

ISSN 2072-0297

# МОЛОДОЙ УЧЁНЫЙ

МЕЖДУНАРОДНЫЙ НАУЧНЫЙ ЖУРНАЛ



**22** 2023  
ЧАСТЬ III

16+

# Молодой ученый

## Международный научный журнал

### № 22 (469) / 2023

Издается с декабря 2008 г.

Выходит еженедельно

*Главный редактор:* Ахметов Ильдар Геннадьевич, кандидат технических наук

*Редакционная коллегия:*

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

*Международный редакционный совет:*

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

---

---

**Н**а обложке изображена *Вольф Соломонович Мерлин* (1898–1982), советский психолог, специалист в области дифференциальной психологии, создатель теории интегральной индивидуальности, автор теории индивидуальных стилей деятельности и жизнедеятельности.

Его отец — Соломон Наумович (Хаим-Шлёма Несанелевич) Мерлин — был учителем математики в могилёвской классической мужской гимназии имени императора Александра I Виленского учебного округа. В семье и в гимназии Вольф Мерлин получил классическое образование, овладел пятью языками, включая греческий и латынь. По окончании учёбы в классической гимназии Вольф Мерлин получил право преподавания в народных школах и право поступления в вузы России.

В 1918–1920 годах работал инструктором по внешнему образованию уездного отдела народного образования Рязанской губернии. Участвовал в историческом первом и единственном Всероссийском съезде по внешнему образованию в мае 1919 года с участием В. И. Ленина, Н. К. Крупской, А. В. Луначарского, посвященном ликвидации безграмотности в стране.

В двадцатых годах работал в психотехнической комиссии при областной совпартшколе имени К. Цеткин в Ленинграде; был научным сотрудником комиссии по изучению педагогической работы со взрослыми, преподавателем психологии Ленинградского педагогического техникума имени К. Д. Ушинского; затем ассистентом кафедры психологии Ленинградского педагогического института им. А. И. Герцена, а с 1929 года — доцентом.

В конце двадцатых — начале тридцатых годов преподавал в Ленинградском институте научной педагогики; в Саратовском, потом — в Свердловском педагогическом институте.

С 1942 года Мерлин был научным консультантом в клинике Института психологии МГУ при эвакогоспитале в Свердловске. В время войны оказывал психологическую и психотерапевтическую помощь инвалидам войны, потерявшим конечности и зрение, в том числе с помощью гипноза. Изучал проблемы координации движений у раненых и вопросы реабилитации бойцов, ослепших после ранения. Эта работа была обобщена в конце 1960-х годов и опубликована в книге «Проблемы экспериментальной психологии личности».

В начале 50-х годов преподавал на историко-филологическом факультете Казанского университета.

С 1954 года заведовал кафедрой психологии в Пермском государственном педагогическом институте, затем работал в должности профессора, руководителя лаборатории и аспирантуры кафедры.

Исследования «казанского периода» (1948–1954 гг.) были направлены главным образом на поиск путей, которыми разные люди приходят к успеху в работе, становятся передовиками. В центре научных интересов В. С. Мерлина в послевоенные годы были проблемы личности, психофизиологии индивидуальных различий, темперамент и индивидуальный стиль деятельности.

Основные сферы интересов В. С. Мерлина в «пермский период»: философия и многозначные логики, математические языки и методы статистического многомерного анализа вероятностных процессов, общая (теоретическая) и возрастная психология, психофизиология и психология личности, системное исследование индивидуальности человека.

К 1975 году Мерлин вместе с сотрудниками и учениками разработал экспериментальные и теоретические основы системной многоуровневой концепции интегральной индивидуальности.

Незадолго до смерти Мерлин закончил машинописный вариант монографии «Очерки интегрального исследования индивидуальности». Книга была издана в издательстве «Просвещение» четыре года спустя, в 1986 году.

В 1982 году как член оргкомитета VI съезда психологов СССР Мерлин готовил симпозиум по интегральному исследованию индивидуальности человека, но симпозиум прошёл уже после его смерти.

В Пермском государственном педагогическом университете с 1985 года проводится конференция, посвящённая памяти В. С. Мерлина, которая получила название «Мерлинские чтения».

С 1998 года в Пермской области учреждена премия имени Вольфа Соломоновича Мерлина по проблемам философии, психологии, социологии и культурологии.

*Информацию собрала ответственный редактор  
Екатерина Осянина*

---

---

## СОДЕРЖАНИЕ

### ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ

- Аббасов С. Е., Асаинов А. Ж.**  
Зарубежный опыт регулирования и стимулирования инвестиционной деятельности ..... 157
- Акмалов О. И.**  
Критерии выбора информационной системы управления проектами ..... 159
- Акмалов О. И.**  
Инструменты и методы проектного управления в строительстве ..... 161
- Акыева Г. К., Реджепов Ы. Г.**  
Разумная бизнес-стратегия: оптимизация роли управленческого учета ..... 164
- Басараб А. Е.**  
К вопросу об учете и аудите нематериальных активов в России ..... 166
- Безрукова А. В., Ледяева А. С.**  
Проблемы и тенденции развития имущественного страхования в Российской Федерации ..... 168
- Бельченко В. В., Шиткин В. Е.**  
Экономико-статистический анализ занятости и безработицы в регионах России за 2020–2022 годы ..... 170
- Гогаева Л. О.**  
Перспективы развития внешней торговли России в условиях санкций ..... 173
- Ишангулыева А. Ш., Садыкова Н. Б.**  
Почему предприниматели важны для экономики ..... 175
- Капытцова Л. Д., Наренова А. Н.**  
Развитие конкурентоспособности казахстанских сельскохозяйственных товаров и услуг в условиях глобализации ..... 177
- Клещев Д. А.**  
Влияние политико-правового регулирования на экономическую безопасность предприятия в аудиторской деятельности ..... 180
- Климова М. В., Овсянкина К. В.**  
Эффективность применения методов мотивации на предприятии ..... 181
- Кочергина А. Ю.**  
Роль человеческого капитала в системе учетно-аналитических координат ..... 184
- Красовская М. Ю.**  
Практика регулирования текучести кадров в современных организациях ..... 186
- Кузнецова Е. М.**  
Направления повышения уровня экономической безопасности в условиях санкций для нефтяной промышленности России ..... 189
- Лекандина Д. Г.**  
Статистика социально-экономического развития Свердловской области в постковидное время.. 191
- Мамиконян Н. А.**  
Преимущества и недостатки распространения цифровых платформ ..... 194
- Молотивская Е. А.**  
Особенности использования и организации учета основных средств в строительстве ..... 197
- Набиев А. Х., Власенко А. В.**  
Инвестиционная программа развития ОАО «РЖД» ..... 199
- Николаев Д. А., Солодилова Е. С.**  
Актуальные вопросы в сфере повышения эффективности эксплуатации физкультурно-спортивных сооружений ..... 203

**Николаева О. Э., Кусков А. Н.**

Отличия таможенного регулирования от мер тарифного и нетарифного регулирования внешнеэкономической деятельности ..... 206

**Nurymkhan B., Yerezhepova A. A.**

The current state and directions of development of small and medium-sized businesses of the Republic of Kazakhstan ..... 208

**Ребрин М. С.**

CRM-система как инструмент повышения эффективности бизнеса ..... 211

**Ребрин М. С.**

Внедрение системы управления взаимоотношениями с клиентами в организацию на базе облачных сервисов..... 216

**Хренова В. А.**

Цифровая экономика как способ развития Республики Алтай..... 221

**Шарипова Л. Ф., Губанова И. Р.**

Основные показатели инвестиционного фонда Республики Башкортостан в строительстве .... 223

**Эстерле Т. А.**

Проблемы и перспективы развития научно-технического потенциала России, обеспечение конкурентоспособности страны на международном рынке технологий ..... 227

**РЕГИОНОВЕДЕНИЕ****Жапов А. А.**

Управленческие методы борьбы с эпизоотической ситуацией в Республике Бурятия ..... 229

# ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ

## Зарубежный опыт регулирования и стимулирования инвестиционной деятельности

Аббасов Санжар Ерланулы, студент магистратуры;  
Асаинов Архат Жоламанович, магистр, старший преподаватель  
Казахский университет технологии и бизнеса (г. Астана, Казахстан)

*В статье рассмотрены регулирование инвестиционной деятельности на примере западных стран.*

*Ключевые слова: инвестиционная сфера, инвестиционная деятельность, США, Япония, государственный инвестиционный заказ, инвестиционный процесс.*

Развитии экономики любой страны инвестиции играют определяющую роль. От их объема, состояния инвестиционного процесса зависит решение социально-экономических задач, связанных с обеспечением экономического роста, повышения жизненного уровня населения, конкурентоспособности хозяйствующих субъектов и страны в целом, макроэкономической стабильности. Поэтому проблема регулирования и стимулирования инвестиционной сферы остро стоит перед органами государственной власти во всем мире.

В экономически развитых странах в процессе регулирования инвестиционной деятельности государство, как правило, принимает на себя одновременно несколько функций:

— регулирование общего объема капиталовложений частного бизнеса, осуществляемая через политику процентного процента, денежную, налоговую и амортизационную политики;

— выборочное стимулирование капиталовложений в определенные предприятия, отрасли и сферы деятельности через кредитные и налоговые льготы;

— прямое административное вмешательство в инвестиционный процесс с целью ввода или вывода определенных производственных мощностей путем согласования планов и действий крупнейших корпораций.

