постепенный рост Индекса МосБиржи. Это также можно связать с влиянием прироста денежной массы, значительная часть которой в итоге ушла на фондовый рынок.

Таким образом, в 2020 году повышенная волатильность связана с пандемией COVID-19 и установленным в России режимом самоизоляции. Наибольшая неопределенность для инвестора была в феврале, марте и апреле 2020.

В 2021 году наиболее волатильными были ноябрь (6,94 %) и декабрь (7,84 %). Повышенную волатильность можно связать с сменой тренда на российском фондовом рынке с восходящего на нисходящий, которая произошла в конце октября из-за повышения геополитической напряженности, падения цен на нефть (к концу декабря они практически восстановились), обвала цен на газ (фьючерсы на природный газ на Московской бирже снизились с 5,531 долларов за контракт 1.11.2021 до 3,717 долларов за контракт 30.12.2021) [4]. Также резкое падение Индекса МосБиржи можно связать с рекордной в России смертностью от COVID-19 (распространение нового штамма Омикрон), а также с повышением ключевой ставки Банка России с 7,5 % (1.11.2021) до 8,5 % (31.12.2021) [6]. Повышение ключевой ставки Банка России связано с мерами по снижению инфляции, изъятию излишней денежной массы. Излишняя денежная масса привела, в том числе, и к росту российского фондового рынка.

При этом с января по ноябрь 2021 года наблюдалась незначительная ежемесячная волатильность. Наименьшая ежемесячная волатильность была в апреле 2021 года по причине того, что рост Индекса МосБиржи замедлился. Снижение волатильности с января по ноябрь 2021 можно связать со снижением смертности и заболеваемости от COVID-19 и активной вакцинацией, что привело к отмене режима самоизоляции в российских регионах и окончательному восстановлению экономической активности в стране. Трендовый рост Индекса МосБиржи можно связать с притоком ритейл-трейдеров и инвесторов, пользующихся брокерскими онлайн-приложениями, а также увидевших в российских компаниях перспективы для дальнейшего роста. Приток инвесторов можно связать и с появлением в 2021 году инвестиционных налоговых вычетов с доходов по ИИС [6]. Трендовый рост Индекса МосБиржи был также обеспечен восстановлением цен на нефть – нефть марки Brent выросла с 51,46 долларов за баррель (открытие 3.01.2021) до 83,62 долларов за баррель (закрытие 29.10.2021) и газ – цены на фьючерсы на газ на Московской бирже взлетели с 2,439 долларов за контракт (открытие 4.01.2021) до 5,536 (закрытие 30.10.2021) [4], [8].

Таким образом, 2021 году характеризуется относительно низкой волатильностью на фоне достаточно длительного трендового роста Индекса МосБиржи: индекс вырос с 3306,12 рублей (открытие 4.01.2021) до 4150 (закрытие 29.10.2021) – все это связано с благоприятной для российского фондового рынка внешней средой (спад пандемии COVID-19 из-за вакцинации, рост цен на углеводородное сырье) и значительным притоком ритейл-инвесторов [4], [8]. Ноябрь и декабрь 2021 характеризовался повышенной волатильностью из-за падения рынка по причине взлета смертности от COVID-19 в России, падения цен на нефть и газ из-за ужесточения локдаунов в мире [4].

В 2022 году ежемесячная волатильность значительно выше, чем в 2021 году и выше, чем в 2020 году. Январь 2022 года характеризовался высокой по меркам исследуемого периода ежемесячной волатильностью (12,56 %) из-за значительного падения Индекса МосБиржи. Падение Индекса МосБиржи связано с протестами в Казахстане, которые переросли в столкновения и могли в дальнейшем потенциально привести к гражданской войне в Казахстане, что отразилось бы на российской экономике крайне негативно. Также нарастала политическая напряженность между Россией и странами Запада. Рекордная в исследуемом периоде волатильность наблюдалась в феврале 2022 года (46,52 %) по причине введения жестких и беспрецедентных санкций против России и российских компаний со стороны США, стран ЕС, Японии, Австралии, Канады и Новой Зеландии после начала спецоперации на Украине, а также последовавшего вслед за этим обвала российского рубля. Индекс МосБиржи обвалился с 3564,55 рублей (открытие 1.02.2022) до 2470,48 рублей (закрытие 25.02.2022) [4], [8]. 28 февраля 2022 ввиду экстренной ситуации биржевые торги на рынке ценных бумаг были приостановлены, за исключением рынка РЕПО, который нужен для поддержания ликвидности банковского сектора [8]. Торги были возобновлены только 24 марта 2022. В марте 2022 волатильность была ниже (10,45 %), чем в феврале. Динамику Индекса МосБиржи в марте 2022 года можно охарактеризовать как коррекцию февральского падения на фоне укрепления рубля. Волатильность продолжала оставаться высокой до июля 2022 года – индекс МосБиржи продолжил падение, но оно было более затяжным и медленным, чем в феврале из-за дальнейшего ужесточения санкций против России. В июле и в августе 2022 волатильность снизилась из-за стабилизации курса рубля, высоких цен на нефть и газ, переориентации российских сырьевых компаний на другие рынки, а также налаживания механизма обхода санкций [4]. В сентябре 2022 года на повышенную волатильность (14,49%) повлияло объявление частичной мобилизации в России. В октябре 2022 года волатильность снизилась относительно сентября 2022 года и составила 8,85 % – Индекс МосБиржи ушел вверх, так как на рынке снизилась неопределенность. В ноябре-декабре 2022 года российский фондовый рынок находился в боковом тренде, что привело к сильному снижению волатильности на рынке. Такую низкую волатильность также можно связать с адаптацией российских акционерных компаний к санкционному режиму, развитием взаимодействия с рынками стран БРИКС.

В целом, по причине серьезного политического и экономического противостояния России и стран Запада ежемесячная волатильность в 2022 году была выше, чем в 2020 году (когда мировая экономика пострадала от ковидного шока) и чем в 2021 году (когда российский фондовый рынок восстановился после ковидного шока на фоне вакцинации, увеличения денежной массы в России). Согласно проведенному анализу, очевидна взаимосвязь внешних факторов и повышенной волатильности – наибольшие всплески волатильности наблюдались во время первой волны COVID-19 и введения режима самоизоляции (18,71% в марте 2020 года) и во время эскалации политического и экономического противостояния России и стран Запада после начала спецоперации на Украине (46,52 % в феврале 2022, 10,45% в марте 2022, 12,38% в апреле 2022). Российский фондовый рынок и волатильность на нем также связаны с ценами на энергоресурсы, в первую очередь, с ценами на нефть. При длительном трендовом росте цен на нефть и росте Индекса МосБиржи во второй половине 2020 и до ноября 2021 года наблюдалась пониженная волатильность (зачастую ниже 5 %). При этом в 2022 году цены на нефть во многом перестали влиять на индекс МосБиржи и его волатильность; на первое место

по влиянию вышел фактор санкций. Можно также утверждать, что чаще всего повышенная волатильность характерна для сильного медвежьего рынка на фоне повышенной неопределенности, а пониженная волатильность характерна для относительно длительного трендового бычьего рынка, выгодного для среднесрочного и долгосрочного инвестора ввиду низкой неопределенности.

Список использованных источников:

- 1) Körs M., Karan M. B. / Murat Körs, Mehmet Baha Karan. – Stock exchange volatility forecasting under market stress with MIDAS regression – International Journal of Finance and Economics Vol. 28, Issue 1, 2021 – pp. 295-306.
- 2) Poon S.-H., Granger C. / S.-H. Poon, C. Granger. – Practical Issues in Forecasting Volatility – Financial Analysts Journal, Vol. 61, No. 1, 2005 – pp. 45-56.
- 3) Сайт СВОЕ – URL: <https://www.cboe.com/> (дата обращения: 17.11.2023). – Текст: электронный.
- 4) Сайт Investing.com – URL: <https://ru.investing.com/> (дата обращения: 19.11.2023). – Текст: электронный.
- 5) Сайт Smart-Lab. Капитализация российских компаний ММВБ – URL: https://smart-lab.ru/q/shares_fundamental/order_by_market_cap/desc/?field=market_cap (дата обращения: 17.11.2023) – Текст: электронный.
- 6) Сайт Банка России – URL: <https://cbr.ru/> (дата обращения: 19.11.2023). – Текст: электронный.
- 7) Сайт ПАО «Лукойл» – URL: <https://lukoil.ru/> (дата обращения: 10.11.2023). – Текст: электронный.
- 8) Сайт МосБиржи – URL: <https://www.moex.com/> (дата обращения: 19.11.2023). – Текст: электронный.
- 9) Сайт ПАО «Новатэк» – URL: <https://www.novatek.ru/> (дата обращения: 10.11.2023). – Текст: электронный.
- 10) Сайт ПАО «Роснефть» – URL: <https://www.rosneft.ru/> (дата обращения: 10.11.2023). – Текст: электронный

УДК 657.01

Спижарский Г.Е.

Финансовый университет при Правительстве РФ (Омск)
Научный руководитель: Иванова Е.В.

**СРАВНИТЕЛЬНАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ОТРАЖЕНИЯ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ
ПО РОССИЙСКИМ СТАНДАРТАМ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЁТА И
МЕЖДУНАРОДНЫМ СТАНДАРТАМ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЁТНОСТИ**

Аннотация. В данной статье рассматривается сравнение учёта активов компании, а именно денежных средств по международным стандартам финансовой отчётности и российским стандартам бухгалтерского учёта.

Ключевые слова: учёт денежных средств, РСБУ, МСФО.

COMPARATIVE CHARACTERISTIC OF THE REFLECTION OF CASH ACCORDING TO RUSSIAN ACCOUNTING STANDARDS AND INTERNATIONAL FINANCIAL REPORTING STANDARDS

Abstract. This article discusses the comparison of accounting for the company's assets, namely cash according to international financial reporting standards and Russian accounting standards.

Keywords: cash accounting, RAS, IFRS.

Для функционирования предприятия необходимо рациональное использования всех отраслей имеющихся ресурсов, особенно основных и оборотных средств.

Основной производственный фонд, в который входит здания, сооружения, машины, оборудования и другие средства труда, участвующие в процессе производства – это основа деятельности любого предприятия. Однако нормальное функционирование предприятия невозможно без оборотных средств, которые представляют прежде всего денежные средства.

Любое предприятие начинается с активов. Они классифицируются по множеству признакам. Разберём основные 2 признака, которые представлены на рисунке 1.

По скорости оборота и характеру участия в хозяйственном процессе выделяют:

— Оборотные активы. В литературе также они упоминаются как краткосрочные или текущие. Особенность данных активов заключается в их использовании в производственной деятельности только один раз. Они играют важную роль в операционной деятельности предприятия, поскольку представляют потенциальные источники денежных средств для финансирования текущих расходов. В состав данных активов входят:

- денежные активы в национальной валюте;
- денежные активы в иностранной валюте;
- сырьё и полуфабрикаты;
- готовая продукция;
- краткосрочные финансовые вложения;
- дебиторская задолженность;
- расходы будущих периодов;
- незавершённое производство.

— Внеоборотные или долгосрочные активы, представляют собой долгосрочное имущество и ресурсы, которые предполагается использовать более чем одного отчётного периода. В долгосрочном периоде внеоборотные активы могут оказывать значительное влияние на его финансовое состояние и деятельность. В состав данных активов входят следующие виды:

- основные средства;
- незавершённые капитальные вложения;
- оборудование;
- долгосрочные финансовые вложения;
- нематериальные активы;
- другие внеоборотные активы.

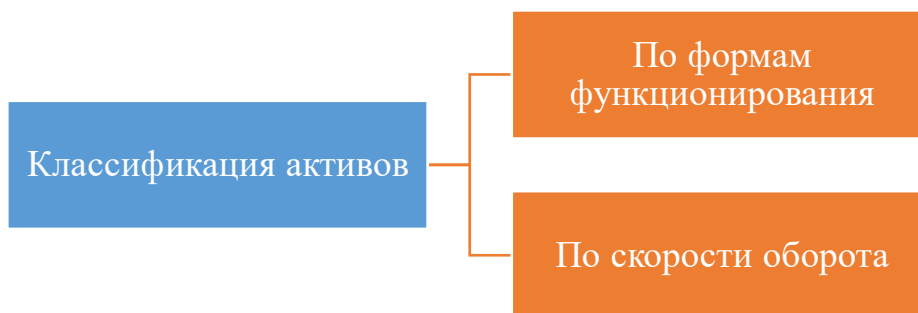


Рис. 1. Классификация активов предприятия

По материальности активов выделяют:

— Материальные активы. Это физические объекты, которыми владеет предприятие для осуществления своей деятельности, к составу этих активов относятся:

- основные средства;
- незавершенные капитальные вложения;
- оборудование;
- готовая продукция;
- запасы малоценных и быстроизнашивающихся предметов;
- сырьё и полуфабрикаты;
- прочие виды материальных активов.

— Нематериальные активы. Это активы, которые используются в хозяйственной деятельности предприятия, но не имеют материальную форму. К ним относятся:

- Патентные права;
- «Ноу-хау» - это уникальные, инновационные и передовые знания, навыки, технологии, процессы или методы, которые дают бизнесу преимущество перед конкурентами. Это могут быть секреты производства, коммерческие секреты, оригинальные маркетинговые стратегии, способы управления и т. д. Обладая ноу-хау, компания может успешно развиваться и получать высокую прибыль;
- Права на промышленные образцы и модели;
- Товарный знак - это зарегистрированное обозначение, которое используется производителями для отличия своих товаров или услуг от товаров и услуг других производителей. Товарный знак может включать в себя слова, изображения, звуки, логотипы и другие элементы, которые могут идентифицировать товар или услугу определенного производителя;
- Торговая марка - это обозначение, используемое производителями для отличия своей продукции от продукции других производителей. Она может включать в себя слова, символы, логотипы и другие визуальные элементы, которые помогают потребителям идентифицировать продукцию определенного производителя. Регистрация товарной марки защищает производителя от недобросовестной конкуренции и позволяет ему юридически защищать свои права на интеллектуальную собственность;
- Право на использование программного обеспечения;
- «Гуд-вилл» - это нематериальный актив, который представляет собой репутацию, имидж, налаженные отношения с клиентами и партнерами, а также другие неосязаемые преимущества, которые имеет компания. Гуд-вилл может быть как положительным, так и отрицательным, и его стоимость может быть определена путем сравнения рыночной стоимости компании с ее балансовой стоимостью;
- Другие виды имущественных ценностей предприятия.

— Финансовые активы. Данные активы отображают финансовые инструменты, которые принадлежат предприятию. К ним относятся:

- Краткосрочные финансовые вложения;
- Долгосрочные финансовые вложения;
- Дебиторская задолженность;
- Денежные активы в национальной валюте;
- Денежные активы в иностранной валюте [1, с. 6-9].