Государственное вмешательство в инвестиционную сферу экономики за рубежом давно стало нормой, и его методы систематически совершенствуются. В Японии, например, в случае необходимости, конкретная отрасль в законодательном порядке переводится на режим, разрешающий административную координацию капиталовложений на определенный срок. По истечении срока режим пересматривается или отменяется.

В США роль государства в принятии инвестиционных решений существенно отличается от японской и западноевропейской практики. Чисто административные решения здесь принимались только в годы первой и второй мировых войн или же в сфере военных инвестиций в годы холодной войны. Хозяйственная практика в области регулирования инвестиций в большей степени ориентирована на реализацию принципов экономической свободы и экономического либерализма, нежели на прямое вмешательство, что рассматривается как недопустимое ограничение. Поэтому роль государства в принятии инвестиционных решений в США связывается с разработкой государственных инвестиционных программ, строительством объектов инфраструктуры, выполнением крупных региональных инвестиционных программ [1].

Все большую озабоченность государственных органов на Западе начинают вызывать и процессы глобализации экономики. В меняющихся экономических условиях соревнование за мировое лидерство возглавляют те страны, у которых сформировалась более оптимальная инвестиционная политика и отлажен механизм ее реализации. Это, например, такие страны как Япония, США,

Германия и другие участники «большой семерки». Интересен в этой связи опыт США, которые не лишают себя выгоды, обеспечиваемой за счет государственной поддержки ключевых факторов конкурентоспособности.

К настоящему времени определились основные направления совершенствования экономики развитых стран на базе НТП, заключающиеся в приоритетности потребления, развития наукоемких и высокотехнологичных производств и сферы обслуживания. Особенность капиталоаккумуляции в структурном плане заключается в относительном сокращении капитальных вложений в мате-

риальное производство и относительно увеличении их в сферу услуг.

В развитых странах в качестве регулирующего инструмента в инвестиционной сфере выступает государственный инвестиционный заказ, основой его формирования являются долгосрочные целевые комплексные программы общегосударственного или регионального уровня. К государственному инвестиционному заказу прибегают в следующих случаях:

— при наличии расхождения между интересами компаний, частного капитала и общегосударственными интересами;

— незаинтересованности владельцев капитала в решении общегосударственных проблем;

— поддержки занятости населения в периоды спадов и кризисов;

— нейтрализации негативных социально-экономических последствий рыночных отношений в инвестиционной сфере;

— формировании приоритетности инвестиционных вложений с точки зрения общегосударственных или региональных интересов;

— быстрой ликвидации дефицита отдельных материалов и готовой продукции, возникающих вследствие конъюнктурных рыночных перекосов;

— предотвращении срывов выполнения внешнеэкономических государственных обязательств [2].

Главными объектами регулирования при этом являются следующие механизмы:

- 1) принятие конкретных инвестиционных решений;
- 2) выработка приоритетов капиталовложений;
- 3) перелив капитала из менее эффективных в более эффективные и передовые отрасли.

Государственное регулирование экономики, в том числе инвестиционной сферы, характерно для всех экономически развитых стран. Так, для Японии присуща разработанная методология планирования инвестиций. Различные министерства от лица государства разрабатывают краткосрочные и среднесрочные планы развития общественных работ и выступают в роли заказчика. Такие многолетние традиции способствуют реализации нового строительства, развития приоритетных территорий, а также развитию всех отраслей экономики.

#### Литература:

1. Айриева, А. Н. Формы государственного финансового стимулирования инвестиционной и инновационной деятельности в зарубежных странах // Вестник Саратовского государственного технического университета. — 2009. — № 1.
2. Мальков, Э. Д. Особенности регулирования иностранных инвестиций в отдельных зарубежных странах // Перспектива. — 2000. — № 5. — с. 29
3. Романова, Е. Перспективы привлечения прямых инвестиций США в Россию // Маркетинг. — 2018.—№ 1. — с. 7

В Германии в практике регионального инвестирования используется понятие «общественная задача», что соответствует понятию «целевая программа». В новых (восточных) федеральных землях разработаны целевые правила «Улучшение региональной хозяйственной структуры», что способствовало стимулированию инвестиций путем предоставления субсидий на развитие инфраструктуры из федерального и земельных бюджетов, а также Европейского фонда регионального развития.

В США регулирование инвестиционных процессов в определенных рамках осуществляет государство. Из валовых капиталовложений в экономику США на долю государства приходится более 20 %, из них 12 % идет на инвестиции из федерального бюджета. Государство оказывает влияние на инвестиционную деятельность с помощью таких финансовых инструментов, как льготные ставки налога на прибыль, политика ускоренной амортизации, стимулирование отдельных категорий инвестиций.

Анализ государственной инвестиционной политики, проводимой в странах с рыночной экономикой, свидетельствует о том, что она не сводится к созданию общих условий инвестиционной деятельности, называемой инвестиционным климатом. Такая политика предусматривает активную роль государства в создании системы долгосрочного финансирования экономики. Ряд развитых стран, не смотря на предъявление иностранным государствам жестких требований по минимизации вмешательства в экономику, проводят активную государственную протекционистскую политику [3].

Таким образом, в мировом пространстве накоплен большой опыт управления трансформацией в экономике, направленной на достижение процветания страны или преодоления последствий экономических кризисов, где большую роль сыграли финансовые институты, стабилизационные фонды, институты развития. Думается, что в современной ситуации государству действительно необходим агент, направляющий в необходимое русло процессы стимулирования производственной и инвестиционной активности в приоритетных секторах, позволяющие трансформировать их в перспективе в «локомотивы» для всей экономики в целом.

## Критерии выбора информационной системы управления проектами

Акмалов Олег Ирекович, студент магистратуры

Московский автомобильно-дорожный государственный технический университет (МАДИ)

*В статье рассмотрены различные преимущества внедрения информационных систем управления проектами. Произведен обзор и выявлены достоинства и недостатки наиболее популярных ИСУП. Сформирован список основных критериев для выбора системы перед внедрением в структуру организации.*

**Ключевые слова:** информационные системы управления проектами, управление проектами, автоматизация, критерии, достижение результатов, внедрение, информация.

**И**нформационная система управления проектами (ИСУП) — это программное обеспечение, разработанное для автоматизации процесса управления проектами компании и адаптированное к потребностям компании.

Управление проектами — это методология организации, планирования, управления, координации человеческих и материальных ресурсов на протяжении всего жизненного цикла проекта, направленная на эффективное достижение цели путем применения современных методов, технологий и технологических систем управления для достижения конкретных результатов в составе и объеме работ проекта, стоимости, времени и качестве.

Функции управления проектом осуществляются на всех стадиях и этапах управления проектом: планирование, контроль проекта, анализ, принятие решений, подготовка и ведение бюджета проекта, организация реализации, мониторинг, оценка, отчетность, экспертиза, проверка и приемка, бухгалтерский учет, управление [1].

ИСУП могут повысить эффективность управления проектами в компании, поддерживая процесс управления проектами на всем его жизненном цикле в том числе:

1. Автоматизация задач планирования и контроля проекта;
2. Предоставить единую картину всех проектов компании для принятия обоснованных управленческих решений;
3. Сократить время общения между участниками проекта;
4. Управление ресурсами;
5. Обеспечить документооборот для проектной деятельности;
6. Вести архив информации о проекте.

Кроме того, это значительно упрощает процесс работы с документами, делает их управляемыми, предсказуемыми и подконтрольными. Это бизнес-решение полностью соответствует отечественным традициям и стандартам офисного менеджмента, повышая эффективность работы организации. Все возможности бизнес-решений доступны в различных комбинациях «бумажного» и «электронного» этапов работы с документами. В то же время традиционная «бумажная» офисная работа гармонично вписывается в электронный документооборот организации с развитыми горизонтальными связями. В результате до-

стигается положительный эффект как для всей организации, так и для сотрудников [2, 3].

— Усиливается контроль за разрешением и выполнением инструкций.

— Упрощается процесс отчетности по исполнительной дисциплине.

— Ускоряется передача документов для рассмотрения/исполнения.

— Ускоряется получение информации об оформлении документов.

— Организуется безопасная работа с конфиденциальными документами.

— Снижается стоимость расходных материалов.

— Повышается безопасность и предотвращаются потери документов.

— Минимизируется количество бумажных копий документов.

— Упрощается формирование стандартных бланков и журналов.

— Повышается эффективность получения инструкций от руководства.

— Упрощается контроль за исполнением изданных постановлений и инструкций.

На данный момент существует огромное количество продуктов в области систем управления проектами, которые позволяют автоматизировать этот процесс.

При выборе программного обеспечения для использования возникают вопросы об эффективности и соответствии бизнес-целей компании конкретного продукта. Большинство систем обладают многочисленными функциями, которые не используются конкретными организациями. Поэтому вопрос настройки системы управления проектами под требования конкретного предприятия очень важен [2].

Рассматривая и сравнивая несколько информационных систем управления проектами, вы можете правильно сформировать критерии выбора конкретной системы управления проектами для внедрения на конкретном предприятии. Для сравнения были выбраны некоторые из существующих систем: MS Project, Адванта и Oracle Primavera.

Каждая из вышеперечисленных систем имеет свои преимущества и недостатки и реализует уникальный подход к решению задач управления проектами.

Первая система, MS Project, в настоящее время является мировым лидером на рынке программного обеспечения в области управления проектами. Она предлагает множество функций: планирование расписания и контроль проекта; планирование ресурсов и бюджета и контроль проекта; рабочий процесс проекта и управление рисками; коммуникация по проекту между географически распределенными командами, а также отчетность по проектам и портфель проектов. В то же время невозможно работать с системой, не зная особенностей программы и не обладая теоретическими знаниями в области управления проектами. Еще одним недостатком этого продукта является невозможность доступа к нему небольших компаний из-за его высокой стоимости [5].

Вторая система, Advanta, является отечественной разработкой в области управления проектами. Данное решение является достойным аналогом западным программным продуктам и среди основных возможностей Advanta можно выделить следующие:

1. Реализация программы как в облачном хранилище, так и возможность работы с программой под управлением операционной системы (Windows). Потому что именно эта операционная система установлена на рабочем компьютере сотрудников.

2. Возможность обучения персонала удаленной работе. Проводится обучение в том числе по документации.

3. Способность к совместной работе в системе. В дополнение к этому упрощается постановка задач и поручений, менеджеры могут наблюдать в режиме реального времени за всеми изменениями, которые сотрудники вносят в ходе реализации проекта.

4. Удобный интерфейс для пользователя. Предусмотрен быстрый доступ к расписанию, а также автоматическое формирование паспортов проектов.

5. Служба поддержки доступна онлайн в рабочее время, поэтому вы можете получить консультацию по устранению неполадок в работе системы в режиме реального времени.

6. Низкая цена. Внедрение этой системы примерно в 2 раза дешевле зарубежных аналогов [3].

Заключительная система, Primavera, является программным продуктом компании Oracle, который способствует повышению эффективности управления проектами за счет автоматизации работ, выполняемых в рамках проекта, особенно планирования и контроля реализации. Данная информационная система позволяет выполнять следующие функции: управление проектами предприятий различной сложности, взаимодействие с информационными продуктами, используемыми компанией (например, автоматизированной системой планирования SAP), поддержка структуры компании (применимо к любой компании), оценка существующих рисков, прогнозирование и анализ тенденций рынка, поддержка различных методов управления проектами, многоцелевое использование, расчет влияния текущих процессов на использование ресурсов компании [4].

Анализ показывает, что у каждого продукта есть свои преимущества и недостатки, но есть несколько опций, присущих всем системам управления проектами: возможность управлять проектами и задачами, распределение ресурсов, отслеживание времени и наличие удобного рабочего стола. Важной особенностью является гибкая система отчетности по необходимой информации. В то же время, в процессе формирования собственных требований к внедряемой системе управления проектами, каждая компания может сузить или расширить перечень функций.

Таким образом, на основе анализа существующих решений и их собственной разработки можно составить наиболее важные критерии, которые следует учитывать при выборе системы управления проектами.

Кроме того, необходимо определить цели, которые должны быть достигнуты в результате внедрения системы управления проектами. Во-первых, система должна создавать, планировать и координировать проектную работу. Во-вторых, вы должны уметь эффективно распределять задействованные ресурсы. В-третьих, любая система управления проектами должна не только отслеживать информацию о реализации всех проектов, но и предоставлять инструменты для мониторинга качества работ.

В список наиболее важных должны войти следующие критерии, предъявляемые к информационным системам управления проектами:

1. Простота использования. Пользователи должны пользоваться системой каждый день, и удобство важно с точки зрения пользователя. Этот элемент также сводит к минимуму время, затрачиваемое любым пользователем программы.

2. Возможность использования веб-интерфейса. Эта функция необходима для легкого и быстрого доступа к системе, независимо от вашего местоположения.

3. Интерфейс для системного планирования. Системы разных производителей могут решить эту проблему по-разному. Одним из наиболее распространенных подходов является создание диаграмм Ганта, которые обеспечивают удобное визуальное представление вашего проекта. Кроме того, система должна иметь возможность гибко корректировать план в случае отклонений.

4. Учет изменений в проекте. Это требование необходимо для любой системы, которая отслеживает все изменения и позволяет вам не терять существующую информацию.

5. Отчетность. Эта функция необходима для мониторинга и анализа всей проектной деятельности компании.

6. Возможность записывать рабочее время, чтобы вы могли отслеживать рабочую нагрузку сотрудников. Учет времени может осуществляться в соответствии с запланированными данными и фактическими значениями, поэтому будущие менеджеры могут объединить эти показатели в единый отчет и учесть полученный опыт в будущих проектах.

7. Стоимость. Этот фактор должен соответствовать финансовым ожиданиям и возможностям компании.

8. Интеграция с внутренними системами компании. Этот фактор особенно важен, поскольку сотрудник может использовать для работы единый инструмент и быстро адаптироваться к новым программам.

9. Хранение данных. Вся информация, которая появляется в ходе реализации проекта, должна храниться в базе данных, к которой можно получить доступ в любое время. Такой подход также поможет в формировании отчетности на основе исторических данных.

10. Формирование различных вариантов данных. Этот элемент значительно облегчает работу сотрудников, так как позволяет создавать задачи, проекты, в которых могут

использоваться стандартные данные, которые при необходимости могут быть изменены.

Подводя итог, можно отметить, что на рынке существует большое количество программных продуктов, направленных на автоматизацию задач управления проектами, но каждая организация должна четко определить, что необходимо сделать с помощью этой системы, чтобы выбрать наилучший вариант. В некоторых случаях разумнее воспользоваться собственной разработкой, которая станет наиболее оптимальным и уникальным решением. И после сравнения различных существующих решений в области проектной деятельности были определены основные критерии, которые призваны помочь в выборе систем управления проектами.

#### Литература:

1. Кашкарева, Е. А. Внедрение информационных систем управления проектами предприятия. — Актуальные вопросы современной науки, 2010.
2. Кузнецов, С. Л. Проблема выбора программного обеспечения для комплексной автоматизации работы офиса — Секретарское дело, 2006.
3. Информационная система управления задачами и проектами // advanta URL: <https://www.advanta-group.ru/about-system/sistema-upravlenia-proektami/> (дата обращения: 25.05.2023).
4. Продукты в составе комплексной системы управления проектным портфелем Primavera // oracle URL: <https://www.oracle.com/cis/applications/primavera/solutions/products.html> (дата обращения: 25.05.2023).
5. Microsoft Project // Microsoft URL: <https://www.microsoft.com/ru-ru/microsoft-365/project/project-management-software?market=ru> (дата обращения: 25.05.2023)

## Инструменты и методы проектного управления в строительстве

Акмалов Олег Ирекович, студент магистратуры

Московский автомобильно-дорожный государственный технический университет (МАДИ)

*В статье рассмотрены особенности инструментов и методов управления проектами. Произведен обзор и проанализированы достоинства и недостатки методологии управления проектами в строительной отрасли. Выявлены ряд проблем и недостатков в методологии и предложены варианты решений некоторых из них.*

**Ключевые слова:** управление проектами, инструменты и методы управления, строительная организация, достижение результатов, внедрение.

Строительная сфера является одной из наиболее развивающихся отраслей стране и оказывает большое влияние на экономическое развитие. Эффективная реализация строительной программы зависит от многих факторов, которые может выявить руководство строительной организации. Недостатки в экономической и организационной системе управления приводят к низкому уровню управляемости строительной отраслью.

Рассматривая отдельную строительную организацию как элемент строительства и изучив внутренние и внешние связи, связанные с промышленными системами и управленческой деятельностью, можно определить пути развития и улучшения общего состояния строительной экономики. В то же время, если рассматривать

строительную организацию как проектно-ориентированную, возникают трудности по мере того, как система управления адаптируется к особенностям местных отраслей промышленности [3].

Учитывая условия современной экономики, небольшие и мобильные организации извлекли выгоду из борьбы за конкурентоспособность и динамичность. Основные требования современных рыночных условий к организации и производству стали гибкость и адаптивность к изменениям внешней среды.

Часто попытки выборочно внедрить какой-либо метод управления проектами в строительных организациях по объективным и субъективным причинам не приводили к достижению ожидаемых положительных результатов от

применения. Одной из возможных причин этого явления является отсутствие системной научно-методической базы для управления строительными организациями, основанной на управлении проектами в соответствии с национальными и региональными условиями, а также отсутствие соответствующих практических рекомендаций для руководства организациями и руководителей проектов [1].

Методологию управления проектом можно определить как набор знаний, навыков, инструментов, процедур, правил, принципов и методов, необходимых для удовлетворения требований проекта. То есть, используя правильную методологию, руководители проектов могут выявлять и минимизировать риски, затраты и обеспечивать соблюдение графика реализации проекта. Единый метод управления проектами не может быть универсально применен для управления всеми проектами в различных областях [3].