Теперь рассмотрим, как отображаются денежные средства по российским стандартам бухгалтерского учёта (РСБУ) в бухгалтерской (финансовой) отчётности и международным стандартам финансовой отчетности (МСФО) в консолидированной финансовой отчётности ПАО «НК «Роснефть» за временной период 2020 – 2021 год [5,6].

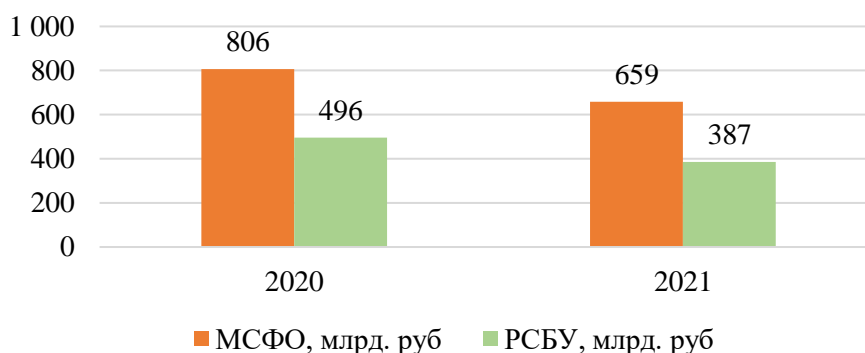


Рис. 2. Денежные средства ПАО «НК «Роснефть»

За анализируемый период заметно, что актив снизился в обеих отчётностях. Так, по международным стандартам, денежные средства сократились на 18 %, что в абсолютных значениях составляет 147 млрд. рублей. Актив, представленный по российским стандартам, к 2021 году уменьшился на 109 млрд. рублей, что составляет 22% от показателя на начало 2020 года.

Рассмотрим составляющие части «денежных средств» и динамику их изменения.

В отчётности МСФО, актив «Денежные средства и их эквиваленты» включает в себя:

— Денежных средств в кассе и на банковских счетах в рублях увеличились, более чем в 2 раза, на 59 млрд. рублей:

- На 01.01.2020 показатель составляет 56 млрд. рублей;
- На 01.01.2021 показатель составляет 115 млрд. рублей;

— Денежных средств в кассе и на банковских счетах в иностранной валюте снизили показатели на 207 млрд. рублей, что составило 44%, от показателя на начало 2020 года. Данный показатель в большей своей массе состоит из доллара США, на втором месте по значимости удельного веса составляет Евро:

- На 01.01.2020 показатель составляет 468 млрд. рублей;
- На 01.01.2021 показатель составляет 261 млрд. рублей;

— Депозиты особо не изменились:

- На 01.01.2020 показатель составляет 273 млрд. рублей;
- На 01.01.2021 показатель составляет 275 млрд. рублей;

— Прочее:

- На 01.01.2020 показатель составляет 9 млрд. рублей;
- На 01.01.2021 показатель составляет 8 млрд. рублей. [6]

«Денежные средства и денежные эквиваленты», которые отражены в отчётности, составленная в соответствии с РСБУ, состоят из:

— Денежных средств сократились на 66 млрд. рублей, что составляет только 84% от показателя на начало 2020 года:

- На 01.01.2020 показатель составляет 419 млрд. руб;
- На 01.01.2021 показатель составляет 353 млрд. руб;

— Депозитные вклады со сроком размещения не более 91 дня и иные денежные эквиваленты уменьшились в 2 раза, а именно на 43 млрд. рублей:

- На 01.01.2020 показатель составляет 77 млрд. руб;
- На 01.01.2021 показатель составляет 34 млрд. руб. [5]

Как видно, денежные средства, которые учтены по РСБУ, имеют ниже значение, чем по МСФО. Почему у организации за одинаковый период значение показателя «денежные средства» разные? Для этого стоит разобраться, что включает в себя данное понятие в каждом из методов отчётности.

Согласно пункту 5 разделу 1 приказа Минфина РФ от 02.02.2011 № 11 «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учёту «Отчет о движении денежных средств» (ПБУ 23/2011)», отчёт о движении денежных средств представляет собой обобщение данных о денежных средствах, а также высоколиквидных финансовых вложениях, которые могут быть легко обращены в заранее известную сумму денежных средств и которые подвержены незначительному риску изменения стоимости - денежные эквиваленты.

Вышеупомянутый отчёт включает в себя платежи и поступления предприятия в виде денежных средств, денежных эквивалентов и их сальдо на начало и конец отчётного периода. Совокупность данных операций называют денежными потоками.

Денежные потоки бывают от текущих, финансовых или инвестиционных операций. [4]

В международных стандартах финансовой отчетности (IAS) 7 «Отчёт о движении денежных средств» отражаются денежные средства, куда входят депозиты до востребования, а также средства в кассе. Эквивалентами денежных средств выделяют краткосрочные высоколиквидные инвестиции, легко обратимые в известные суммы денежных средств и подверженные незначительному риску изменения стоимости. В данном определении, который схож с определением из ПБУ, добавлено одно, но очень важное слово «краткосрочные». Это отражает временной период денежного эквивалента равный 3 месяцам и менее. Более уточнённое определение помогает правильно классифицировать денежные эквиваленты.

В МСФО денежные потоки тоже подразделяются на 3 вида.

Инвестиционные денежные потоки отражают инвестиции в основные средства, приобретение и продажа ценных бумаг, инвестиции в другие предприятия.

Финансовые денежные потоки связаны с привлечением и погашением заемных средств.

Операционные денежные потоки связаны с основной деятельностью предприятия: продажа готовой продукции, закупка сырья, пополнение фонда заработной платы. В МСФО операционные денежные потоки можно отражать не только прямым методом, но и косвенным. В РСБУ такая возможность отсутствует [3].

Прямой метод отражения денежных потоков показывает каждый приток и отток денежных средств, который возник за отчётный период у компании.

Косвенный метод отражения денежных потоков от операционной деятельности - это метод составления отчета о движении денежных средств, в котором прибыль или убыток корректируются на изменения в неденежных статьях, на отсрочки и погашения кредиторской и дебиторской задолженностей, а также на другие статьи, которые не оказывают прямого влияния на движение денежных средств в отчетном периоде.

Цель этого метода заключается в том, чтобы показать взаимосвязь между прибылью компании и изменениями в ее реальных денежных средствах, исключая влияние неденежных операций и изменений в оборотных активах и обязательствах.

Косвенный метод позволяет лучше понять, как различные операции и решения менеджмента влияют на реальное движение денежных средств компании, обеспечивая более глубокое понимание ее финансового состояния и возможностей для инвестирования.

Таким образом, сами методики учёта денежных средств схожи между собой, но различия имеются. Это не единственные факторы, из-за которых данный актив по-разному отражается в отчётностях.

Отчётность, составленная в рамках РСБУ, имеет чётко установленные статьи учёта, первичные документы имеют стандартизированный вид. В то время, как у МСФО отсутствуют строгие рамки кодировок.

Во время построения отчётности по МСФО, в большей части закладывается экономический смысл, поэтому у крупных компаний, таких как ПАО «НК «Роснефть», в отчётности отражаются и результаты дочерних компаний. Поэтому отчётность по международным стандартам называется консолидированной. В отчётности РСБУ консолидация отсутствует, поэтому компании отдельно выпускают документ об итогах года, куда и включают результаты дочерних компаний.

Отличаются и методы оценки стоимости активов и обязательств. Так, МСФО ведёт учёт по справедливой или текущей стоимости, когда РСБУ использует затратный подход. [2, с. 88-95]

То есть, отчётность по МСФО больше направлена на инвесторов, в то время как отчётность, составленная в рамках РСБУ, имеет большее значение для государственных органов.

Таким образом, расхождение показателя «Денежные средства и денежные эквиваленты» в отчётностях связано с разным значением отчётностей. К тому же, в отчёте, составленный в рамках МСФО, прописано, что отчётность состоит из консолидированной финансовой отчётности ПАО «НК «Роснефть» и его дочерних организаций, то есть, в одну отчётность включены материнской компании включены значения дочерних. Вот почему произошло данное расхождение.

Список используемых источников:

1. Лустов, Н. С., Учет, анализ и аудит основных и оборотных средств предприятия : монография / Н. С. Лустов. — Москва : Русайнс, 2021. — 109 с. — ISBN 978-5-4365-6590-3. — URL: <https://book.ru/book/939944> (дата обращения: 20.11.2023). — Текст : электронный;
2. Сотникова, Л. В., Международные стандарты финансовой отчётности и Российские стандарты бухгалтерского учёта: финансовый учёт и отчётность : учебник / Л. В. Сотникова. — Москва : КноРус, 2024. — 361 с. — ISBN 978-5-406-12572-4. — URL: <https://book.ru/book/951805> (дата обращения: 20.11.2023). — Текст : электронный;
3. Министерство финансов Российской Федерации : официальный сайт – Москва. – обновляется в течение суток. – URL: https://minfin.gov.ru/common/upload/library/2017/01/main/MSFO_IAS_7.pdf (дата обращения: 23.11.2023). – Текст : электронный.
4. Министерство финансов Российской Федерации : официальный сайт – Москва. – URL: https://minfin.gov.ru/ru/document?id_4=12405 (дата обращения: 23.11.2023). – Текст : электронный.
5. ПАО «НК «Роснефть» : официальный сайт. – Москва. – URL: https://www.rosneft.ru/upload/site1/document_report/RSBU_12m2021.pdf (дата обращения: 23.11.2023). – Текст : электронный.
6. ПАО «НК «Роснефть» : официальный сайт. – Москва. – URL: https://www.rosneft.ru/upload/site1/document_cons_report/rosneft_ifrs_12m2021.pdf (дата обращения: 23.11.2023). – Текст : электронный.

Степанова А.О.

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации (г. Омск)
Научный руководитель: Марков С.Н.

ОСОБЕННОСТИ ОЦЕНКИ И АНАЛИЗА БИЗНЕСА E-COMMERCE

Аннотация: на сегодняшний день электронная коммерция развивается достаточно быстрыми темпами. В этих условиях важно понимание механизма онлайн бизнеса и способов его оценки. В связи с этим необходимо выявить показатели, на основании которых можно будет оценить стоимость компаний, функционирующих в сфере e-commerce.

Ключевые слова: оценка бизнеса, e-commerce, коэффициент P/E, свободный денежный поток, валовая стоимость товаров.

Stepanova A.O.

Financial University under the Government of the Russian Federation (Omsk)
Scientific supervisor: Markov S.N.

FEATURES OF E-COMMERCE BUSINESS ASSESSMENT AND ANALYSIS

Abstract: today, e-commerce is developing quite rapidly. In these conditions, it is important to understand the mechanism of online business and how to evaluate it. In this regard, it is necessary to identify indicators on the basis of which it will be possible to estimate the value of companies operating in the field of e-commerce.

Keywords: business valuation, e-commerce, P/E ratio, free cash flow, gross value of goods.

За последние 20 лет наблюдается бурное развитие такой разновидности бизнеса, как электронная коммерция. Она перестраивает традиционную цепочку создания стоимости и предлагает компаниям различные инновационные бизнес-модели.

Электронную коммерцию (e-commerce) можно определить в широком смысле как ведение бизнеса в электронном виде. Электронная коммерция включает электронную торговлю физическими благами и нематериальными активами. Такой вид бизнеса включает в себя все этапы торговли: онлайн-маркетинг, оформление заказа, оплату и осуществление доставки [4, с.30].

Условно можно выделить три вида электронной коммерции: на сайте интернет-магазина, в социальных сетях и на маркетплейсах. Причем наиболее распространенным видом является торговля на маркетплейсах [1, с.326-327].

В целом, с появлением электронной коммерции в условиях возрастающей склонности правительств стран к развитию цифровой экономики наблюдается поведенческий сдвиг в сторону интернет-транзакций. Электронная коммерция или e-commerce в настоящее время является частью основного потока торговли. Меняющийся способ ведения бизнеса требует адаптации способов оценки бизнеса. Именно данным фактом обуславливается актуальность исследования.

Существуют различные методы оценки, которые также актуальны для интернет-бизнеса, однако необходимо учитывать новые возникающие операционные показатели.

Определение стоимости зависит от характера бизнеса и обстоятельств, при которых он оценивается. Индустрия электронной коммерции следует различным бизнес-моделям.

1. Бизнес для потребителя (B2C – business-to-consumer) – это модель бизнеса, в которой компания (юридическое лицо) продаёт товар конечному потребителю или частному лицу (физическому лицу).

2. Потребитель потребителю (C2C – consumer-to-consumer) – это бизнес-модель, при которой потребитель продаёт продукцию другому потребителю, она предусматривает электронное взаимодействие частных лиц.

3. Бизнес для бизнеса (B2B – business-to-business) – это бизнес-модель, при которой одна компания продаёт продукцию другим компаниям. Продажи в B2B масштабные, сложные, с длительным циклом сделки.

4. От потребителя к бизнесу (C2B – consumer-to-business) – это бизнес-модель, в которой потребители (частные лица) создают ценность, а предприятия эту ценность потребляют.

5. Бизнес для государства (B2G – business-to-government) – это бизнес-модель, в которой компания продаёт свои услуги государственным структурам [4, с.73-74].

Интернет-компании, как и другие компании, должны оцениваться на основе методов, которые лучше всего соответствуют специфике отрасли. В рамках сферы электронной коммерции можно выделить три основных метода оценки бизнеса: на основе активов, на основе прибыли и на основе денежного потока.

Метод оценки на основе активов. В данном методе стоимость бизнеса рассматривается как сумма стоимости его активов [3, с.235-236]. Этот метод имеет ограниченное применение для действующих компаний, имеющих значительный объем нематериальных активов, поскольку он не позволяет правильно их оценить и, как правило, дает заниженную оценку. Поэтому оценка активов будет более полезна для капиталоемких предприятий, чем для компаний сферы услуг, где значительную долю составляют нематериальные активы.

Метод оценки, основанный на прибыли: стоимость бизнеса зависит от его потенциального дохода. В соответствии с этим методом прогнозируется прибыль бизнеса, а затем применяется коэффициент. Коэффициент цена/прибыль (P/E) обычно используется в качестве мультипликатора прибыли. Стоимость компании оценивается следующим образом [2, с.254-255]:

$$\text{Стоимость компании} = \text{Общий доход после уплаты налогов} \cdot \text{Коэфф. } P/E \quad (1)$$

Прибыль после уплаты налогов или прибыль на акцию (EPS – Earnings Per Share) компании можно найти в недавно опубликованных отчетах. Коэффициент P/E листинговой компании можно найти, разделив рыночную цену одной акции на ее прибыль на акцию. В случае непубличной компании используется коэффициент P/E доверенной компании.

Метод оценки на основе денежных потоков. Этот метод оценки бизнеса дисконтирует будущие денежные потоки, принимая соответствующую ставку дисконтирования.