Строительная отрасль имеет свои особенности применения методов проектного управления. Традиционное управление проектами как наиболее распространенная форма управления строительными проектами, включает четкие этапы выполнения каждой задачи — установлены крайние сроки и ожидаемые результаты. При использовании этого метода используется системный подход, при котором рабочий процесс осуществляется поэтапно. Ключевые особенности методологии заключаются в том, что каждый шаг должен быть завершен перед любым другим шагом. При гибком управлении в строительных организациях функции программного обеспечения используются благодаря гибкому управлению проектами. Часто во время строительных работ происходят изменения в сроках, бюджетах и ресурсах, поэтому усложняется процесс отслеживания за графиками проектов и управлением критическими действиями.

Гибкое управление строительством помогает: разделить проект на более мелкие, управляемые части, которыми можно лучше управлять и отслеживать, сосредотачиваться на управлении временем и проведении регулярных и частых аудитов для улучшения финансового управления проектами, особенно в области производительности и прибыльности.

Метод критического пути строительства — это инструмент для управления строительством. Этот метод используется в сочетании с программным обеспечением, чтобы помочь определить наилучший путь для эффективного выполнения задачи. Метод критического пути, также известный как планирование критического пути, является одним из наиболее часто используемых методов планирования строительства. Методологии критической цепочки требуют более нестандартного мышления при планировании и выполнении проектов. Чтобы увеличить поток строительного процесса, используется рациональное управление строительством. Этот метод обеспечивает организацию эффективной доставки для обеспечения непрерывной работы на производстве. Все аспекты про-

екта отслеживаются, измеряются и совершенствуются, главным образом с помощью программного обеспечения. Преимущество использования бережливого управления строительством заключается в сокращении времени и затрат, затрачиваемых на реализацию проекта. Бережливое управление строительством начинается с определения работы и смысла программы [2].

Выбор методологии управления проектом зависит от многих факторов. В мировой практике известны различные методологии, в зависимости от социально-экономических особенностей территории и секторов экономики. Одной из причин использования международных методологий является повышение эффективности реализации строительных проектов и повышение зрелости процесса управления проектами [4].

Методология PMBOK состоит из пяти групп процессов управления проектами: инициирование, планирование, исполнение, контроль и закрытие.

Методология PRINCE2 состоит из пяти групп этапов управления проектом: инициирование, планирование или дизайн, исполнение или производство, мониторинг и контроль, а также завершение проекта.

Однако, независимо от формы и методологии управления проектом, в процессе внедрения следует учитывать несколько факторов, влияющих на эффективность внедрения. Группу факторов можно разделить на две основные категории: одна связана с заказчиками, подрядчиками и поставщиками, а другая связана с проектной командой. Первая группа включает в себя опыт и способности заказчика, акцент подрядчика на размере, стоимости, сроках и качестве организации-поставщика, а также вклад третьих сторон в проект.

Вторая группа включает в себя опыт и навыки руководителя проектной группы, приверженность руководителя проектной группы срокам, затратам и качеству, вовлеченность руководителя проектной группы, адаптивность руководителя проектной группы и рабочие отношения [5].

Одним из важнейших факторов реализации строительных проектов является рациональный выбор и успешное функционирование эффективной организационной структуры строительной организации для удовлетворения потребностей управления проектами [1].

Для организаций, работающих в динамичной среде, матричные структуры могут быть оптимальными, поскольку они способствуют повышению эффективности и помогают организациям быстрее реагировать на запросы клиентов или изменения рынка. Это достигается за счет того, что менеджер проекта имеет разрешения в горизонтальной плоскости, менеджер функций — в вертикальной плоскости. В этом случае руководитель проекта может отвечать за управление графиком или бюджетом проекта, а функциональный менеджер может отвечать за определение и распределение обязанностей, надзор за эксплуатацией оборудования и т. д. На основе модели матричной организационной структуры была разработана модель комбинированной структуры, которая позволяет

группировать подразделения по любым свойствам и различным критериям. Это позволяет создать систему управления, соответствующую стратегии развития, и сочетать принципы интегрированного лидерства с принципами специализации или децентрализации профессиональной ответственности за проекты [6]. Если строительная компания достаточно крупная, прежде чем разделять структуру управления по проектному или матричному принципу, стоит применить элементы функциональной и разделенной структурной системы. Это позволяет разделить зону ответственности между подразделениями строительной организации, ответственными за эффективную реализацию проекта, на зоны ответственности за бюджет проекта, финансовые результаты проекта и инвестиции в проект.

Общей целью управления проектом является завершение проекта в срок в соответствии со стандартами качества в рамках выделенного бюджета. Однако в строительных организациях могут возникнуть проблемы, связанные с необходимостью координации усилий соответствующих сторон, как в организации заказчиков, подрядчиков, проектировщиков, поставщиков, так и местных органов власти. Процесс координации следует рассматривать как одну из важнейших функций управления проектом, которая определяет успешное завершение проекта. Поэтому в таких организациях необходимо вводить специальные отделы для координации работы над проектами с участниками внутри организации и за ее пределами [1].

При изучении опыта применения методов управления проектами в строительной отрасли были выявлены следующие проблемы, с которыми сталкиваются менеджеры:

1. Нечетко очерченные границы проекта, несоответствия и отсутствие последовательности в процессе работы.
2. Отсутствуют механизмы текущей проверки.
3. Недокументированная процедура изменения плана внедрения.
4. Непрописанные процедуры и механизмы разрешения деловых конфликтов.

#### Литература:

1. Борисов, А. И. Проектное управление в строительстве.-М.: Феникс, 2012.
2. Васильев, В. М. Метод критического пути: учебно-методическое пособие. — М.: Издательский дом «Дело», 2017.
3. Кузьмин, А. И. Инструменты и методы проектного управления в строительстве — М.: ПАО «ЭКОЛОГИЯ», 2015.
4. Липатов, В. И. Проектное управление в строительстве: методы, инструменты, технологии. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2018.
5. Степанова, И. Н. Методы и инструменты проектного управления в строительстве. — М.: Нетопульт, 2014.
6. Устинова, Е. В. Проектное управление в строительстве: учебник для студентов высших учебных заведений. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2014.

5. Отсутствие баланса обязанностей и привилегий членов проектной команды.

6. Нет реального соответствия между ожидаемыми и требуемыми результатами ресурсами.

7. Отсутствие надлежащей квалификации персонала [6].

Для того чтобы решить некоторые проблемы путем их решения, может быть предложено внедрение программного обеспечения и повышение квалификации управленческого персонала. Как вы знаете, повышение конкурентоспособности зависит от специалистов, владеющих обновленными технологиями, отвечающими требованиям современной экономики.

Реализация каждого проекта требует участия различных специалистов, а также координации с людьми из разных организаций, в зависимости от их компетентности, знаний и опыта.

Командная работа считается основой эффективности реализации строительных проектов. Создание приятных рабочих отношений для команды, работы в целом, ускорение сроков доставки, минимизация затрат и всей проектной команды создают синергетический эффект. Типичный строительный проект — это совместное предприятие, в рамках которого несколько различных организаций объединяются для формирования «команды строительного проекта», ответственной за проектирование и строительство объекта. Все стороны, вовлеченные в команду строительного проекта, такие как руководители проекта, руководители строительной площадки и члены бригады, влияют на эффективность командной работы. Для достижения эффективной командной работы командам необходимо сочетание таких факторов, как уважение, доверие и открытость. Чтобы добиться успеха проекта, команда должна иметь общую цель, признание, структуру, авторитет и хорошую коммуникацию. Процесс реализации проекта эффективен, когда проектная команда фокусируется не только на достижении целей, но и на создании высококачественных результатов проекта, которые превосходят стандарты качества.

## Разумная бизнес-стратегия: оптимизация роли управленческого учета

Акыева Гульшат Какабаевна, кандидат технических наук, старший преподаватель;

Реджепов Ымамгулы Гулович, преподаватель

Туркменский государственный институт финансов (г. Ашхабад, Туркменистан)

*Ключевые слова:* бизнес-стратегия, управленческий учет, стратегический управленческий учет.

Каждой компании необходимо оптимизировать бизнес-стратегию, правильно управлять функционированием бизнеса и, в конечном счете, укреплять свои перспективы в будущем. Компании должны понимать, что стратегия имеет тенденцию время от времени эволюционировать в связи с изменением обстоятельств и условий, поэтому руководству необходимо постоянно совершенствовать стратегию компании. Руководству необходима информация из управленческого учета для достижения целей компании.

Управленческий учет — это наука, которая часто используется в качестве «пасынка» сравнительного финансового учета, так что многие компании производят управленческий учет, информация о котором поступает из системы финансового учета компании. Принимая во внимание, что характеристики желаемой информации в управленческом учете сильно отличаются от характеристик, генерируемых системой финансового учета. В результате многие ошибаются в принятии решений компанией из-за того, что она использует информацию, не предназначенную для таких нужд. Одной из часто допускаемых ошибок является использование информации о затратах на производство, полученной в результате системы учета затрат, для принятия решений.

Управленческий учет — это тот, который предоставляет финансовую и оперативную информацию, необходимую руководителям для достижения стратегических целей организации. По своей природе управленческий учет — это процесс измерения; сфера охвата управленческого учета включает финансовую информацию, такую как затраты,

и оперативную информацию, такую как процент произведенных бракованных единиц; цель управленческого учета — помочь организации достичь ее ключевых стратегических целей. Он не предназначен для обязательных целей финансовой и налоговой отчетности.

Хотя расчет затрат остается важной задачей управленческого учета, необходимо подчеркнуть важность проектирования и развития системы управленческого учета, ориентированной на достижение стратегических целей организации. Если до недавнего времени решения менеджеров были направлены на достижение повышенных краткосрочных результатов, путем максимизации прибыли, в ущерб действиям, которые приводят к долгосрочным эффектам, то, на наш взгляд, необходимо пересмотреть цели управленческого учета, чтобы информация, генерируемая с его помощью, была полезной для организации в ее усилиях о создании ценности и обеспечении долгосрочного успеха.

Информация управленческого учета отличается по своим характеристикам от информации финансового учета, поэтому предполагается, что эта информация создается двумя разными системами. Одной из моделей, которая может быть использована для разработки системы управленческого учета, является калькуляция затрат на основе деятельности (КЗД). Цель КЗД состоит в том, чтобы более точно начислять косвенные расходы. Эта система дает более точную картину и подробные сведения о состоянии компании, такие как прибыльность продукта или клиенты компании. Согласно, информация КЗД может быть использована для двух целей (рис. 1):

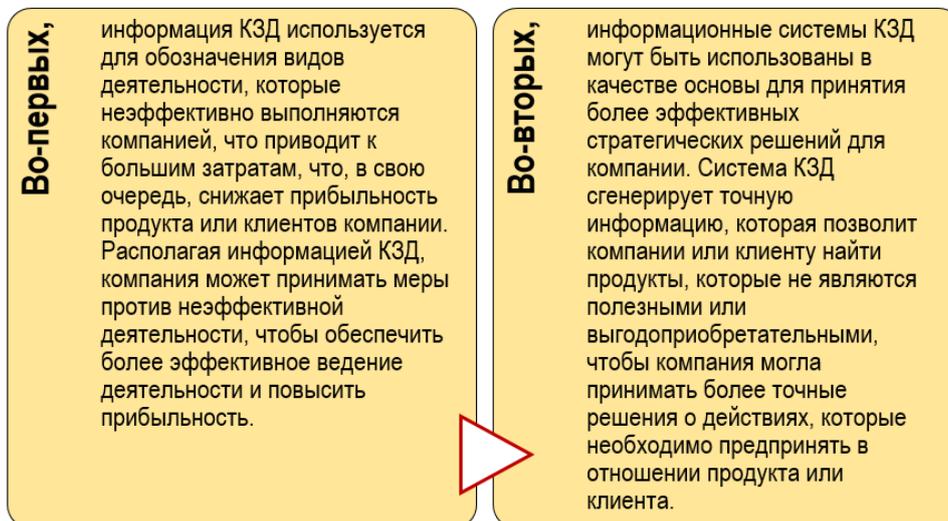


Рис. 1. Цели использования КЗД

Разнообразие продуктов или услуг, а также клиентов приводит к увеличению сложности осуществляемой деятельности. В этом контексте необходимо переосмысление всего производственного процесса и отказ от традиционных процессов. Она должна отказаться от вертикального «руководства» и перейти к поперечному подходу, через цепочку создания стоимости. Каждую фирму необходимо рассматривать в контексте общей цепочки создания стоимости. Анализ цепочки создания стоимости необходим для точного определения того, какие факторы могут привести к повышению ценности и/или снижению затрат. По этой причине необходимо понимать всю цепочку, а не только ту часть, в которой принимает участие компания.

Как проиллюстрировано утверждением методов стратегического управленческого учета, внедрение системы калькуляции затрат, основанной на видах деятельности, может быть удобным и надежным подходом, одновременно поддерживая процесс принятия стратегических решений предприятием. Система КЗД, помимо того, что обеспечивает более точную стоимость, также предоставляет менеджерам полезную информацию не только о стоимости продуктов / услуг или полученной прибыли, но и для принятия решений относительно проблем, с которыми сталкивается предприятие за пределами своих границ, что особенно важно в условиях конкурентной экономики. Эффективное внедрение калькуляции затрат на основе деятельности часто зависит от поведенческих факторов, а не от технических, поскольку для успеха этого процесса необходимо участие всего персонала.

Потеря актуальности информации, предоставляемой управленческим учетом, не обязательно была вызвана ненадлежащим использованием информации при управлении бизнесом, особенно ненадлежащим использованием при оперативном контроле. Расчет затрат на основе видов деятельности устранил многие проблемы, которые делали эту информацию о затратах неуместной для планирования и принятия решений.

Решения, которые необходимо принять для обеспечения эффективного распределения ресурсов, требуют разнообразной информации, которую только управленческий учет может предоставить руководителям. Роль управленческого учета менялась с течением времени в зависимости от экономического контекста. Конечно, в сложной,

неспокойной и неопределенной среде информационные потребности менеджеров диверсифицируются и растут, и управленческий учет — как привилегированный источник информации для системы управления — может удовлетворить эти требования при условии постоянной адаптации своих инструментов и практик к запросам лиц, принимающих решения.

Управленческий учет выполняет аналогичную функцию для отдельных сотрудников организации. Он предоставляет оперативному и вышестоящему руководству информацию, которая помогает им выполнять свою работу и достигать целей организации в области качества, затрат и времени. Информация управленческого учета помогает менеджерам достигать целей в области качества, измеряя и отчитываясь о ресурсах, затраченных на предотвращение дефектов; затратах на переработку дефектных узлов; затратах на гарантийный ремонт; потерях в продажах из-за продажи некачественной продукции; новых инвестициях, необходимых для повышения качества продукции; и путем определения того, приносят ли расходы на качество ощутимые финансовые выгоды. Управленческий учет помогает достичь стратегической цели времени, измеряя и отчитываясь о потерянных продажах и прибыли из-за несвоевременного внедрения продукта; затратах на несвоевременные поставки от поставщиков; продажах новых и старых продуктов; времени отклика на отправку заказов клиентов; и неиспользуемых мощностях, доступных для нового продукта.

*Заключение.* Основная цель управленческого учета состоит в том, чтобы помочь организации достичь своих стратегических целей. Достижение этих целей удовлетворяет потребности своих клиентов и других заинтересованных сторон. Типичные заинтересованные стороны включают акционеров, кредиторов, поставщиков, сотрудников и профсоюзы. Системы управленческого учета сообщают о результатах операций с использованием финансовых и нефинансовых показателей.

Для управленческого учета возникает новая задача — оптимизировать предложение организации, адаптируя стоимость продуктов или услуг к ценности, которую они представляют для клиента. Информация, предоставляемая менеджерам, должна помочь им в определении оптимального ассортимента товаров/услуг, которые будут производиться и продаваться, а также прибыли, получаемой от каждого продукта или услуги.

#### Литература:

1. Аткинсон, Э. А. и др. Управленческий учет; Принятие информационных решений и реализация стратегии, 2012;
2. Хансен, Дон Р., и Моуэн, Мэриэнн М., и Хуан, Лининг. Управление затратами, 2009;
3. Хилтон, Р. У. Управленческий учет: создание ценности в динамичной бизнес-среде, 2005.

## К вопросу об учете и аудите нематериальных активов в России

Басараб Антон Евгеньевич, студент магистратуры  
Новосибирский государственный университет экономики и управления

*Статья рассматривает особенности учета нематериальных активов в соответствии с новым стандартом ФСБУ 14/2022. Введение нового стандарта привело к значительным изменениям в бухгалтерском учете, включая капитальные вложения, основные средства, налоги и нематериальные активы. Статья также выделяет основные отличия нового стандарта от предыдущего ПБУ 14/2007.*

**Ключевые слова:** первоначальная стоимость, переоцененная стоимость, амортизация, справедливая стоимость, бухгалтерская отчетность и малоценные активы.

Приказом Минфина от 30.05.2022 № 86н и 87н был введен новый порядок формирования информации о нематериальных активах в бухгалтерском учете. В соответствии с этим приказом был утвержден федеральный стандарт бухгалтерского учета ФСБУ 14/2022 «Нематериальные активы» и внесены изменения в ФСБУ 26/2020 «Капитальные вложения».

Новые нормативные документы заменят Положение по бухгалтерскому учету 14/2007 «Нематериальные активы» и Положение по бухгалтерскому учету 17/02 «Учет расходов на научно-исследовательские, опытно-конструкторские и технологические работы» [6].

ФСБУ 14/2022 и изменения в ФСБУ 26/2020 должны быть обязательно применены в финансовой отчетности за 2024 год, но организации могут принять решение о досрочном применении новых документов. Применение стандарта не распространяется на предприятия бюджетной сферы. Новый стандарт включает основные поправки и новации в учете нематериальных активов, что требует более глубокого изучения данных правил.

ФСБУ 14/2022 устанавливает новые условия для признания нематериальных активов в бухгалтерском учете. В соответствии с этим стандартом, нематериальными активами признаются активы, которые не имеют материально-вещественной формы, предназначены для использования в хозяйственной деятельности организации в течение длительного периода (более 12 месяцев), ожидается получение экономической выгоды (дохода) в будущем и могут быть выделены или идентифицированы среди других активов. Если актив соответствует всем указанным признакам и принадлежит нескольким компаниям одновременно, он считается нематериальным активом для каждой из них [5].

В стандарте отсутствуют условия о достоверном определении первоначальной стоимости и о реализации в течение 12 месяцев. Примерами нематериальных активов являются результаты интеллектуальной деятельности, средства индивидуализации (товарные знаки, фирменные наименования и т. д.) и разрешения (лицензии) на отдельные виды деятельности.