Существует два подхода к оценке:

- модель оценки дивидендов (DVM);
- метод дисконтированных денежных потоков.

Модель оценки дивидендов. Согласно этой модели, стоимость компании представляет собой текущую стоимость ожидаемых будущих дивидендов [7, с.61].

Метод дисконтированных денежных потоков. Согласно этому методу, стоимость компании представляет собой будущие расчетные ежегодные денежные потоки после уплаты налогов, дисконтированные на соответствующую стоимость капитала [3, с.246-247]. В данном случае имеются в виду свободные денежные потоки. Официальная терминология СИМА определяет свободный денежный поток как денежный поток от операций после вычета процентов, налогов, дивидендов по привилегированным акциям и текущих капитальных затрат, но исключая капитальные затраты, связанные со стратегическими приобретениями и/или продажами и дивидендами по обыкновенным акциям [8].

Какой метод лучше использовать зависит от ситуации и характера бизнеса. Кроме того, эти методы также используются в сочетании с другими факторами, специфичными для отрасли. В то же время имеется ряд других индикаторов, которые являются важными для оценки стоимости бизнеса интернет-компании.

Валовая стоимость товаров (GMV) представляет собой стоимость подтвержденных заказов продуктов и услуг. Показатель указывает долю рынка и объем транзакций,

совершаемых через онлайн-платформу. Для компаний электронной коммерции GMV является важным фактором, влияющим на общую оценку бизнеса. Фактически GMV сам по себе считается реальной стоимостью компании.

Расчет показателя валовой стоимости товара (GMV):

$$GMV = \text{Количество транзакций} \cdot \text{Средняя стоимость заказа (AOV)} \quad (2)$$

Общее количество транзакций – общее количество заказов клиентов, полученных и обработанных компанией за данный период.

Средняя стоимость заказа (AOV – average order value) – оценивает среднюю денежную стоимость одной транзакции. Показатель AOV может быть определен путем деления общей выручки от всех заказов на общее количество транзакций.

Для более детального расчета GMV вместо средней стоимости заказа (AOV) можно использовать продажную цену товара с разбивкой по каждому товарному сегменту.

Показатель валовой товарной стоимости (GMV) может помочь измерить рост компании и оценить преобладающий рыночный спрос на конкретный продукт. GMV вычисляет, сколько торговых операций было совершено на платформе, и может рассматриваться как показатель деловой активности, отражающий объем транзакций, совершенных за определенный период времени [7, с.68-69].

Отслеживая изменения GMV в месячном или годовом исчислении, можно проанализировать текущее финансовое состояние компании.

Кроме того, полученные данные могут быть использованы для создания более точных моделей предварительного прогнозирования, основанных на предполагаемой траектории роста, т. е. оценки динамики рынка с использованием исторических данных о транзакциях.

Недостатки валовой стоимости товара (GMV) аналогичны валовому доходу, в отличие от чистой прибыли, поскольку сумма указана до любых вычетов, связанных с комиссионными и другими расходами, такими как скидки, налоги, стоимость доставки, возврат товара, дополнительные побочные расходы (например, техническое обслуживание по гарантии).

Таким образом, поскольку валовая стоимость товара не учитывает возвраты и скидки, показатель требует более тщательной проверки. Хотя GMV может дать представление о потенциальном доходе компании, он не отражает ее прибыльности. Другими словами, сумма полученного дохода, которая уменьшается и достигает чистого дохода (т.е. «итогового результата»), остается неизвестной.

Кроме того, валовая стоимость товара как отдельный показатель не практичен, поскольку значение не дает информации о постоянных клиентах (повторяющиеся покупки по сравнению с одноразовыми покупками), о коэффициенте оттока (процент потерянных клиентов (%)), а также о концентрации клиентов (процентный вклад в выручку (%)).

При оценке стоит учитывать такой показатель, как стоимость привлечения клиентов (CAC) – это примерно та стоимость, которую компания тратит на привлечение нового клиента. Помимо расходов на маркетинг и продажи, эта цена включает дополнительные расходы, такие как доставка, поддержка пользователей и обслуживание платформ.

Пожизненная ценность клиента (CLV) входит в число важнейших ключевых показателей эффективности рынка, которые подразумевают общую сумму денег, которую потребитель, как ожидается, потратит в период сотрудничества с компанией [6, с.3162-3163].

Рассчитав CLV, бизнес онлайн-рынка может узнать:

- самые прибыльные товары или услуги;
- группы пользователей, приносящие основной доход;
- продукты или услуги, которые особенно востребованы потребителями с самым высоким CLV.

Благодаря этому компания может улучшить процессы продаж и маркетинга, а также наилучшим образом удовлетворить спрос клиентов. При измерении CLV важно помнить, что CLV должно быть больше, чем CAC, для достижения успеха на рынке.

Еще один важный термин, используемый компаниями электронной коммерции, – это уровень монетизации. Уровень монетизации показывает процент успешных покупок

клиентов, использующих и посещающих платформу компании, веб-сайт или мобильное приложение. Более высокий уровень монетизации где-либо указывает на надежность клиента и удовлетворенность его потребностей, а также является важным фактором для оценки бизнеса [5, с.89-90].

Таким образом, можно заключить, что возрастающая популярность электронной коммерции в целом и маркетплейсов в частности обуславливается тем, что они обеспечивают ценность как со стороны спроса, так и со стороны предложения. Понимание наиболее важных показателей оценки поможет сделать вывод об успешности бизнеса в долгосрочной перспективе. Так, при оценке бизнеса компаний, функционирующих в сфере электронной коммерции, следует обращать внимание на специфику их деятельности и применять помимо классических показателей и методов оценки специфические индикаторы. Это позволит учесть как маркетинговую составляющую онлайн-сделок (устойчивость взаимоотношений с клиентом), так и объем транзакций за определенный период времени. Интеграция описанных показателей в классические модели представляется важным этапом в процессе оценки компаний электронной коммерции.

Список используемых источников:

1. Маркетинг : учебник и практикум для среднего профессионального образования / Т. А. Лукичёва [и др.] ; под редакцией Т. А. Лукичёвой, Н. Н. Молчанова. – 2-е изд., перераб. и доп. – Москва : Издательство Юрайт, 2023. – 386 с. – (Профессиональное образование). – ISBN 978-5-534-16504-3. – Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. с. 326 – URL: <https://urait.ru/bcode/531183/p.326> (дата обращения: 25.10.2023).
2. Оценка стоимости активов и бизнеса : учебник для вузов / М. А. Федотова, В. И. Бусов, О. А. Землянский ; под редакцией М. А. Федотовой. – 2-е изд., перераб. и доп. – Москва : Издательство Юрайт, 2023. – 539 с. – (Высшее образование). – ISBN 978-5-534-16679-8. – Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. с. 255 – URL: <https://urait.ru/bcode/531479/p.255> (дата обращения: 26.10.2023).
3. Оценка стоимости бизнеса + приложение : учебник для вузов / Т. Г. Касьяненко, Г. А. Маховикова. – 2-е изд., перераб. и доп. – Москва : Издательство Юрайт, 2023. – 373 с. – (Высшее образование). – ISBN 978-5-534-01446-4. – Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. с. 235 – URL: <https://urait.ru/bcode/510936/p.235> (дата обращения: 26.10.2023).
4. Электронная коммерция : учебник и практикум для вузов / Л. П. Гаврилов. – 6-е изд., перераб. и доп. – Москва : Издательство Юрайт, 2023. – 579 с. – (Высшее образование). – ISBN 978-5-534-17867-8. – Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. с. 30 – URL: <https://urait.ru/bcode/533877/p.30> (дата обращения: 25.10.2023).
5. Корнеева Р. В. Продвижение товаров и услуг средствами электронной коммерции / Р. В. Корнеева // Экономика и бизнес: теория и практика. 2019. №5-2. – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/prodvizhenie-tovarov-i-uslug-sredstvami-elektronnoy-kommertsii> (дата обращения: 27.10.2023).
6. Седельников, В. М. Этапы реализации методики оценки эффективности маркетинговой стратегии предприятий общественного питания / В. М. Седельников // Экономика, предпринимательство и право. – 2022. – Т. 12, № 11. – С. 3155-3172. – DOI 10.18334/errp.12.11.116607. – EDN YAGMRD (дата обращения: 27.10.2023).
7. Sengupta N. N. Suitability of Valuation Methods to E-Commerce Industry – A Case Study / N. N. Sengupta, Sanjit Lal Sharma. – URL: <https://www.researchgate.net/publication/373890551> (дата обращения: 25.10.2023).
8. Сертифицированный институт специалистов по управленческому учёту СИМА. – URL: <https://www.aicpa-cima.com/home> (дата обращения: 25.10.2023).

Стукова К.М.

Калужский филиал Финансового университета при Правительстве РФ
Научный руководитель: Губернаторова Н.Н.

АКТУАЛЬНОСТЬ ПРОВЕДЕНИЯ ФИНАНСОВОГО БИЗНЕС-АНАЛИЗА В УСЛОВИЯХ СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКИ

***Аннотация.** В статье рассмотрена теоретическая сущность финансового бизнес-анализа, обозначена генеральная цель его проведения, а также задачи, достигаемые в процессе реализации анализа. Проанализирована взаимосвязь эффективности функционирования организации и уровень ее конкурентоспособности с проведением финансового бизнес-анализа. Изучена необходимость систематического проведения анализа финансовых результатов.*

***Ключевые слова:** финансовый бизнес-анализ, бизнес-анализ финансовых результатов, прибыль, финансовые показатели, организация, необходимость проведения.*

Stukova K.M.

Kaluga Branch of the Financial University under the Government of the Russian Federation
Scientific supervisor: N.N. Gubernatorova

THE RELEVANCE OF FINANCIAL BUSINESS ANALYSIS IN THE MODERN ECONOMY

***Abstract.** The article examines the theoretical essence of financial business analysis, identifies the general purpose of its implementation, as well as the tasks achieved in the process of implementing the analysis. The relationship between the efficiency of the organization's functioning and the level of its competitiveness with financial business analysis is analyzed. The necessity of systematic analysis of financial results has been studied.*

***Keywords:** financial business analysis, business analysis of financial results, profit, financial indicators, organization, necessity of conducting.*

В современных экономических условиях главной целью функционирования всех организаций является максимизация получаемой прибыли и для ее достижения руководительский состав каждой компании стремится на постоянной основе оптимизировать принципы реализации бизнес-процессов, внедрять технологические новшества в производственные и управленческие процессы, расширять масштабы работы и коммуникационные процессы организации и т.д. Каждый руководитель заинтересован в обеспечении платежеспособности, финансовой устойчивости, повышении рентабельности и иных финансовых показателей, из которых и формируется финансовое состояние организации, очевидно влияющее на всю ее хозяйственную деятельность. Актуальность рассматриваемой тематики заключается в том, что проведение финансового бизнес-анализа позволяет не только определить количественную составляющую всех необходимых для нормального функционирования организации показателей, но и дать общую оценку эффективности работы компании, понять, насколько эффективно организация использует имеющиеся ресурсы, определить причины отсутствия достижения планового результата и определить фундамент для разработки стратегических планов развития. Так, можно сказать, что финансовый бизнес-анализ является одним из факторов, в значительной степени влияющим на хозяйственные результаты деятельности каждой организации.

Для более четкого и детального понимания актуальности проведения бизнес-анализа финансовых результатов обратимся к теоретическим аспектам. Сам по себе финансовый

бизнес-анализ является процессом систематического изучения финансовых показателей конкретной организации, ее финансовой отчетности и финансовых бизнес-процессов с целью формирования объективной оценки финансового состояния компании, уровня ее производительности и финансовой устойчивости. Помимо обозначенной, главной цели, финансовый бизнес-анализ предполагает разрешение ряда задач:

1. Выяснение причин, из-за которых организация в конкретный момент находится в том или ином финансовом положении;
2. Подготовка фундамента для разработки финансовых стратегических планов развития;
3. Возможность прогнозирования финансового состояния организации в краткосрочной и среднесрочной перспективе;
4. Корректировка политики использования имеющихся в организации ресурсов, опираясь на актуальное в конкретный момент финансовое положение организации [1, С. 57].

Сопоставляя задачи, которые можно реализовать с помощью проведения финансового бизнес-анализа и целей организации в целом, можно сказать, что предполагаемая результативность от проведения данного анализа достаточно тесно коррелирует с теми факторами, от которых зависит степень достижения генеральных целей организаций. Так, например, при поставленной руководством задаче в увеличении получаемой прибыли за определенный период, увеличить темпы производства и увеличить плановые показатели будет недостаточно, ведь, вероятнее всего, подобные мероприятия повлекут за собой неоднозначные последствия не только в области финансов организации, но и в смежных областях внутриорганизационных процессов. Рационально в данном случае провести, непосредственно, финансовый бизнес-анализ для понимания показателей, которые можно оптимизировать и на данной основе определить возможно ли в принципе достичь поставленной цели в установленные сроки и, при положительном исходе, разработать соответствующие стратегии и мероприятия.

В рамках бизнес-анализа финансовых результатов исследуются одни из важнейших финансовых показателей компании, анализ которых позволяет сформировать наиболее полное и точное представление о состоянии активов организации, отношениях с кредиторами, инвесторами и т.д.: рентабельность – в рамках финансового бизнес-анализа позволяет оценить, насколько успешно компания генерирует прибыль в отношении своих затрат и инвестиций в краткосрочной, среднесрочной и долгосрочной перспективе; платежеспособность – в рамках исследуемого анализа выступает как факт возможности (невозможности) компании выполнять свои финансово-кредитные обязательства в долгосрочной перспективе и при этом поддерживать стабильное финансовое состояние; ликвидность – входящее в состав финансового бизнес-анализа изучение ликвидности обозначает способность компании покрывать краткосрочные расходы, погашать долги и, одновременно с этим, обеспечивать финансирование рутинной деятельности и т.д. [2, 101-103 с.]

Конечно, в состав финансового бизнес-анализа входит и рассмотрение иных показателей, которые также в той или иной степени влияют на хозяйственную деятельность компаний, что и определяет их наличие в базисе изучаемого вида бизнес-анализа.

Фактическую необходимость и, как следствие, актуальность проведения финансового бизнес-анализа в современных организациях можно обосновать следующим образом. Наличие актуальной на данный период времени, корректной и максимально детализированной информационной базы о финансовом состоянии компании и, соответственно, всей совокупности финансовых показателей, включенных в состав данного анализа, формирует одно из важнейших конкурентных преимуществ компании на рынке, как способность конкретного субъекта хозяйственной деятельности рационально оценивать свои возможности, своевременно выявлять имеющиеся недочеты и оперативно их нивелировать. Так, с помощью систематического проведения бизнес-анализа финансовых результатов можно не только поддерживать конкурентные преимущества, но и повышать уровень конкурентоспособности компании путем формирования стратегических планов развития на основании той информации, которая получается из выводов финансового бизнес-анализа. Рациональная

стратегия, основанная на реальных финансовых данных и сформированная на оптимальном понимании текущего положения компании, позволит как поддерживать функционирование организации, так и развивать его в различных областях.

Также, стоит отметить, что результаты, полученные благодаря проведению финансового бизнес-анализа, можно применять в области производственной политики, например, для разработки плана мероприятий по расширению производства, установления новых нормативных производственных показателей (в соответствии с определенными возможностями организации), определять оптимальные сроки и обеспечивать реализацию мероприятий по совершенствованию производственных процессов.

Помимо производственной области предприятий, финансовый бизнес-анализ в значительной степени может влиять и на организационную политику. Так, финансовые результаты, полученные из соответствующего бизнес-анализа, является частью корпоративной информации, на основе которой также выстраивается стратегическое поведение организации в области управления кадрами, разработки стратегий организационного развития, отделов подбора и найма персонала и др. Соответственно, информация из исследуемого вида бизнес-анализа также в той или иной степени является необходимой базой для принятия рациональных и грамотных управленческих решений. Например, на основе этой информации можно определить рентабельность различных проектов, контролировать затраты на реализацию пунктов кадровой политики и оптимизировать финансовые ресурсы в области организационного управления.

Обратимся к статистическим данным Федеральной службы государственной статистики. В Российской Федерации за 2022г. по сравнению с 2021г. в Российской Федерации наблюдается отрицательная динамика прибыльных организаций (рис. 1) [3].



Рис.1. Изменение доли прибыльных организаций в 2022г. относительно 2021г. (в %)

Исходя из представленных в рисунке данных, можно отметить значительное снижение доли прибыльных организаций и сальдированного финансового результата по сравнению с предыдущим годом. Во многом подобную динамику можно связать с отсутствием систематического и периодического проведения финансового бизнес-анализа, т.к. одним из факторов снижения/увеличения уровня прибыли является грамотное распоряжение финансами организациями, которое, как было неоднократно сказано выше, формируется

исходя из финансовых показателей компании, в свою очередь, исследуются в бизнес-анализе финансовых результатов.

Таким образом, в заключение данной статьи, можно отметить, что финансовый бизнес-анализ является одним из ключевых инструментов для оценки финансового состояния компании, принятия стратегических решений, привлечения инвестиций и улучшения управления финансами и др. Расширение масштабов практики проведения финансового бизнес-анализа однозначно имеет рассмотренную в данной научной статье результативность, что обуславливает актуальность проведения бизнес-анализа финансовых результатов и улучшению общей ситуации прибыльности и производственной эффективности российских организаций в рамках национальной экономической системы.

Список использованных источников:

1. Ефимова, О. В., Финансовый анализ: инструментарий обоснования экономических решений: учебник / О. В. Ефимова. — Москва: КноРус, 2023. — 320 с.
2. Маркарьян, С. Э., Финансовый анализ: учебное пособие / С. Э. Маркарьян, Г. П. Герасименко, Э. А. Маркарьян. — Москва: КноРус, 2023. — 191 с.
3. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс] // Режим доступа: <https://rosstat.gov.ru/> (Дата обращения: 09.11.2023)

УДК 330.133.7

Тарута В.В.

Финансового университета при Правительстве РФ (Омск)
Научный руководитель: Марков С.Н.

ОЦЕНКА СТОИМОСТИ МАТЕРИАЛОВ ПОСЛЕ ПРОВЕДЕНИЯ ИНВЕНТАРИЗАЦИИ

Аннотация. В данной статье рассматривается процесс оценки стоимости материалов после проведения инвентаризации. Анализируются метод оценки по стоимости единицы материалов, метод оценки по средней стоимости и метод оценки по себестоимости первых по времени приобретения материалов. Затрагивается необходимая документация для списания материалов.

Ключевые слова: инвентаризация, оценка стоимости материалов, методы оценки стоимости материалов.

Taruta V.V.

Financial University under the Government of the Russian Federation (Omsk)
Scientific supervisor: Markov S.N.

ASSESSMENT OF THE COST OF MATERIALS AFTER THE INVENTORY

Abstract. This article discusses the process of estimating the cost of materials after the inventory. The method of estimating the cost of each unit of materials, the method of estimating the average cost and the method of estimating the cost of the first time of acquisition of materials are analyzed. The necessary documentation for the write-off of materials is affected.

Keywords: inventory, valuation of materials, methods of estimating the cost of materials.

После проведения инвентаризации при списании материалов необходимо оценить их стоимость. Эта оценка выполняется с целью точного определения ущерба, нанесенного предприятию, и корректного учета его в финансовых отчетах. Этот процесс является важным исходя из финансовой составляющей компании, так как влияет на балансовую стоимость материалов и, в конечном итоге, на финансовые показатели организации.

Перед началом оценки необходимо провести полную и точную инвентаризацию материально-производственных запасов. В процессе инвентаризации выявляются имеющиеся в организации материалы и их физическое состояние, а также определяется их количественное наличие. Далее анализируют список поврежденных материалов и сравнивают их количественные показатели [3].

Оценка стоимости материалов после проведения инвентаризации осуществляется на основании различных факторов.

Во-первых, необходимо учитывать первоначальную стоимость материалов, которая была указана при их приобретении или производстве, состоящую из покупной стоимости и транспортных (производственных) расходов. Во-вторых, важно учесть возраст материалов, а также их состояние до повреждения/порчи, их остаточную стоимость и амортизацию на момент списания [2].

Например, в розничной торговле существует особенность оценки товаров, учитываемых по продажной стоимости (с учетом торговой наценки). В этом случае товары при выбытии списываются по продажной стоимости [1]. В бухгалтерском балансе такие товары показываются за вычетом суммы торговой наценки, приходящейся на остаток не проданных на отчетную дату товаров [3].

Следует отметить особенность учета запасов организациями, которые вправе вести бухгалтерский учет по упрощенной схеме, – они могут списывать запасы в расходы по первоначальной стоимости приобретения [1].

В соответствии с действующими нормативными документами, первоначальную стоимость отпускаемых в производство материалов можно определить одним из следующих методов [1]:

- метод оценки по стоимости единицы материала;
- метод оценки по средней стоимости материала;
- метод оценки по себестоимости первых по времени приобретения материалов.

Рассмотрим каждый метод оценки стоимости материалов после проведения инвентаризации.

По методу оценки стоимости единицы оцениваются материалы, которые используются организацией в особом порядке (драгоценные камни, взрывчатые вещества и т.п.) и материалы, которые не могут быть взаимозаменяемы.

В том случае, если организация применяет большое количество идентичных материалов, применение данного метода является сложным и неэффективным. Именно поэтому применение метода оценки по стоимости единицы материала обосновано только при условии использования предприятием материалов в особом порядке с возможностью отслеживания, какие единицы материалов и по какой цене были применены для выполнения определенного заказа или были испорчены во время эксплуатации. Поэтому этот метод оценки стоимости материалов используется очень редко [3].

Основным преимуществом способа списания по себестоимости каждой единицы является то, что все материалы списываются по их реальной себестоимости без каких-либо отклонений, т. е. по какой стоимости объект принимается к учету, по той и списывается. Этот способ удобен для применения, когда организация использует в производстве небольшую номенклатуру материалов и можно легко отследить, из какой именно партии списаны материалы, причем цены на них остаются стабильными в течение длительного периода. В этом случае учет ведется по каждой партии материалов отдельно. Если невозможно точно отследить, материалы из какой именно партии отпущены в производство, целесообразно применять другие способы [2].

На практике также применяют метод оценки материалов по средней стоимости. По этому методу оценки стоимости материалы учитываются и списываются на производство по твердым учетным ценам независимо от цен приобретения. Метод оценки материалов по средней стоимости применяется при использовании организацией периодической системы учета материалов и вместе с тем, если организация использует взаимозаменяемые материалы. В других случаях данный метод оценки стоимости материалов является трудоемким, следовательно, применять этот метод оценки стоимости материалов в тех случаях нецелесообразно [3].

Преимущество способа оценки по средней себестоимости проявляется в большей степени, если стоимость приобретаемых товаров все время меняется. В такой ситуации усреднение себестоимости списываемых товаров позволяет сохранять величину прибыли на среднем уровне, помогая тем самым избежать как непредсказуемо высоких ее значений, возникающих при резком падении цен, так и неожиданных убытков, являющихся следствием возрастания их стоимости. Соответственно будет в большей степени сохраняться и стабильность финансовых показателей организации. Применение способа средних цен подходит для ситуаций, когда профессиональное суждение бухгалтера позволяет ему оценить влияние изменения цен приобретения оборотных активов на показатели отчетности как незначимое или несущественное [2].

Одним из недостатков данного способа является постоянное усреднение стоимости материальных ресурсов, списываемых на производство. Вследствие этого в условиях инфляции сложно «просчитать» влияние тенденции роста цен на материальные ресурсы. К тому же часто у предприятий имеется возможность приобретать дешевые (по сравнению с рыночными ценами) материальные ресурсы. При дальнейшем усреднении стоимость материальных ценностей, списываемых на производство, значительно повышается. Это ведет в итоге либо к повышению цены продукции, либо к снижению прибыли от реализации при неизменной цене [2].

По методу оценки материалов по себестоимости первых по времени приобретения вначале списываются те материалы, которые раньше поступили на склад. Из этого следует, что остаток будет оцениваться по себестоимости последних поступлений. Данный метод рационально применять организациям, которые планируют осуществлять капитальные вложения за счет собственных средств. Одно из преимуществ данного метода заключается в том, что себестоимость материалов, сформированная согласно этого метода, ненамного отличается от реальной себестоимости. Главным недостатком является повышение воздействия цикла экономического развития на показатель дохода [3].

Оценка стоимости материалов после проведения инвентаризации действительна на конкретный момент времени и должна быть задокументирована соответствующими документами, такими как акт о списании товарно-материальных ценностей, инвентаризационная опись и сличительная ведомость (при необходимости). Это позволяет обеспечить прозрачность и достоверность финансовой информации и служит основой для учета и отчетности организации [2].

Таким образом, все рассмотренные методы оценки материалов оказывают влияние на финансовый результат организации. В зависимости от потребностей организации руководитель выбирает самый подходящий метод оценки стоимости материалов, который прописывается в учетной политике организации. Оценка стоимости материалов после проведения инвентаризации является важной процедурой, которая позволяет определить финансовое положение компании и принять меры по управлению материально-производственными запасами и минимизации потерь. Точность и объективность оценки имеют важное значение для отражения правильной финансовой отчетности и финансового состояния организации в целом.

Список используемых источников:

1. Федеральный стандарт бухгалтерского учета ФСБУ 5/2019 «Запасы» (утв. Приказом Министерства финансов Российской Федерации от 15.11.2019 №180Н). – URL: https://minfin.gov.ru/ru/document?id_4=133539 (дата обращения: 28.10.2023). – Текст: электронный
2. Керимов, В.Э. Учет затрат, калькулирование и бюджетирование в отдельных отраслях производственной сферы: учебник / В.Э. Керимов. – 12-е изд., перераб. и доп. – Москва : Дашков и К, 2023. – 384 с. – URL: <https://znanium.com/catalog/product/2085547> (дата обращения: 28.10.2023). – Текст: электронный
3. Финансовый учет для магистров : учебник / под ред. А.М. Петрова. – Москва : Вузовский учебник : ИНФРА-М, 2021. – 343 с. – URL: <https://znanium.com/catalog/product/1167949> (дата обращения: 28.10.2023). – Текст: электронный

УДК 338.984

Тимошенко Д.В.

Финансовый университет при Правительстве РФ (г. Омск)

СУЩНОСТЬ И ФУНКЦИИ ФИНАНСОВОЙ СТРАТЕГИИ

Аннотация. В статье определена сущность и основные функции финансовой стратегии, задачи и цели разработки финансовой стратегии, а также рассмотрено ее влияние на конкурентоспособность компаний и эффективность функционирования компаний в текущей экономической ситуации.

Ключевые слова: финансовая стратегия, эффективность, разработка долгосрочного плана, финансовая устойчивость, финансовая политика.

Timoshenko D.V.

Financial University under the Government of the Russian Federation (Omsk branch)

THE ESSENCE AND FUNCTIONS OF A FINANCIAL STRATEGY

Abstract. The article defines the essence and main functions of the financial strategy, the objectives and objectives of the development of a financial strategy, as well as its impact on the competitiveness of companies and the efficiency of the functioning of companies in the current economic situation are considered.

Keywords: financial strategy, efficiency, development of a long-term plan, financial stability, financial policy.

В нынешнее время, в сложившихся сложных и напряженных экономических условиях, имеется возможность наблюдения серьезной конкурентной борьбы различных компаний в самых разнообразных отраслях рынка. Компаниям приходится предельно внимательно подходить к рассмотрению вопросов, связанных с повышением их конкурентоспособности, снижением рисков, улучшением показателей финансовой устойчивости, рентабельности, создании конкурентоспособного продукта, финансовой политики в целом, международном сотрудничестве, продвижении компании, создании репутации и прочих. Цель любой компании, имеющей коммерческий интерес – получение прибыли, для чего необходимо удерживать финансовое положение компании на должном уровне. Для того, чтобы решить все необходимые задачи, которые приведут компанию к поставленной перед ней цели,

разрабатываются планы по их осуществлению, что и является главным в финансовой стратегии.

Финансовая стратегия компании - это генеральный план действий по своевременному обеспечению предприятия финансовыми ресурсами и по их эффективному и рациональному использованию и вложению в активы с целью капитализации компании.

Для того, чтобы компания могла позволить себе устойчиво развиваться и вести эффективную финансово-хозяйственную деятельность, необходимо разработать и использовать финансовую стратегию, основанную на анализе существующей ситуации в экономике страны, проблем, рисков отрасли, в которой осуществляет деятельность компания, а также финансовая стратегия должна содержать в себе практически применимые рекомендации по минимизации рисков и ликвидации возможных проблем, с которыми может столкнуться компания по ходу ведения финансово-хозяйственной деятельности. Следствием хорошо выработанной финансовой стратегии и ее исполнения является конкурентоспособность компании и ее финансовая устойчивость, и неважно, является компания малой или крупной.

Если компания ищет наиболее результативный и эффективный инструмент для достижения своих приоритетных финансовых целей, то ей стоит обратить свое внимание на финансовую стратегию. Однако необходимо учитывать достаточно очевидный фактор: степень эффективности реализации финансовой стратегии зависит от правильности ее разработки, полноты учета и оценки факторов, влияющих на деятельность компании, а для этого необходимо понимание сущности и содержания финансовой стратегии, ее функций, этапов, методов и инструментов, а также факторов, оказывающих воздействие на ее формирование.

Проблематика исследования привлекает к себе огромное количество внимания со стороны исследователей, как отечественных, так и зарубежных, однако многие аспекты все еще недостаточно рассмотрены и исследованы, посему можно говорить об актуальности данной тематики.