Единицей учета нематериальных активов является инвентарный объект, который может включать несколько охраняемых результатов интеллектуальной деятельности.

В стандарте ФСБУ 14/2022 появился новый вид актива — «малоценка». Малоценками признаются активы, которые соответствуют признакам нематериальных активов, но имеют незначительную стоимость для предприятия. Каждое предприятие самостоятельно устанавливает стоимостной порог для отнесения активов к малоценкам. Затраты, связанные с созданием или приобретением малоценки, отражаются как расходы в периоде завершения капитальных вложений.

Отличие от ФСБУ 14/2022, согласно ПБУ 14/2007, все объекты, независимо от их стоимости, относятся к нематериальным активам. Кроме того, в новом стандарте ФСБУ 14/2022 введено понятие «гудвилл».

Гудвилл представляет собой разницу между ценой предприятия и справедливой стоимостью всех его активов. Отличие между гудвиллом и деловой репутацией заключается в том, что гудвилл возникает при объединении бизнесов, а положительная деловая репутация формируется при покупке предприятия в качестве имущественного комплекса.

По новому стандарту (ФСБУ 14/2022), значительные изменения касаются оценки нематериальных активов. Они признаются в бухгалтерском учете по первоначальной стоимости, которая состоит из общей суммы капитальных вложений в соответствующий актив. Капитальные вложения формируются из фактических затрат на приобретение актива.

Материальный носитель, в случае его выделения из нематериального актива, может быть учтен в запасах или основных средствах. Стоимость физического носителя определяется на основе фактических затрат на его создание или приобретение, либо на основе справедливой стоимости этих активов. Однако стоимость физического носителя не может превышать первоначальную стоимость нематериального актива вместе с носителем.

После признания в бухгалтерском учете объектов как нематериальные активы, организация может оценивать их по первоначальной стоимости или переоцененной стоимости. Выбор стоимости для отражения нематериальных активов является решением предприятия.

При отражении нематериальных активов по первоначальной стоимости, их стоимость и накопленная аморти-

зация остаются неизменными, за исключением случаев, предусмотренных стандартом.

При использовании второго способа оценки, который возможен для нематериальных активов с активным рынком, стоимость и накопленная амортизация также не подлежат изменению, за исключением случаев, определенных нормативным документом.

Согласно ПБУ 14/2007, переоценку могут проводить только предприятия коммерческой сферы, в то время как согласно ФСБУ 14/2022 все предприятия имеют право на переоценку активов.

Нематериальные активы переоцениваются регулярно, чтобы их стоимость была равна или близка к их справедливой стоимости. Если невозможно определить справедливую стоимость активов из-за отсутствия активного рынка, то они оцениваются по первоначальной стоимости.

При возможности определения справедливой стоимости в дальнейшем, переоценка восстанавливается. Переоценка нематериальных активов должна проводиться не реже одного раза в год, на последнюю дату финансового года.

В соответствии с ФСБУ 14/2022, переоценка нематериальных активов происходит путем пропорционального пересчета, при котором балансовая стоимость после переоценки сравнивается со справедливой стоимостью. При списании переоцененного объекта, сумма дооценки нематериальных активов может быть списана на нераспределенную прибыль или по мере начисления амортизации на нематериальные активы [6].

В бухгалтерском балансе нематериальные активы отражаются по балансовой стоимости, которая рассчитывается как разница между первоначальной стоимостью, суммой амортизации и суммой обесценения.

В отношении начисления амортизации на нематериальные активы произойдут существенные изменения в соответствии со стандартом ФСБУ 14/2022. Основными параметрами при эксплуатации нематериальных активов являются срок полезного использования, выбранный метод начисления амортизации и ликвидационная стоимость нематериальных активов.

По окончании срока полезного использования балансовая и ликвидационная стоимости должны быть равны. Способы начисления амортизации в целом остаются неизменными и включают линейный способ, способ уменьшаемого остатка и способ пропорционально объему продукции (работ) [3].

При определении способа амортизации нематериальных активов важными аспектами являются самостоятельный выбор предприятием метода начисления амортизации, закрепление выбранного метода в учетной политике предприятия, а также возможность изменения метода при изменении характера использования активов.

Амортизация начисляется на все объекты нематериальных активов, за исключением тех, у которых неопределенный срок полезного использования. Начисление амортизации применяется как для коммерческих предприятий, так и для некоммерческих предприятий. В отличие от ПБУ 14/2007, по ФСБУ 14/2022 амортизация начисляется на нематериальные активы [2].

Согласно правилам ФСБУ 14/2022, начисление амортизации на нематериальные активы должно начинаться с момента их признания в бухгалтерском учете или с первого дня следующего месяца после признания. По стандарту ПБУ 14/2007, линейный способ начисления амортизации применяется предприятиями, которые ожидают равномерного получения экономических выгод от использования нематериальных активов ежемесячно или не могут надежно рассчитать такой доход [1]. Применение ФСБУ 14/2022 обязательно для предприятий с бухгалтерской отчетностью за 2024 г. Вместе с тем организации вправе принять решение о досрочном применении ФСБУ 14/2022 «Нематериальные активы» [8].

Таким образом, новый ФСБУ 14/2022 «Нематериальные активы» имеет достаточно изменений и поправок по сравнению с ПБУ 14/2007. ФСБУ 14/2022 разработан в соответствии с МСФО и действующей практикой. Применение новых правил учета нематериальных активов повлечет необходимость для предприятий преобразования учетной политики с последующей регистрацией результатов в учете и отчетности.

#### Литература:

1. Ибрагимов, А. Х. О Проблемах бухгалтерского учета и их решении // Теория и практика современной науки. 2022. № 4 (82). с. 30–33.
2. Казанлиева, У. М., Османова М. М. Переход на МСФО — актуальная задача для российских компаний // Учетно-аналитические инструменты исследования экономики региона: сборник материалов IV Всероссийской научно-практической конференции, посвященной 90-летию ДГУ. 2021. с. 193–195.
3. Сагидуллаева, М. С. Международные стандарты финансовой отчетности // Гуманитарий и социум. 2019. № 3. с. 35–37
4. ФСБУ 14/2022 «Нематериальные активы»: когда и как начать применять новый стандарт НМА // Акцион. Бухгалтерия Российский налоговый курьер: [сайт]. URL: <https://www.rnk.ru/article/218101-fsbu-142022-nematerialnye-aktivy-sravnienie-so-starym-pbu-142007> (дата обращения: 18.10.2022).
5. Федеральный стандарт бухгалтерского учета ФСБУ 26/2020 «Капитальные вложения» [сайт]. URL: [https://minfin.gov.ru/ru/performance/accounting/accounting/standart/positions/?id\\_39=133538-federalnyi\\_standart\\_bukhgalterskogo\\_ucheta\\_fsbu\\_262020\\_kapitalnye\\_vlozheniya](https://minfin.gov.ru/ru/performance/accounting/accounting/standart/positions/?id_39=133538-federalnyi_standart_bukhgalterskogo_ucheta_fsbu_262020_kapitalnye_vlozheniya) (дата обращения: 18.05.2023).

6. Приказ Минфина России от 27.12.2007 № 153н (ред. от 16.05.2016) «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Учет нематериальных активов» (ПБУ 14/2007)» (Зарегистрировано в Минюсте России)
7. Global changes in accounting for IA and capital investments in IA: an overview of the explanations of the Ministry of Finance. Accounting [website]. URL: [https:// www.buhgalteria.ru/article/globalnye-izmeneniya-vuchete-nma-i-kaupvlozheniy-v-nma-obzor-razyasneniyminfina](https://www.buhgalteria.ru/article/globalnye-izmeneniya-vuchete-nma-i-kaupvlozheniy-v-nma-obzor-razyasneniyminfina) (accessed: 18.05.2023).

## Проблемы и тенденции развития имущественного страхования в Российской Федерации

Безрукова Алена Владимировна, студент;

Ледяева Алина Сергеевна, студент

Саратовский государственный технический университет имени Гагарина Ю. А.

*В статье речь идет о проблемах и тенденциях развития имущественного страхования в Российской Федерации в современных экономических условиях. Отмечается экономическая необходимость страхования и его общепринятые принципы. Автор выделяет проблемы и пути их решения.*

*Ключевые слова:* имущественное страхование, страховой случай, страховой рынок, страховые продукты, страховая организация.

Экономическая необходимость использования страхования в целях защиты имущественных интересов связана с возникновением непредвиденных событий, имеющих негативные последствия. По мере становления российского страхового рынка совершенствование имущественного страхования приобретает особое значение. Данный вид страхования помогает обеспечивать не только непрерывность социально-экономического развития, но и способствует минимизации потерь при наступлении страхового случая.

Актуальность исследования данной проблемы связана с возрастающей ролью страхования, как важного способа снижения степени риска в условиях рыночной экономики. Динамичное развитие страхования в нынешних условиях российской экономики обусловлено с преодолением кризисных явлений в сфере страхования, вызванных экономическим спадом, геополитической ситуацией, обесцениванием рубля, иными факторами, а также применением необходимых мер для сохранения рентабельности страхового бизнеса и стабильности страхового рынка в непростых нынешних условиях.

Целью данной работы является исследование сущности, видов и особенностей функционирования имущественного страхования в Российской Федерации, определение проблем и тенденций развития на российском рынке.

Необходимость в страховании возникает, когда возникает потребность обезопасить себя в случае неблагоприятного события. Возможность покрытия ущерба вызывает страховой интерес у лица, обратившегося за страховой защитой. Так возникает потребность в страховой услуге, которая может быть предоставлена страховой организацией, имеющей собственный процентный доход от страховой деятельности.

Согласно части 1 статьи 929 ГК РФ имущественное страхование — это письменная договоренность между страховой компанией и лицом, заключающим соглашение (страхователем), в соответствии с которой страховая компания обязуется выплатить страховое возмещение в пределах установленной страховой суммы в случае нанесения ущерба или при гибели имущества, указанного в договоре, то есть несения убытков в связи с другими имущественными интересами.

Экономическая сущность страхования имущества состоит в коллективном создании денежного фонда, состоящих из страховых премий, для возмещения возможных убытков отдельным его участникам при наступлении различных страховых событий.

Основу правового обеспечения имущественного страхования составляют:

— Закон РФ «Об организации страхового дела в Российской Федерации»;

— Гражданский кодекс РФ;

— Правила формирования страховых резервов по страхованию иному, чем страхование жизни;

— Правила размещения страховщиками страховых резервов;

— Положение о порядке расчета страховщиками нормативного соотношения активов и принятых ими страховых обязательств;

— Методика расчета тарифных ставок по рисковому виду страхования и некоторые другие нормативные акты.

Под имуществом или страхования имущества понимается не только конкретный предмет, вещь, но и группа вещей, предметов, изделий, а также средства транспорта, грузы, государственное имущество и имущество граждан, финансовые риски и др.

Страхование имущества представляет собой совокупность видов страхования, предусматривающих обязанности страховщика по страховым выплатам в размере полной или частичной компенсации ущерба, нанесенного объекту страхования.

В части 2 статьи 929 ГК РФ выделяют следующие виды имущественного страхования: «классическое» страхование имущества; гражданской ответственности за нанесение урона имуществу 3-х лиц; риска несения убытков в предпринимательской деятельности.

Во всех видах имущественного страхования объектом страхования является владение и пользование застрахованным лицом, а также распоряжение имуществом.

Для осуществления эффективной страховой деятельности необходимо руководствоваться соответствующими принципами. Выделяют следующие основные принципы имущественного страхования:

Принцип суброгации, то есть перехода права требования к лицу, причинившему вред имуществу или иным имущественным интересам, от страхователя к Страховой (ст. 965 ГК РФ);

Принцип законодательного установления максимальной страховой суммы — по договорам страхования имущества или предпринимательских рисков считается, что страховая сумма не должна превышать рыночную стоимость имущества или ожидаемые убытки;

Принцип возмещения только фактически понесенных убытков заключается в том, что страховая компания обязана компенсировать убытки только в том случае, если необходимо привести имущество или имущественный статус страхователя в то состояние, в котором он находился до наступления страхового случая;

Принцип наличия страхового интереса, сущность которого отражается в том, что если отсутствует вообще какое-либо лицо, которое имеет интерес в сохранении имущества, то страховое соглашение считается ничтожным.

Разработка принципов страхования и развитие страховых механизмов, обеспечивающих экономическую безопасность граждан и предприятий на территории Российской Федерации, является важнейшей задачей страховой деятельности.

Развитие рыночных отношений сопровождается ростом страховых услуг, опосредующих рынок средств производства, потребительских товаров, капиталов, ценных бумаг, труда, рабочей силы. По мере укрепления российского страхового рынка вопросы совершенствования имущественного страхования приобретают особое значение. Важность определяется тем, что имущественное страхование позволяет обеспечить не только непрерывность социально-экономического развития, но и способствует минимизации потерь при наступлении страхового случая.

На данном этапе развития, безусловно, присутствует ряд проблем, затрагивающих имущественное страхование.

Основной проблемой характерной для российского страхового рынка является низкая страховая культура населения, которая напрямую отражает слабость про-

никновения института страхования в социально-экономическую практику российских домашних хозяйств по сравнению с зарубежными тенденциями.

Другой, не менее актуальной проблемой развития страховой отрасли в России является падение общественной значимости страхования. Подобная тенденция выражается в устойчивом недоверии страховщикам, отсутствии потребности населения в тех или иных продуктах. Имущество страхуется в основном крупными компаниями, у которых велик риск возникновения страхового случая. Мало охвачена область страхования малого и среднего бизнеса. Все это говорит о наличии огромного потенциала в данной области.

Имеет место быть проблема отсутствия квалифицированных кадров в страховых компаниях. Зачастую страховые агенты придерживаются такой цели, как получение комиссионного вознаграждения. При этом во многих случаях уделяется гораздо меньше внимания раскрытию информации страховыми агентами об условиях страхования, страховых случаях, исключениях из страхового покрытия, правах и обязанностях страхователей. В совокупности с отсутствием минимального страхового образования у большинства потребителей страховых услуг приводит к несоответствию ожидаемого и реального наполнения того или иного страхового продукта, что приведет, к формированию негативного страхового опыта у потребителей.

Таким образом, все перечисленные проблемы являются сдерживающим фактором, негативно влияющим на развитие отдельных отраслей страхования, следовательно, и на рынок страхования в целом.

В результате анализа спроса на недорогие полисы страхования имущества в России за 3 квартал 2022 года, можно сделать следующие выводы:

Сегменты страхования прочего имущества юридических и физических лиц увеличились благодаря росту спроса, но при этом произошло сокращение средних страховых премий.

Наблюдалось увеличение цены страхования грузов. Благодаря росту числа заключенных договоров произошло увеличение объема сегмента.

Сборы прочего имущества в 3 квартале 2022 года юридических лиц увеличились 12,8 %, а на имущество граждан выросли на 0,7 %. В данных сегментах имущественного страхования рост премий связано с увеличением спроса на недорогие продукты.

На рынке страхования грузов наблюдался рост почти на треть. Это обусловлено увеличением стоимости страховой защиты в условиях перестройки логистических цепочек и каналов поставок, а также с расширением спроса на нее. В других важных сегментах имущественного страхования в 3 квартале 2022 г. наблюдалось снижение взносов. Так объемы страхования предпринимательских рисков уменьшились на 6,7 %, а финансовых риски сократились на 26,2 %.

Премии, переданные в перестрахование, сократились на 15,5 %, что привело к уменьшению перестраховочной защиты. Данное явление обусловлено невозможностью разместить риски за рубежом в связи с геополитиче-

ской ситуацией в стране. В 3 квартале 2022 г. главы правительств стран ЕАЭС подписали соглашение о создании Евразийской перестраховочной компании (ЕПК). Главными учредителями являются Россия с 45 % уставного капитала и Республика Беларусь с 30 %. Цель Евразийской Перестраховочной Компании является страхование экспортных поставок и рисков, которые не могут быть перестрахованы в развитых странах.

Центральный Банк России активно занимается улучшением потребительской ценности страхования имущества граждан. В начале ноября 2022 года он рекомендовал установить минимальные требования к двум распространенным видам страхования имущества — банковских карт от мошеннических списаний, а также бытовой и электронной техники. Следует выявить базовый перечень страховых рисков и возможных исключений из страхового покрытия, предельные сроки урегулирования убытков. Также, для защиты интересов потребителей и Центральный Банк предложил внести ряд обязательных требований к раскрытию информации.

Опираясь на выявленные проблемы, имущественное страхование юридических и физических лиц активно развивается и наблюдается положительная динамика. Страх-

овым компаниям для улучшения ситуации необходимо более внимательно относиться к своим клиентам. Они должны предпринять такие меры, как: предлагать своим клиентам индивидуальные страховые программы, которые будут разработаны касательно каждого предприятия, с учетом его индивидуальных особенностей. Тогда страхователи — юридические лица будут проявлять более активный интерес к вложению своих средств в страхование. Необходимо, чтобы страховщик участвовал в тендерах для закрепления статуса действительно надежной и привлекательной компании.

На сегодняшний день, ситуация на рынке имущественного страхования нестабильная в связи с геополитической ситуацией, инфляционного роста, влияния общеэкономических трендов, возможных единоразовых эффектов от заключения или отказа от заключения крупных контрактов, а так же сохранение тенденции склонности к экономии у физических и юридических лиц, в том числе на страховании. Для того, чтобы не усугублять ситуацию в данном важном сегменте имущественного страхования в России и вывести его на новый уровень конкурентоспособности, необходимо решать назревшие проблемы и проводить политику для улучшения ситуации.