Как самостоятельный термин, финансовая стратегия в экономической литературе рассмотрена лишь с недавнего времени, что объясняется тем, что ключевую роль все же приписали финансовым ресурсам из-за большей ликвидности. Незначительная изученность тематики в настоящее время (как следствие – устоявшегося и четкого определения термина финансовой стратегии нет), малая распространенность использования отечественными компаниями и предприятиями – все это свидетельства того, что эта категория относится к числу «молодых».

«Финансовая стратегия - это сложная многофакторная модель действий и мер, ориентированных на достижение поставленных долгосрочных целей, на основе которой прорабатывается политика привлечения и использования финансово-ресурсного потенциала предприятия» [1].

На основании финансовой стратегии определяется финансовая политика предприятия по следующим основным направлениям финансовой деятельности:

- налоговая политика;
- ценовая политика;
- амортизационная политика;
- дивидендная политика;
- инвестиционная политика.

Разработка и реализация финансовой стратегии предполагает необходимость выявления и четкое определение целей деятельности в финансовой составляющей на долгосрочную перспективу и, очевидно, рассмотрение существующих путей их достижения и выбор наиболее подходящих компании и наиболее эффективных с точки зрения ситуации в компании и экономической ситуации в стране и на рынке. Цели, которые для себя определяет компания, тесно коррелируют с общими целями финансово-хозяйственной деятельностью компании, которые иллюстрируют текущее состояние определенных характеристик

компании, достижение которых стоит в приоритете, на них и направлена основная деятельность. Это определение того результата, который получается в ходе деятельности компании.

Разработка финансовой стратегии включает в себя следующие этапы:

- критический анализ;
- обоснование стратегических целей;
- определение сроков действия финансовой стратегии;
- конкретизация стратегических целей и периодов их выполнения;
- распределение ответственности за достижение стратегических целей.

Для того, чтобы финансовая стратегия была эффективна и применима в текущей ситуации и на плановый период в несколько лет, необходимо при ее разработке учитывать волатильность макроэкономических процессов, закономерное развитие отечественных финансовых рынков, а также возможности диверсификации деятельности компании.

Главенствующая цель финансовой стратегии – достижение наиболее эффективной деятельности компании, ее финансовой устойчивости и определенной независимости от заемных средств, поэтому она строится на конкретных принципах организации и включает в себя следующее:

- текущее и перспективное финансовое планирование;
- формирование финансовых резервов;
- безусловное выполнение финансовых обязательств перед партнерами;
- разработку учетно-финансовой и амортизационной политики предприятия;
- организацию и ведение финансового учета предприятия и сегментов деятельности на основе действующих стандартов;
- финансовый анализ деятельности предприятия и его сегментов;
- финансовый контроль деятельности предприятия и всех его сегментов.

«Охватывая все формы финансовой деятельности предприятия, а именно оптимизацию основных и оборотных средств, формирование и распределение прибыли, денежные расчеты и инвестиционную политику, финансовая стратегия исследует объективные экономические закономерности рыночных отношений, разрабатывает формы и способы выживания и развития при новых условиях» [1].

Когда разрабатывается финансовая стратегия, наибольшее внимание уделяется производству товаров наиболее конкурентоспособных, оптимизации и вовлеченности всех внутренних ресурсов, наиболее возможному снижению себестоимости продукции, формированию и дальнейшему грамотному распределению полученной прибыли, максимально эффективному использованию заемного и собственного капитала компании.

«Большое значение для формирования финансовой стратегии имеет учет факторов риска. Финансовая стратегия разрабатывается с учетом риска неплатежей, инфляционных колебаний, финансового рынка» [1].

Задачи финансовой стратегии:

- определение способов успешного использования финансовых возможностей;
- определение перспективных финансовых взаимоотношений предприятия с третьими лицами;
- финансовое обеспечение операционной и инвестиционной деятельности;
- изучение экономических и финансовых возможностей вероятных конкурентов, разработка и осуществление мероприятий по обеспечению финансовой стойкости.

Все вышеперечисленное поможет создать эффективную и результативную финансовую стратегию, которая поможет компании достичь всех поставленных перед ней целей, задач, а также позволит приумножить прибыль, укрепить финансовую устойчивость и увеличить конкурентоспособность. Создание наиболее конкурентоспособного продукта также часть успеха. Многим отечественным компаниям стоит обратить свое внимание на разработку приносящей наилучшие результаты финансовой стратегии, тогда станет намного больше

способных здраво конкурировать фирм. При разработке стратегии необходимо учитывать внешние и внутренние факторы, способные повлиять на деятельность компании и на реализацию разработанной финансовой стратегии. Также необходимо учитывать риски, с которыми может столкнуться компания. При должной реализации грамотно разработанная финансовая стратегия – лучший инструмент для поддержания компании в лучшем финансовом состоянии.

Список использованных источников:

1. Агапова Т.Н. Стратегическое управление производственной структурой на предприятиях маслосыродельной и молочной отрасли/ Т.Н. Агапова, С.П. Осмоловская // Экономический анализ: теория и практика. М.: ЕАОИ, 2021. 219 с.
2. Власова К.Э. Финансовая стратегия: теоретические основы и методики разработки / К.Э. Власова - М.: Проспект, 2019. - 256 с.
3. Бланк И.А. Финансовая стратегия предприятия. Киев: Ника-Центр. 2020. 656 с.

УДК 338.49

Трефилова Е.Ю.

Финансовый университет при Правительстве РФ

ПРОЕКТНОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ: АКТУАЛЬНОЕ СОСТОЯНИЕ, ОПЫТ И ПЕРСПЕКТИВЫ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Аннотация. В настоящее время актуальной темой в мировом сообществе является проектное финансирование. Поскольку для создания крупных приоритетных проектов необходимы дополнительные источники средств. В данной статье рассмотрены способы реализации в Российской Федерации, преимущества и перспективы развития, а также опыт применения.

Ключевые слова: Проектное финансирование, инфраструктура, инвестиции, проект, ВЭБ.РФ, приоритетные направления.

Trefilova E.Y.

Financial University under the Government of the Russian Federation

PROJECT FINANCING: CURRENT STATE, EXPERIENCE AND PROSPECTS IN THE RUSSIAN FEDERATION

Abstract. Currently, project financing is an urgent topic in the world community. Since additional sources of funds are needed to create large priority projects. This article discusses the ways of implementation in the Russian Federation, the advantages and prospects of development, as well as the experience of application.

Keywords: Project financing, infrastructure, investments, project, VEB.Russia, priority areas.

Важнейшим условием роста экономики, ее модернизации и перехода на высокотехнологичный путь развития является реализация эффективных инвестиционных проектов, создающих дополнительную стоимость и обеспечивающих рост ВВП. В каждой стране с активной экономической жизнью, институты развития ставят перед собой задачу и поддерживают определенные отрасли экономики, направления, которые наиболее важны для конкретной страны.

Проектное финансирование представляет собой финансирование масштабного инвестиционного проекта путем предоставления долгосрочного кредита специально созданной компании (SPV (special purpose vehicle) или SPE (special purpose entity) или уже действующей компании. Возвратность кредита обеспечивается денежными потоками данного инвестиционного проекта.

В самом проекте же, обязательно четко должны быть определены время, ресурсы и результат. Проект кардинально отличается от процессных мероприятий.

Преимущества:

1. Привлечение долгосрочного финансирования с ограниченным регрессом. У заемщика отсутствует необходимость взыскивать активы, которыми можно было бы обеспечить кредит. Все обеспечение по кредиту ограничено активами в периметре проекта.

2. Снижение долговой нагрузки бенефициаров и повышение гибкости по ковенантам.

3. Возможность создание нового уникального продукта, либо расширения действующего бизнеса.

4. Отсутствие или ограниченный регресс на действующий бизнес.

5. Возможность решить проблему недостаточности капитала и хеджировать процентный риск инвестора.

Примером института развития, поддерживающего крупные инвестиционные проекты в России является ВЭБ.РФ. Существует на основании федерального закона от 17 мая 2007 года № 82-ФЗ «О государственной корпорации развития «ВЭБ.РФ» и Распоряжения Правительства Российской Федерации от 10 августа 2021 года № 2208-р «Об утверждении Меморандума о финансовой политике государственной корпорации развития «ВЭБ.РФ».

Капитал, по состоянию на 1 марта 2023 года, составляет 743 млрд рублей, с достаточностью капитала 14,2% [9]. Организация находится в стабильном и комфортном для себя состоянии. Важно отметить, что ВЭБ.РФ не является коммерческим банком, а лишь работает во взаимной увязке с коммерческими банками и Центральным банком РФ, преследуя единую цель – профинансировать крупный инвестиционный проект.

Инвестиции в проекты софинансируются частными инвесторами и коммерческими банками.

Привлечение внебюджетных инвестиций, в приоритетные направления для экономики Российской Федерации, способствует снижению рисков сложных этапов проектов. Структуризация вышеупомянутых проектов и комплексных программ обеспечивает возвратность и эффективность государственных средств.

Министерство экономического развития Российской Федерации, являясь ответственным органом, совместно с ВЭБ.РФ и коммерческими банками запустили программу «Фабрика проектного финансирования» (утверждена постановлением Правительства РФ от 15 февраля 2018 г. № 158), с помощью которой заемщики, на основании договоров синдицированного кредита (займа), могут получить денежные средства. Предоставление субсидии на возмещение расходов, связанных с предоставлением кредитов и займов, которые направляются на страхование процентного риска и увеличения объемов кредитования, также предоставляются в рамках рассматриваемого Проекта Фабрики.

Фабрика проектного финансирования поддерживает проекты, путем:

1. Хеджирования процентных рисков заемщиков (субсидия Правительства Российской Федерации);

2. Специального ценообразования в рамках транша ВЭБ.РФ (транш «А»);

3. Поддержки инвесторов (в случае недостаточности собственных средств и дополнительных процентных расходов на инвестиционные стадии (транш «В»);

4. Специальная процедура расчета нормативов достаточности капитала и формирования резервов по кредитам и займам, предоставляемым в рамках Проекта (для российских кредитных организаций).

Итого, с 2018 года, профинансировано 24 крупных инвестиционных проекта, на общую сумму инвестиций 1,6 трлн рублей. В настоящее время еще 50 проектов находятся в стадии

рассмотрении. К 2024 году объем поддержанных проектов составит 17 трлн рублей. Из них около 500 млрд руб. планируется направить на финансирование зеленых и адаптационных проектов, а уже к 2030 году потенциальный объем составит 19 трлн руб.[9]

Чтобы стать участником данной программы, необходимо:

1. Иметь российское юридическое лицо (кроме государственных и муниципальных учреждений);
2. Не находится в процессе ликвидации;
3. Отсутствие неисполненной обязанности по уплате налогов и возбужденного дела о несостоятельности (банкротстве).
4. Иметь инвестиционный проект стоимостью от 3 млрд рублей, с окупаемостью до 30 лет, сроком финансирования до 20 лет, и иметь не менее 20 процентов собственных средств от стоимости проекта (по проектам, одобренным в 2022 – 2024 годах, доля собственных средств инициатора составляет от 15 процентов).

Минэкономразвития совместно с Правительством РФ выделяют приоритетные направления развития экономики нашей страны, и соответственно, вложения денежных средств:

1. Инфраструктура:
 - 1) авиация;
 - 2) железнодорожная инфраструктура;
 - 3) морской и речной транспорт и порты;
 - 4) автодорожное строительство;
 - 5) жилищное строительство;
 - 6) производство и передача электроэнергии.
2. Промышленность:
 - 1) газо- и нефтехимия;
 - 2) металлургия;
 - 3) производство машин и оборудования.
3. Городская экономика:
 - 1) здравоохранение;
 - 2) коммунальные услуги;
 - 3) образование;
 - 4) технологическая инфраструктура;
 - 5) транспорт и т.д. [11]

Участниками процесса проектного финансирования в рамках Фабрики также являются Минфин РФ и Банк России.

Министерство финансов предоставляет меры гос поддержки (субсидирует процентную ставку кредиторам в рамках синдиката и предоставляет гос гарантии по облигациям Фабрики), а регулирует порядок коммерческих банков в части кредитования Фабрики – Центральный Банк.

Разберем один из первых реализованных проектов, благодаря проектному финансированию и Фабрике, с опережением срока сдачи на семь месяцев, в г. Тольятти. Совместными усилиями с Газпромбанком завершилось строительство завода по производству серной кислоты и улучшенного олеума. Инициатором данного проекта является ПАО «КуйбышевАзот». Проект реализован с целью сырьевого обеспечения и наращивания производства капролактама и продуктов его переработки, привлечения ресурсов для внедрения прогрессивных технологий. Реализация проекта позволила обеспечить сырьевую безопасность и стабильную работу акционерного общества.

Преимуществами для внешних участников данной цепочки, в том числе и для государства, является увеличение налоговых отчислений в бюджет, рабочих мест и экспорта.

ВЭБ.РФ благодаря реализации данного инвестиционного проекта максимизировал инвестиции в крупные приоритетные проекты, направленные на исполнение национальных целей, поставленных Президентом РФ.

Газпромбанк стал первым коммерческим банком, который начал реализовывать проекты в рамках Программы «Фабрика проектного финансирования» [8].

По итогам инвестиции в проект составили 8,6 млрд рублей (4,7 млрд рублей – кредит ВЭБ.РФ и Газпромбанка).

Также, примененная уникальная технология, позволит снижать выбросы в атмосферу в 3,5 раза, даже учитывая уже имеющиеся доступные механизмы.

К сожалению, в России проектное финансирование на данный момент недостаточно распространено. К тому же, его применение ограничено перспективными отраслями экономики для нашего государства и крупными игроками на рынке [4]. Но учитывая факт того, что проектное финансирование в РФ начало свое активное развитие не так давно, это большой шаг для создания уникальных масштабных инвестиционных проектов, инновационной инфраструктуры и развития внутреннего и внешнего рынка Российской Федерации. Существует значительный потенциал для улучшения показателей результативности и эффективности применения проектного финансирования.

В ходе III Всероссийского ипотечного марафона, который стартовал в рамках выставки-форума «Россия» на ВДНХ, замдиректора Департамента финансовой политики Минфина РФ Алексей Яковлев рассказал об ожидаемом до конца 2023 года запуске проектного финансирования индивидуального жилищного строительства (ИЖС). Данным вопросом совместно занимаются Министерство строительства РФ, Министерство финансов РФ, Центральный Банк РФ и ДОМ.РФ. Благодаря такой программе появится возможность закрывать одновременно проблемные вопросы ИЖС: проекта, земельного участка, этапов финансирования и т.д. Механизм также позволит в полном объеме распространить льготные ипотечные программы на ИЖС [11].

Что же касается действующего механизма проектного финансирования многоквартирных домов, по оценке ДОМ.РФ в России будет построено более 65 млн кв. м жилья (из них 36 млн кв. м за пределами столичной агломерации). Это обеспечит бесперебойный ввод жилья в России вплоть до 2026 года.

В настоящее время главным риском является увеличение фактических расходов на реализацию проектов на 20-40 процентов от плановых значений. Вызовы, сложившиеся в последние годы, на фоне геополитической ситуации в мире, дают еще больше уверенности, что рынок проектного финансирования в России устойчив, и готов к внешним шокам. Это стало возможным благодаря наращиванию государственных инвестиций в инфраструктуру, считает рейтинговое агентство АКРА [6].

Таким образом, под проектным финансированием понимается форма долгосрочного финансирования, предназначенная для поддержки конкретных бизнес-проектов или инвестиционных инициатив. Оно отличается от традиционного банковского кредитования тем, что финансирование выделяется не на основе кредитоспособности заемщика, а на основе прогнозируемых денежных потоков и доходов, которые проект сможет принести по итогам его реализации.

Учитывая вышеизложенное, не вызывает сомнений факт того, что пролонгация действующих программ поддержки была положительным и необходимым действием для дальнейшего устойчивого развития проектного финансирования в Российской Федерации, а для последующего развития данного инструмента целесообразно расширить перечень налоговых преференций для участников проектного финансирования и простимулировать более интенсивное сотрудничество в банковском секторе.

Уже сейчас проектное финансирование находится в активной стадии своего развития, существует множество различных инструментов для реализации инвестиционного проекта, в различных сферах. Строительство современных школ в регионах, горнометаллургического комбината Удокан в Забайкальском крае, угольного порта Суходон в Приморье, развитие городского электротранспорта, приобретение подвижного состава для МЦД-3 и МЦД-4, обновление подвижного состава ГУП «Петербургский метрополитен», развитие аэропортового комплекса в г. Новый Уренгой, финансирование зеленых и адаптационных

проектов, жилищного строительства и т.д. – уже реализуется с помощью проектного финансирования в России, и уже к 2024 году объем поддержанных проектов составит около 17 трлн руб. Стратегия развития ВЭБ.РФ утверждена до 2030 года. В планах расширить список приоритетных направлений развития государства для реализации проектов и продолжить поддерживать отечественный бизнес.

Список используемых источников:

1. Федеральный закон от 17 мая 2007 года № 82-ФЗ «О государственной корпорации развития «ВЭБ.РФ».
2. Постановление Правительства Российской Федерации от 15 февраля 2018 года № 158 «О программе «Фабрика проектного финансирования».
3. Распоряжение Правительства Российской Федерации от 10 августа 2021 года № 2208-р «Об утверждении Меморандума о финансовой политике государственной корпорации развития «ВЭБ.РФ».
4. Мерзликин С.С. Сравнительный анализ актуальных методологий проектного управления // Лидерство и менеджмент. – 2023. – Том 10. – № 1. – С. 65-80. – [Электронный ресурс] // Первое экономическое издание : [сайт]. — URL:<https://1economic.ru/lib/117386>.
5. Щукина Татьяна Владимировна, Бобров Данил Андреевич Проектное финансирование как перспективная форма организации инвестиций // Известия БГУ. 2020. №2. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/proektnoe-finansirovanie-kak-perspektivnaya-forma-organizatsii-investitsiy> (дата обращения: 12.11.2023).
6. Оксана Дьяченко. Риски проектного финансирования: фактические расходы на строительство инфраструктуры могут превысить плановые на 20-40% [Электронный ресурс] // Национальный банковский журнал. - 4 мая 2023 года. - URL: https://nbj.ru/publs/riski_proektnogo_finansirovaniya_faktiches/62040/?sphrase_id=34951 (дата обращения: 21.11.2023).
7. Анна Субботина Что такое проектное финансирование и как его получить [Электронный ресурс] // Совкомблог : [сайт]. — URL: <https://journal.sovcombank.ru/> (дата обращения: 12.11.2023).
8. Запущен один из первых проектов, профинансированных ВЭБ.РФ и Газпромбанком в рамках Фабрики проектного финансирования // Газпромбанк URL: <https://www.gazprombank.ru/press/6200081/> (дата обращения: 12.11.2023).
9. ВЭБ.РФ: официальный сайт. – Москва. Режим доступа: <https://вэб.рф/> (дата обращения: 12.11.2023).
10. Министерство экономического развития Российской Федерации: официальный сайт. – Москва. Режим доступа: <https://invest.economy.gov.ru/> (дата обращения 15.11.2023).
11. Министерство финансов Российской Федерации: официальный сайт. – Москва. Режим доступа: <https://minfin.gov.ru/> (дата обращения: 22.11.2023).

УДК 336

Трофимов И.В.

Финансовый университет при Правительстве РФ (г. Омск)
Научный руководитель: Симонова Н.Ю.

ОСОБЕННОСТИ ОЦЕНКИ СТОИМОСТИ ТУРИСТИЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

Аннотация. В статье рассматриваются особенности применения подходов к оценке стоимости туристического бизнеса. Раскрыты особенности каждого из способов. Проведена апробация предложенных решений.

Ключевые слова: оценка стоимости бизнеса, доходный подход, затратный подход, сравнительный подход.

Trofimov I. V.

Financial University under the Government of the Russian Federation (Omsk)

Scientific supervisor: Simonova N. Yu.

FEATURES OF ASSESSING THE VALUE OF A TOURIST ORGANIZATION

Abstract. *The article discusses the features of the application of approaches to the assessment of the value of the tourism business. The features of each of the methods are disclosed. The proposed solutions were tested.*

Keywords. *business valuation, revenue approach, cost approach, comparative approach.*

В расчете рыночной стоимости объектов гостиничного бизнеса есть свои особенности и связаны они с их спецификой. Независимому оценщику приходится иметь дело не с типичной для понимания недвижимостью, такими как квартира или дом, а с многоплановым объектом. Здесь могут быть представлены как гостиницы, так и офисы туристических организаций. Также к объекту туристического бизнеса можно отнести прилежащую туристической компании территорию. При оценке туристического объекта учитывается множество специфичных критериев: уровень комфорта, меблировка, предоставление завтрака и дополнительных услуг, «звездность» и т.д. Усложняет процесс и разнообразие видов гостиничной недвижимости. В данном случае можно выделить такие объекты как: мотели, хостелы, бизнес-отели, спа-отели, бутик-отели, гостевые дома, дома отдыха, кемпинги [2, с.351].

Говоря о гостиничном бизнесе, необходимо отметить, что независимыми оценщиками данная отрасль рассматривается, как коммерческая недвижимость. В случае необходимости расширения бизнеса организации, частичной или полной продажи туристического объекта, собственник должен быть осведомлен об актуальной рыночной цене. Достоверная информация, полученная от такого независимого оценщика, позволит принять верное управленческое решение, сделать соответствующие выводы о стоимости данного бизнеса в целом или реализовать его по объективной стоимости. [6, с.203]

Необходимо обозначить какие факторы влияют на стоимость туристической организации. При расчете рыночной стоимости туристических объектов недвижимости независимый оценщик учитывает основные для недвижимости ценообразующие факторы. Помимо них, можно выделить множество дополнительных показателей, специфичных для данных объектов. Учитывая представленные ниже факторы, независимый оценщик сможет определить объективную и достоверную стоимость:

- Местоположение объекта оценки;
- Удобство подъезда транспорта к объекту оценки;
- Наличие автомобильных парковок;
- Привлекательность экстерьера и особенности отделки фасада объекта оценки;
- Историческая и архитектурная ценность здания;
- Количество этажей в объекте оценки;
- Наличие (отсутствие) лифта (лифтов);
- Номерной фонд и вместимость;
- Техническое состояние объекта оценки, его возраст;
- Наличие дополнительных услуг: оздоровительные, спортивные;
- Наличие ресторанов (кафе, столовых) на территории объекта оценки;
- Категория («звездность») объекта гостиницы, если объект является средством размещения.

Ознакомившись с данными показателями, необходимо перейти к процедуре оценки стоимости. Требуется отметить, что оценка туристической организации, как и любого другого объекта оценки требует в первую очередь ответственного подхода к самому процессу оценки. Независимому оценщику следует придерживаться соблюдения параметров оценки, определенных Федеральным законом «Об оценочной деятельности в Российской Федерации» от 29.07.1998 N 135-ФЗ [6, с.179].

Далее перейдем к подходам к оценке туристической организации. Исходя из представленной выше информации следует, что к оценке туристической организации оценщиками применяются традиционные способы, однако, несмотря на это есть рекомендации в рамках каждого подхода, с которыми необходимо ознакомиться.

Доходный подход основан на принципе ожидания, согласно которому покупатель (инвестор) приобретает бизнес с целью получения будущих выгод от его функционирования. Основная идея подхода в том, что стоимость бизнеса равна текущей стоимости всех денежных потоков, способных принести доход его собственнику. Один из методов оценки туристических организаций доходным подходом – метод капитализации доходов. [3, с.196]

Метод капитализации доходов (метод прямой капитализации) базируется на предпосылке, что стоимость туристической организации равна текущей стоимости будущих доходов, которые будут получены в условиях стабильного потока доходов.

$$C = D / R_K, (1) \text{ где:}$$

C – стоимость объекта оценки;

D – доход;

R_K – ставка капитализации.

Используя данный подход, независимый оценщик рассчитывает доходы и расходы организации на определенный период, на основании которых определяется стоимость организации.

Рыночный (сравнительный) подход основан на определении стоимости предприятия (его собственного капитала) с использованием одного из методов, базирующихся на сравнении оцениваемого предприятия с уже проданными предприятиями – аналогами.

Оценка туристических организаций рассчитывается наиболее эффективно при использовании метода сравнения продаж. Суть данного метода выражается в сравнении стоимостей объектов оценки, которые наделены аналогичной полезностью и являются объектом купли-продажи, иначе говоря, когда известна точная цена сделки. Ниже представлена формула метода сравнения продаж:

$$C_{\text{стоимость объекта}} = C_{\text{анал}} \pm \sum K_{\text{попр}}, (2) \text{ где:}$$

C – стоимость объекта оценки;

C_{анал} – цена реализации аналогичного объекта оценки или совокупность однородных аналогов.

Суть затратного подхода при оценке туристической организации заключается в том, что стоимость оцениваемого объекта туризма зависит от совокупности затрат, связанных с производством аналогичного объекта. Данный подход используется в основном для оценки гостиничного бизнеса, и применяется для объектов, которые построены и запущены недавно. В этом случае независимый оценщик моделирует ситуацию создания туристической организации с нуля. При использовании данного подхода, и его методов, суммируются все расходы и вносятся корректировки для учета степени износа.

В рамках туристической отрасли наиболее эффективно прибегнуть к использованию метода чистых активов. Метод чистых активов является косвенным методом определения стоимости предприятия. При использовании данного метода используются данные бухгалтерской отчетности туристической организации. Функциональное значение данного метода заключается в определении рыночной стоимости туристической организации путем вычитания из суммы активов всех обязательств организации, то есть стоимость активов за вычетом стоимости пассивов.

$$ЧА = УК + НРП (НУ), (3) \text{ где}$$

ЧА — чистые активы;

УК — уставный капитал;

НРП (НУ) — нераспределенная прибыль (непокрытый убыток) [5, с.102].

С 2020 года предприятия туристской индустрии переживают сложные времена, связанные с распространением новой коронавирусной инфекцией. В условиях пандемии, нестабильности экономической, политической, валютной обстановки основным показателем оценки бизнеса является показатель стоимости. Оценка бизнеса включает все не только финансовые, экономические показатели, но и качественные, например, репутация компании на рынке. В данной совокупности индикаторов оценки стоимости бизнеса, потенциальный инвестор или покупатель бизнеса, получает объективную оценку предприятия. И уже на основании полученных данных, можно принимать решение о покупке или продаже бизнеса. Поэтому, тема в настоящее время актуальна и требует дальнейшего изучения для выработки практических рекомендаций по повышению стоимости бизнеса предприятий туристской индустрии в условиях пандемии и цифровой трансформации в экономике.



Рис. 1. Методы оценки стоимости бизнеса

Все вышеперечисленные методы оценки стоимости бизнеса (рис. 1) не являются обособленными и самостоятельными. Эксперты в своей профессиональной деятельности прибегают к комбинированию методов исходя из целей и задач оценки [4, с.152].

Ниже рассмотрим и проанализируем расчёты рыночной стоимости туристической организации ООО «Турист», зарегистрированной, и осуществляющей предпринимательскую деятельность на территории Омской области. Данная организация была использована в качестве примера для апробации предложенных к использованию методов оценки стоимости туристической организации.

Представленный анализ выполнен на основе данных бухгалтерской (финансовой) отчетности ООО «Турист». Соотношение основных качественных групп активов туристской организации на последний день анализируемого периода характеризуется отсутствием внеоборотных средств при 100% текущих активов. Активы организации за два года уменьшились на 814 тыс. руб. (или на 63,3%). При этом собственный капитал организации изменился пропорционально активам организации (табл. 1) [1].

Таблица 1

Структура имущества и источники его формирования

Показатель	2020	2021	2022	Изменения за анализируемый период	
				В тыс.руб (2022-2020)	Темп роста в % (2022-2020)
АКТИВ					
Оборотные активы	1285	1568	471	-814	-63,3
в том числе денежные средства	688	876	285	-403	-58,6
ПАССИВ					
капитал и резервы	1285	1568	471	-814	-63,3
Баланс	1285	1568	471	-814	-63,3

Величина чистых активов положительно характеризует финансовое положение, полностью удовлетворяя требованиям нормативных актов к величине чистых активов организации. Определив текущее состояние показателя, необходимо отметить снижение чистых активов на 63,3% за исследуемый период. Положительная величина активов говорит об удовлетворительном состоянии предприятия, снижение может привести к ухудшению финансового состояния. Несмотря на нормальную относительно уставного капитала величину чистых активов, их дальнейшее снижение может привести к ухудшению данного соотношения (рис. 2).

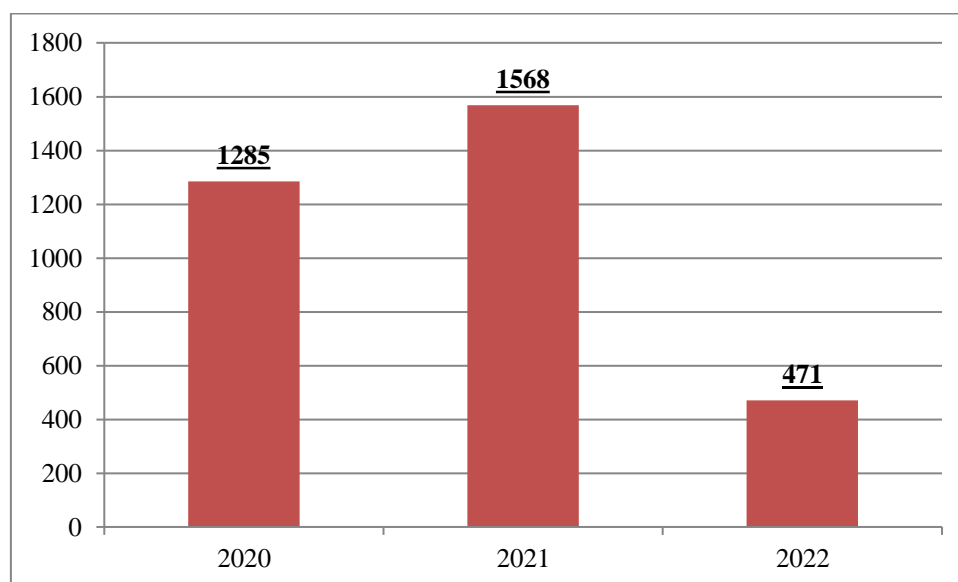


Рис. 2. Величина чистых активов туристского предприятия

Для оценки стоимости бизнеса туристической организации особый интерес представляет отчет о финансовых результатах деятельности ООО «ТУРИСТ». Ниже в табл. 2 приведены основные финансовые результаты деятельности предприятия за 2021-2022 гг.

Таблица 2

Финансовые результаты деятельности ООО «ТУРИСТ»

Показатель	Значение показателя, в тыс. руб.		Изменение показателя		Среднегодовая величина, в тыс. руб.
	2021	2022	в тыс. руб.	Темп роста, в %	
Выручка	16305	4804	-11501	-70,5	10555
Себестоимость	14934	4641	-10293	-68,9	9788
Прибыль от продаж	1371	163	-1208	-88,1	767
Прочие доходы и расходы, кроме процентов к уплате	360	360	0	0	360
Прибыль до уплаты налогов и процентов	1731	523	-1208	-69,8	1127
УСН (доходы)	173	52	-121	-69,9	113
Чистая прибыль	1558	471	-1087	-68,9	1015

За анализируемый период в 2022 году выручка составила 4 804 тыс. руб., однако за 2021 год годовая выручка была намного выше – 16 305 тыс. рублей. В конце отчетного периода значение прибыли от продаж составило 163 тыс. рублей. Изменение финансового результата от продаж в течение анализируемого периода составило -1 208 тыс. руб. Финансовые

результаты ООО «ТУРИСТ» в 2022 г. оказали влияние на показатели рентабельности, которые хотя и имеют положительное значение, уменьшились в сравнении с 2021 г. из-за снижения размера чистой прибыли.

По оценке Министерства экономического развития Российской Федерации бизнес нарастит свои обороты и достигнет значений до посткризиса, то есть значения 2020 года [3]. Так, выручка туристского предприятия в прогнозном периоде может составить 16 млн руб. С ростом объема продаж увеличится размер себестоимости до 5-10 процентов, и на конец прогнозного периода составит около 13 млн. рублей.

В таблице 3 представлен расчет текущей стоимости будущих денежных потоков в течение прогнозного периода.

Таблица 3

Расчет текущей дисконтированной стоимости денежных потоков

Показатель	2023	2024
Выручка, в тыс. руб	8000	16000
Себестоимость, в тыс руб	6000	13000
Прибыль, в тыс. руб.	2000	3000
Денежный поток		
Прибыль, в тыс. руб.	2000	3000
Ставка дисконтирования	23	23
Коэффициент дисконтирования	0,81	0,81
Дисконтированный денежный поток, в тыс. руб. (прибыль*коэффициент дисконтирования)	1620	2430
Суммарный дисконтированный денежный поток, в тыс. руб.	4050	
Остаточная стоимость компании, в тыс. руб.	3845	
Обоснованная рыночная стоимость собственного капитала, в тыс. руб.	7895	

Обоснованная рыночная стоимость туристского предприятия составляет 7895,0 тыс. рублей. Стоимость бизнеса определяется ожидаемыми будущими доходами инвестора или собственника, которые оцениваемая туристская организация может принести. Необходимо указать на тот факт, что стороны могут пострадать, если невнимательно отнестись к итоговым поправкам к рассчитанной стоимости. Также следует отметить, что окончательная цена сделки купли продажи бизнеса довольно существенно будет зависеть от переговоров по сделке, и, в связи с этим, может отклоняться от расчетной.

У туристского предприятия имеется проблема с цифровизацией [3]. Цифровая бизнес-модель на предприятии не сформирована. В системе управления компании отсутствуют передовые программные продукты, которые бы повысили бы рентабельность и привлекательность компании. У предприятия низкая наполняемость официального сайта [4]. В период цифровизации компания упускает возможность расширить клиентскую базу через сеть интернет, отдавая это конкурентное преимущество своим конкурентам.

Руководство, задавшееся целью повысить стоимость бизнеса имеет для этого большое количество инструментов – от привлечения в предприятие заемных средств до создания наиболее эффективного управления туристским предприятием [5]. При любом выбранном варианте все производимые операции, в конечном счете, будут повышать стоимость бизнеса. Первым шагом для решения данной задачи необходимо сделать разработку соответствующим образом ориентированной рыночной стратегии (рис. 3).



Рис. 3. Разработка ориентированной рыночной стратегии

После реализации предложенных практических рекомендаций туристское предприятие сможет повысить стоимость бизнеса. Отдельно хочется отметить, что со стороны Правительства Омской области оказывается помощь субъектам туристской индустрии. Так, ежегодно в областной бюджет закладываются средства на государственную поддержку туристскому бизнесу на конкурсной основе в размере 1500,0 тыс. рублей в рамках реализации государственной программы Омской области «Развитие культуры и туризма»¹. Индивидуальные предприниматели и субъекты малого и среднего предпринимательства, осуществляющие свою деятельность в сфере туризма и гостеприимства имеют возможность получить субсидию в рамках государственной поддержки субъектам МСП. Перечень субсидий в данной программе широк. Также, в условиях экономической нестабильности и упадка отрасли, государство оказывает точечную поддержку предприятиям туристской индустрии. Федеральное агентство по туризму стимулирует туристский бизнес переориентировать на внутренний рынок и разрабатывать новые региональные туристские продукты [6]. Особый интерес со стороны Правительства Российской Федерации – развитие регионального туризма Поволжья, Урала, Сибири, Дальнего Востока. [7, с.301]

Разработка новых региональных туристских продуктов, участие в конкурсном отборе на получение субсидии позволит туристской компании повысить стоимость бизнеса и интерес со стороны инвестора.

Список используемых источников:

1. Официальный сайт ООО «ТУРИСТ» <https://tourist-omsk.ru/> [Электронный ресурс]
2. Федотова, М. А. Оценка стоимости активов и бизнеса : учебник для вузов / М. А. Федотова, В. И. Бусов, О. А. Землянский ; под редакцией М. А. Федотовой. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 539 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-16679-8. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/531479> (дата обращения: 20.11.2023).
3. Касьяненко, Т. Г. Оценка стоимости бизнеса + приложение : учебник для вузов / Т. Г. Касьяненко, Г. А. Маховикова. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 373 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-01446-4. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/510936> (дата обращения: 20.11.2023).
4. Спиридонова, Е. А. Оценка и управление стоимостью бизнеса : учебник и практикум для вузов / Е. А. Спиридонова. — 3-е изд., испр. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 257 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-17794-7. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/533746> (дата обращения: 20.11.2023).

5. Иванченко, И. С. Производные финансовые инструменты: оценка стоимости деривативов : учебник для вузов / И. С. Иванченко. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 261 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-11386-0. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/518327> (дата обращения: 20.11.2023).
6. Пузов, Е. Н. Стратегическое управление стоимостью компании : учебное пособие для вузов / Е. Н. Пузов. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 256 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-14754-4. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/520200> (дата обращения: 20.11.2023).
7. Экономика предприятия : учебник для вузов / Е. Н. Клочкова, В. И. Кузнецов, Т. Е. Платонова, Е. С. Дарда ; под редакцией Е. Н. Клочковой. — 3-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 370 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-16987-4. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/532164> (дата обращения: 20.11.2023).

УДК 336

Филин Д.В.

Финансовый университет при Правительстве РФ (г. Омск)

ПОНЯТИЕ И ЗНАЧЕНИЕ ФИНАНСОВОЙ СТРАТЕГИИ ДЛЯ ПРЕДПРИЯТИЙ

Аннотация. В данной статье рассматривается понятие финансовой стратегии, а также ее необходимость и актуальность для эффективного развития предприятия. Были рассмотрены основные виды и этапы в разработке финансовой стратегии предприятия.

Ключевые слова: Стратегия, финансы, эффективность, этапы, виды финансовой стратегии, цели.

Filin D.V.

Financial University under the Government of the Russian Federation (Omsk)

THE CONCEPT AND IMPORTANCE OF FINANCIAL STRATEGY FOR ENTERPRISES

Abstract. This article discusses the concept of financial strategy, as well as its necessity and relevance for the effective development of an enterprise. The main types and stages in developing a financial strategy for an enterprise were considered.

Keywords: Strategy, finance, efficiency, stages, types of financial strategy, goals.

В современной экономике одну из важнейших ролей в эффективности управления предприятием служит финансовая стратегия, которая позволяет определить вектор развития предприятия и закрепить конкурентоспособность на рынке, а также наладить финансовые процессы в бизнесе.

Эффективность работы предприятия напрямую зависит от установленной финансовой стратегии, которая подразумевает под собой основной план действий по обеспечению своевременно финансовыми ресурсами предприятие, а также по обеспечению их эффективной направленности с целью увеличения капитализации бизнеса.

Важность разработки эффективной финансовой стратегии заключается в том, что она: -помогает определить механизм реализации долгосрочных целей для будущего развития предприятия;

- позволяет активно маневрировать финансовыми ресурсами;
- способствует реализации инвестиционных проектов;
- снижает негативное воздействие окружающих факторов на развитие предприятия;
- позволяет оценить преимущества и недостатки по сравнению с конкурентами.

В настоящее время под влиянием внешних факторов эффективное ведение бизнеса становится сложнее. Разработка грамотной финансовой стратегии, которая учитывает все внутренние и внешние риски, поможет предприятию быстро адаптироваться в различных изменениях на рынке для достижения поставленных целей. От правильно разработанной финансовой стратегии зависит будущее предприятия, поэтому разработка ее становится одной из главных задач в бизнесе. Поэтому профессор Бланк И.А. выделил несколько условных этапов в разработке финансовой стратегии предприятия.

Первым этапом он выделяет срок, на который разрабатывается финансовая стратегия. По его мнению, период, на который формируется стратегия не должен превышать 5 лет, исходя из макроклимата страны.

Вторым этапом Бланк И.А. выделяет анализ внешней среды и прогноз конъюнктуры рынка в разрезе его сегментов. На данном этапе определяются государственная политика в области налогообложения, инноваций и инвестиций, а также прогнозируется экономическое развитие государства.

На третьем этапе проводится оценка сильных и слабых сторон предприятия. На данном этапе определяются внутренние возможности бизнеса, его характеристики, которые ослабляют эффективность финансовой деятельности, а также определяется возможность предприятия к реализации стратегии.

На следующем этапе проводится оценка финансовой позиции предприятия. Проводится исследование бизнеса, его способность к дальнейшему развитию, качество менеджмента, а также исследуется уровень подготовки кадров и их нацеленность на реализацию стратегии.

На пятом этапе разрабатываются конкретные стратегические цели, с помощью которых предприятие будет способно достичь предпочтительное положение на рынке. Необходимо выделить тот вектор развития, где бизнес будет способен использовать все свои преимущества, а также где будут приемлемые риски для него. То есть на данном этапе проводится подготовка финансовой стратегии, которая будет способна обеспечить предприятие достаточным количеством финансовых ресурсов с приемлемым уровнем риска.

На следующем этапе моделируется финансовая деятельность и разрабатываются финансовые нормативы. Для этого анализируется совместимость показателей и взаимосвязь их уровней. То есть выбирается подходящая финансовая стратегия, которая поможет в достижении поставленных целей.

На седьмом этапе принимаются основные финансовые решения, то есть формируется общая финансовая программа для развития предприятия, учитывающая финансовые решения в разрезе сильнейших сфер.

Заключительным этапом по мнению Бланка И.А. является оценка разработанной финансовой стратегии по системе специальных критериев предприятия. А также обсуждается введение необходимых корректировок в стратегию [2, с.153].

При выборе и разработке финансовой стратегии особенно важно учитывать направления его деятельности, поэтому важно, чтобы стратегия была выбрана исходя из специфических особенностей деятельности предприятия. К таким особенностям относят производственную деятельность, то есть учитывают разрабатываемую продукцию или услуги, обеспеченность товарно-материальными ценностями (сырье, материалы, оборудование), а также коммерческую деятельность (рынок сбыта).

С учетом особенностей различных сфер бизнеса, необходимо разрабатывать индивидуальную финансовую стратегию, но выделяют три основных вида финансовых стратегий.

Одним из видов является генеральная финансовая стратегия. Это стратегия, которая определяется деятельностью предприятия. Данный вид стратегии ориентируется на образование

и распределение дохода, а также на формирование финансовых ресурсов на следующий финансовый год. Данная стратегия разрабатывается на год или несколько лет.

Практически каждой коммерческой организации целью финансовой стратегии является максимизация прибыли, поэтому выделяют следующие задачи стратегий:

- проведение анализа для определения финансового состояния предприятия;
- эффективное использования оборотных средств предприятия;
- определение структуры собственных и заемных средств;
- эффективное инвестирование денежных средств;
- прогнозирование и эффективное распределение прибыли предприятия;
- определение политики внешнеэкономической деятельности [1, с.47].

Стоит отметить, что рассмотренные выше задачи должны быть сопоставимы с потенциалом предприятия.

В рамках генеральной финансовой стратегии формируется оперативная финансовая стратегия, которая подразумевает оперативное управление финансами предприятия. Обычно она разрабатывается на месяц или квартал, что делает ее более актуальной в текущих рыночных условиях. Данный вид стратегии рассматривает управление финансами по доходам по ценным бумагам, по расчетам с покупателями и платежами по кредитным операциям, а также по расходам по расчетам с поставщиками, по заработной плате и по погашению обязательств перед бюджетом и банками. Благодаря этому появляется возможность в прогнозировании потока денежных средств, то есть все доходы и расходы за планируемый период [3, с.96].

Еще одним видом финансовой стратегии является стратегия достижения частных целей. Ее суть заключается в том, что она направлена на эффективное проведение финансовых операций, которые способствуют к продвижению к главной цели.

Выше представленная классификация основана на срочности стратегии, то есть на какой срок она будет разрабатываться. Данная классификация является более универсальной, по сравнению с другими, так как она не учитывает специфику деятельности предприятий.

И.А. Бланк также смог выделить другую основу для определения вида финансовой стратегии, которые изображены на рисунке 1.



Рис. 3. Виды финансовых стратегий, выделяемых И.А. Бланком

В данном случае И. Бланк в качестве основы для определения вида стратегии рассматривает текущее состояние предприятия, то есть на какой стадии развития оно находится. Данная классификация не является универсальной, так как имеет узкий перечень финансовых стратегий, тем самым рассматривает не полном объеме разнообразие финансовых состояний предприятий.

Таким образом, финансовая стратегия является одним из значимых факторов для развития предприятия, ведь она позволяет учитывать внешнее воздействие на предприятие, тем самым снижая свои риски. Финансовая стратегия способствует формированию взаимосвязи стратегического, тактического и оперативного управления хозяйственной деятельностью предприятия, позволяет оценить свои достоинства и недостатки, сравнить себя с конкурентами, а также оценить и использовать свой инвестиционный капитал и инвестиционные возможности.

Результаты успешной реализации стратегии зависят от ряда факторов, куда включаются: соответствия теоретической части к практической, способность предприятия и его готовность к реализации финансовой стратегии, соответствие финансовых возможностей предприятия к поставленным целям, которые помогут избежать ошибок и увеличить эффективность деятельности предприятия.

Список используемых источников:

1. Абдукаримов, И. Т. Анализ финансового состояния и финансовых результатов предпринимательских структур : учеб. пособие / И.Т. Абдукаримов, М.В. Беспалов. – Москва : ИНФРА-М, 2022. – 214 с.
2. Бланк, И.А. Финансовая стратегия предприятия / И.А. Бланк — Киев: Ника-Центр Эльга, 2019. – 427 с.
3. Куличенко, Ю. Л. Финансовые ресурсы предприятия и их оптимизация/Ю. Л. Куличенко//Молодежный вестник УАБД НБУ, Серия «Экономические науки». -2019. -№ 4 – С. 71
4. Поляк, Г.Б. Финансы: учебник для студентов вузов, обучающихся по экономическим специальностям, специальности «Финансы и кредит»/под ред. Г. Б. Поляка. -3-е изд., перераб. и доп. -М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2020. -С. 703.
5. Шаламова Д.В. Особенности долгового финансирования в условиях кризиса/ Д.В. Шаламова — Международная экономика. -2021. -№11. -С. 87-93.

УДК 336.6.

Челюканова В.В.

АНО ВО «Российский Новый Университет»
Научный руководитель: Вершинина О.В.

ВЛИЯНИЕ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ НА ИНВЕСТИЦИОННУЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация. В статье уделяется внимание влиянию уровня благополучия финансового состояния на инвестиционную привлекательность организации. Рассматриваются виды и содержание финансовых отчетов. Определяется место прогнозирования финансовых результатов деятельности компании, его значение.

Ключевые слова: финансовый анализ, прогнозирование, финансовое состояние, инвестиционная привлекательность.

IMPACT OF FINANCIAL CONDITION ON INVESTMENT ACTIVITY ENTERPRISES

Abstract. The article pays attention to the influence of the level of well-being of the financial condition on the investment attractiveness of the organization. The types and contents of financial reports are considered. The place of forecasting the financial results of the company's activities, its value is determined.

Keywords: financial analysis, forecasting, financial condition, investment attractiveness.

Оценка реальных возможностей организации осуществлять деловое сотрудничество, а также уровень конкурентоспособности определяются, главным образом, финансовым состоянием указанного предприятия, характеризующим специфику его хозяйственной деятельности. В сфере рыночной экономики к числу наиболее значимых особенностей финансово-хозяйственной деятельности можно отнести финансовую стабильность и платежеспособность. На эффективность процесса развития каждого из хозяйствующих субъектов в большей степени оказывает влияние процесс оптимизации финансового положения конкретной организации. Кроме того, наличие перечисленных выше особенностей свидетельствует о наличии преимуществ по отношению к конкурирующим компаниям. И, напротив, если финансовое состояние предприятие снижается до критического уровня, последнее оказывается под угрозой банкротства.

В предприятия, понимаемого в качестве составной системы, отмечается наличие целой совокупности подсистем. В этой связи оценка финансового состояния характеризуется комплексностью подхода, включающего систему абсолютных и относительных показателей. Характеристика финансового состояния, исходя из изложенного, представлено системой относительных и абсолютных показателей, что указывает на наличие комплексного подхода. По итогам финансового анализа руководителями компании могут быть приняты необходимые меры в целях повышения уровня деловой активности предприятия, финансовой стабильности, надлежащего уровня платежеспособности и, наконец, ликвидности. За своевременность принятия необходимых мер будет отвечать своевременность и достоверность осуществлённой оценки финансового состояния на предприятии.

Банкротство предприятий, снижение уровня их платежеспособности, замедление общего уровня развития зачастую являются следствием именно нестабильной финансовой ситуации. Это позволяет отнести вопрос реализации надлежащего уровня финансового состояния, платежеспособности и стабильности деятельности предприятий к наиболее актуальным общеэкономическим и финансовым вопросам. Кроме названных неблагоприятных последствий финансовой нестабильности можно установить ещё одно – низкий уровень инвестиционной востребованности.

Оценка финансовой информации предприятия, осуществляемая в процессе финансового анализа, подразумевает применение наиболее значимых показателей эффективности, а также некоторых других.

Оценка и, при необходимости, повышение уровня эффективности управления являются основными показателями, применяемые во многих организациях. Своевременное получение важной актуальной информации из финансовой отчетности предприятия, как и её эффективное применение, осуществляемые финансовыми специалистами, достигается посредством применения оборудованного средствами анализа данных и бизнес-аналитики программного обеспечения, предназначенного для подготовки финансовой отчётности.[1, с.21].

Содержание большинства сформированных при помощи анализа финансовых отчётов примерно следующее:

1) отчеты, содержащие данные о финансовых итогах (убытки, прибыль) . Цель данных документов – измерение уровня прибыльности за фиксированный временной период (как правило, за основу принимается финансовый год) путем сопоставления доходов предприятия и различных затрат.

2) балансовые отчеты (баланс), применяемые в целях оценки величины и динамики имущества компании и источников его формирования. Балансовые отчеты используются для расчетов показателей рентабельности компании, финансовой устойчивости, ликвидности, оборачиваемости и др. Обеспечение наивысший уровня стратегической ценности достигается при оценке данного показателя в совокупности с другими.

3) отчеты, содержащие данные о перемещении денежных средств, как выходящих из организации, так и, напротив, поступающих в нее. За основу принимается фиксированный временной отрезок. Составление данного отчёта имеет очень важное значение: позволяет максимально сократить риски, что позволит поддерживать непрерывность деятельности предприятия; реализовывать инвестиции стратегического масштаба; осуществлять контроль за денежными потоками, что, в свою очередь, позволит реализовать все необходимые обязательства.

4) Средства обеспечения финансовой отчетности в динамике в системе реального времени – информационные панели, раскрывающие необходимые финансовые показатели, осуществление доступа к которым производится за счёт финансового программного обеспечения. При помощи этих панелей появляется возможность формировать таблицы, графические схемы или диаграммы пользовательского уровня, что позволит осуществлять развернутый анализ активов, отслеживание частоты встречаемости ошибок в процессе предоставления оплаты поставщиками, исследования механизма денежной конвертации. Указанная возможность появляется при применении разнообразных источников посредством управляющей данными централизованной платформы. Организация наиболее точных прогнозов и бюджетов, обеспечение оборотного капитала на необходимом уровне, усовершенствование значимых для конкретной деятельности бизнес-процессов могут осуществляться с применением информации, получаемой при помощи предоставленных пользователям доступного и понятного на интуитивном уровне средства для просмотра, что также, в свою очередь, обеспечивают указанные панели.

Анализ либо прогнозирование на стадии обработки или процесса предполагаемых итогов осуществляемой бизнес-деятельности называется финансовым прогнозированием. Будущее финансовое состояние бизнеса можно постараться предугадать при помощи выстраивания финансового прогноза. [4, с.78].

Местонахождение организации, в том числе действующей на коммерческой основе, определяется, в итоге, за счет показателей продаж. Достижение целей, стоящих перед компаниями, во многом обусловлено принятием верных решений в отношении названных показателей, что свидетельствует об особой важности последних.

Прогнозирование капитала, планируемых переменных и постоянных расходов, иных доходов является иной значимой составляющей финансового прогнозирования.

Составление прогнозов производится на основании предшествующих сведений о производительности. Прогнозирование будущих тенденций осуществляется в том числе при помощи указанного мероприятия. Определение предполагаемых расходов за конкретный период, а также специфики распределения собственных ресурсов осуществляется предпринимателями и организациями при помощи проведения финансового прогнозирования.

Определение наличия или отсутствия влияния конкретных событий на акции компании при помощи финансового прогнозирования применяется инвесторами. Предугадывание характера возможных изменений в сфере безработицы или ВВП, также осуществляется аналитиками с помощью финансовых прогнозов. Точность прогноза обратно пропорциональна длительности продвижения по времени вперед. [1, с.22].

Существует достаточно обширный перечень схем финансового прогнозирования. Предприятия стремятся выбрать модель, представляющую наиболее надёжную и точную информацию, которая бы способствовала принятию правильных стратегических решений.

Метод прогнозирования, выбираемый организацией, должен в процессе их прогнозирования последующих финансов отвечать их профессиональным нуждам. В связи с тем, что и минусы, и плюсы есть у каждого из подходов, важно не ошибиться в выборе.

В актуальных условиях не приходится говорить о стопроцентной надёжности какого-либо финансового прогноза. Это объясняется тем, что вне зависимости от кажущейся надёжности выбранного метода прогнозирования, организация строит прогнозы, опираясь на знания и сведения, добытые в прошлом, что не исключает возникновения ошибок. Компании, как правило, при выборе метода прогнозирования руководствуются его способностью предоставить необходимый уровень надёжности в процессе подготовки и обоснования решений финансового уровня, таких, например, как приём на работу персонала или планирование бюджета.

Выделяют количественную и качественную категории прогнозирования.

Более упрощенный подход с опорой на достоверную информацию, характерен для количественного типа прогнозирования. Вопросы налоговой сферы, рост продаж в будущем являются оптимальными точками данных для применения к ним количественного прогнозирования, чего нельзя сказать о предметах, где оперирует менее конкретными данными.

Говоря о качественном прогнозировании в целом, можно охарактеризовать его как науку неточную. Он использует мягкие данные, такие как оценки экспертов, которые не могут быть подтверждены историческими данными. Данные, в отношении которых не может быть использовано подтверждение при помощи исторических данных, в том числе экспертные оценки, требуют применения качественного прогнозирования. Так, объем расходов, которые понесет компания исходя из актуального нормативного законодательства, прогнозируемый руководителем, является примером использования качественного прогнозирования. Эксперт мог бы быть прав в своем прогнозе, учитывая их огромный опыт и проницательность, но имеется ограниченное количество данных, доступных для подтверждения любого прогноза, когда с подобными обстоятельствами никогда раньше не сталкивались.

В целом, качественное прогнозирование становится менее надёжным, чем дальше в будущее оно пытается предсказать. Но качественное прогнозирование остается популярным и эффективным, когда применяется в краткосрочных ситуациях [2, с. 36].

Таким образом, качественный финансовый анализ способствует наиболее обоснованной оценке финансового благополучия организации и, следовательно, ее инвестиционной привлекательности. Прогнозирование величины и динамики финансовых показателей позволяет выявить инвестиционный потенциал организации, условия финансовой реализуемости инвестиций.

Способность предприятия своевременно расплачиваться по своим обязательствам и иметь возможность осуществлять финансирование расширенного воспроизводства свидетельствует о хорошем финансовом состоянии, которое зависит от результатов его производственной и финансовой деятельности. Если на предприятии успешно выполняются планы производственного и финансового развития, то это положительно сказывается на финансовом положении предприятия и, наоборот, в результате невыполнения плана по производству и реализации продукции увеличивается ее себестоимость, выручка, уменьшается прибыль и, как следствие, ухудшается финансовое состояние предприятия и его платежеспособность [3, с.160].

В активе баланса содержится информация о размещении капитала имеющегося в распоряжении предприятия. Все активы подразделяются на долгосрочные или основной капитал, и текущие, представлены оборотными активами. Результаты производственно - финансовой деятельности во многом зависят от того, какие средства вложены в основные фонды и оборотные средства.

Список используемых источников:

1. Ещенко, Е. С. Показатели прибыли и рентабельности и их влияние на финансово-хозяйственную деятельность субъектов экономики / Е.С. Ещенко – Текст: непосредственный // Молодой ученый. 2019. №9.2. С. 21-23.
2. Колесникова, К. В. Анализ финансового состояния предприятия для оценки ее инвестиционной привлекательности / К. В. Колесникова, Н. В. Погребная // Интеграция наук - 2021 : материалы Международной научно-практической конференции, Краснодар, 20 июля 2021 года. – Краснодар: ФГБУ "Российское энергетическое агентство" Минэнерго России Краснодарский ЦНТИ- филиал ФГБУ "РЭА" Минэнерго России, 2021. – С. 36-40.
3. Коокуева, В.В., Алиев А.А., Хавич, Р.И. Практические аспекты прогнозирования финансовых показателей компании // Вестник университета. 2021. № 8. С. 160-167.
4. Малыгина, О. А. Системные показатели финансового состояния предприятия при оценке его инвестиционной привлекательности / О. А. Малыгина // Экономика, бизнес, инновации: сборник статей XVI Международной научно-практической конференции, Пенза, 05 июля 2021 года. – Пенза: Общество с ограниченной ответственностью "Наука и Просвещение", 2021. – С. 78-85.
5. Степанова А.А., Вершинина О.В. Пути укрепления финансового состояния предприятия. / Степанова А.А., Вершинина О.В. // В сборнике: Основные тенденции развития современной экономики России. сборник статей межвузовской студенческой научной конференции. Российский новый университет. Киров, 2020. С. 192-196.

Научное издание

**АКТУАЛЬНЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ
ЭКОНОМИКИ И ФИНАНСОВ
РЕГИОНА**

**МАТЕРИАЛЫ МЕЖВУЗОВСКОЙ
НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКОЙ КОНФЕРЕНЦИИ МАГИСТРАНТОВ**

Редакторы: Т.В. Ивашкевич, А.И. Ковалев,
О.В. Фрик, О.Г. Конюкова
Технический редактор: Т.В. Жеребятъева

ISBN 978-5-6049904-3-8

ISBN 978-5-6049904-3-8



9 785604 990438

Подписано в печать 10.12.2023 г. Формат 210 x 297 (А4). Усл. печ. лист. 27,8
Бумага офсетная 65 - 70 г/м². Печать на дупликаторе
Тираж 500 экземпляров (313 стр.), 2023 г.

Типография Омского филиала Финуниверситета
644099, г. Омск, ул. Партизанская, д.6, тел. (3812) 233-440