#### Литература:

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 26.01.1996 № 14-ФЗ (ред. от 28.12.2022) [Электронный ресурс] // Справочная правовая система «Гарант»
2. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 № 51-ФЗ (ред. от 29.12.2022) (с изм. и доп. от 06.08.2021) [Электронный ресурс] // Справочная правовая система «Гарант»
3. Архипов, А. П. Страхование: учебник / А. П. Архипов. — Москва: КНОРУС, 2020. — 252 с.
4. Земцова, Л. В. Страхование: учебное пособие / автор-сост. Л. В. Земцова. — Томск: Эль Контент, 2019. — 144 с.
5. Сайт Центрального Банка РФ. — URL: <http://www.cbr.ru>

## Экономико-статистический анализ занятости и безработицы в регионах России за 2020–2022 годы

Бельченко Виктория Витальевна, студент;

Шиткин Владислав Евгеньевич, студент

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

*Цель данной исследовательской работы заключается в экономико-статистическом анализе занятости и безработицы в регионах России за период 2020–2022 года. Используя современную методологию сбора и анализа данных, включая официальную статистику и отчеты региональных органов управления трудовыми ресурсами, были выявлены тенденции и изменения в уровне занятости и безработицы. Статистические инструменты и модели были применены для оценки факторов, влияющих на занятость и безработицу, и выявления связей с другими социально-экономическими показателями.*

**Ключевые слова:** занятость, безработица, регионы, Россия, экономико-статистический анализ, факторы, социально-экономические показатели, управление персоналом.

#### Введение:

Проблема занятости и безработицы является одной из ключевых в современной экономике. Уровень занятости

влияет на экономический рост и благосостояние населения, в то время как безработица может оказывать негативное влияние на социальную стабильность и качество

жизни. В России, как и во многих других странах, анализ и мониторинг занятости и безработицы на региональном уровне является важным инструментом для понимания социально-экономической ситуации и разработки эффективных стратегий управления персоналом.

Цель данного исследования заключается в проведении экономико-статистического анализа занятости и безработицы в регионах России за период 2020–2022 гг. Исследование основано на сборе и анализе официальной статистики, а также данных, предоставленных региональными органами управления трудовыми ресурсами. Основной задачей является выявление тенденций и изменений в уровне занятости и безработицы, а также определение факторов, влияющих на эти показатели.

В процессе исследования был использован широкий спектр статистических инструментов, которые предоставлены на официальном портале Федеральной службы государственной статистики [7], а также информационными порталами РИА [8], Интерфакс [9], ТАСС [10] и иные источники [6].

В ходе изучения статистических данных, предоставленных правовыми порталами Российской Федерации, а также некоторыми научными статьями «Проблемы и изменения на рынке труда России в ходе кризисов 2020 и первой половины 2022 г.» [4], «Безработица в России: статистика 2021–2022 гг., причины и прогнозы» [5].

На основе всех собранных материалов, а также при обращении к официальному portalу Федеральной службы государственной статистики, было выявлено, что уровень занятости населения на 2020 г. составляет 70601,4 тыс человек. Буквально в 2019 г. эти данные составляли 71933,1 тыс. человек, это связано с тем что в данный период в регионах России и по всему миру, вспыхнула волна эпидемии COVID-19, из-за чего многие люди закрыли предпринимательскую деятельность в связи с тем, что не

получали от государства нужную поддержку, многие сотрудники потеряли работу в компаниях из-за заражения данной инфекцией, что послужило причиной сокращения штата сотрудников и перевода предприятий в экономичный режим работы.

Рассматривая статистику занятости граждан за период 2021–2022 гг., можно отметить, что по официальной статистике ФСГС уровень занятости составлял 71719,4 тыс. человек и 71973,6 тыс. человек соответственно. Эти показатели основаны на официальной информации предоставленной ФСГС, к сожалению, в этот уровень занятости населения входят люди, которые официально трудоустроены в соответствии с Трудовым кодексом Российской Федерации [1], а ведь на территории РФ большинство лиц устроены неофициально, чтобы избежать уплаты налогов приставам и иным органам, осуществляющим взыскание средств.

Опираясь на данные ФСГС по уровню безработицы, можно отметить, что на 2022 г. уровень безработицы в России составил 3,9 %, этот показатель в разы меньше, чем за предыдущие годы. В 2020 году этот показатель составил 5,8 %, в 2021 году этот же показатель снизился до 4,8 %. Говоря о численности людей, остающихся без работы, можно сказать, что это незначительные показатели, который составляет 2950,7 тыс. человек, они указывают на то, что рынок труда в нынешнее время позволяет разнообразить выбор профессии и по возможности попробовать себя в новой сфере.

**Причины и факторы безработицы в регионах России за 2020–2022 годы.**

Существует множество причин и факторов, влияющих на уровень безработицы в регионах России за последние три года. Некоторые из них включают:

1. Влияние пандемии COVID-19.

Исходя из показателей данного графика, можно сказать, что после введения первых ограничительных мер в связи с коронавирусной инфекцией резко сократилось количе-



Рис. 1. Уровень безработицы в Российской Федерации с 2021 года по первую половину 2022 года.



Рис. 2. Динамика вакансий (красный цвет) и резюме (синий цвет) по данным портала head-hunter.ru (январь 2019 — июнь 2022 г.)

ство доступных вакансий и активных резюме. Однако, после улучшения ситуации в начале 2021 года, заметен уверенный рост доступных вакансий, который коррелирует с ростом запросов соискателей. Таким образом, пандемия существенно повлияла на экономику и рынок труда в России, приведя к резкому снижению спроса на товары и услуги, сокращению производства и увольнению работников.

2. Низкая эффективность экономики в некоторых регионах. В некоторых регионах России экономика менее эффективна, что может приводить к сокращению рабочих мест и увеличению безработицы.

3. Невысокая конкурентоспособность многих регионов. В некоторых регионах России отсутствуют сильные отрасли, которые могли бы обеспечить рабочие места и привлечь инвестиции.

4. Демографические факторы. В некоторых регионах России население сокращается, что может приводить к увеличению безработицы из-за недостатка рабочей силы.

5. Недостаток квалифицированных кадров. В некоторых регионах России может отсутствовать необходимое количество квалифицированных работников, что может приводить к увеличению безработицы.

6. Сезонный характер безработицы. В некоторых регионах России безработица может увеличиваться в определенные периоды года, например, в зимние месяцы, когда сокращается количество рабочих мест в отраслях, связанных с сельским хозяйством и строительством.

7. Политические и экономические события. Некоторые политические, экономические и социальные события могут оказывать влияние на уровень безработицы в регионах России, например, санкции со стороны других стран, экономические кризисы, СВО и т. д.

#### Выводы и рекомендации.

В целом, проведенный анализ показал, что проблема безработицы в России сохраняется и требует комплекс-

ного подхода для ее решения. Он также подчеркивает необходимость дальнейшего исследования данной проблемы и разработки более эффективных мер для борьбы с безработицей в России.

Как справиться с проблемой безработицы — это сложный вопрос, на который нет однозначного ответа. Однако, есть несколько рекомендаций, которые могут помочь снизить уровень безработицы в России:

Содействие созданию рабочих мест: Государство может проводить политику, направленную на стимулирование экономического роста, расширение производства и увеличение инвестиций. Это может способствовать созданию новых рабочих мест.

Обучение и переквалификация: Государство может предоставлять программы обучения и переквалификации для безработных. Это поможет им освоить новые профессии и навыки, что повысит их шансы на трудоустройство.

Поддержка малого и среднего бизнеса: Малые и средние предприятия играют важную роль в создании новых рабочих мест. Государство может предоставлять финансовую и инфраструктурную поддержку для развития этого сектора экономики.

Расширение социальных программ: Социальные программы, такие как пособия по безработице, могут помочь людям, потерявшим работу, в период поиска новой занятости. Предоставление социальной поддержки может смягчить последствия безработицы.

Развитие инфраструктуры: Инвестиции в развитие инфраструктуры могут способствовать созданию новых рабочих мест и стимулировать экономический рост в различных регионах.

В целом, для борьбы с безработицей требуется комплексный подход, который включает в себя экономические, социальные и образовательные меры.

Литература:

1. «Трудовой кодекс Российской Федерации» от 30.12.2001 N 197-ФЗ (ред. от 19.12.2022, с изм. от 11.04.2023) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.03.2023)
2. Волошин, А. А. Проблемы и изменения на рынке труда России в ходе кризисов 2020 и первой половины 2022 гг. Текст научной статьи по специальности «Экономика и бизнес» Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/problemu-i-izmeneniya-na-rynke-truda-rossii-v-hode-krizisov-2020-i-pervoy-pолоviny-2022-gg>
3. Сизова, О. В.; Завьялова А. И.; Смирнова О. А. Статистический анализ занятости населения в регионах России. Текст научной статьи по специальности «Экономика и бизнес» Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/statisticheskiy-analiz-zanyatosti-naseleniya-v-regionah-rossii>
4. Волошин Андрей Александрович Проблемы и изменения на рынке труда России в ходе кризисов 2020 и первой половины 2022 г. // Московский экономический журнал. 2022. <https://cyberleninka.ru/article/n/problemu-i-izmeneniya-na-rynke-truda-rossii-v-hode-krizisov-2020-i-pervoy-pолоviny-2022-gg>.
5. Безработица в России: статистика 2021–2022 гг, причины и прогнозы [Электронный ресурс] / <https://ratenger.com/economics/bezrabotitsa-v-rossii/>
6. Кашепов Алексей Владимирович, Афолина Кристина Викторовна, Головачёв Никита Валерьевич. Рынок труда РФ В 2020–2021 гг.: безработица и структурные изменения // Социально-трудовые исследования. 2021. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/rynok-truda-rf-v-2020-2021-gg-bezrabotitsa-i-strukturnye-izmeneniya>.
7. Численность и миграция населения Российской Федерации [Электронный ресурс] / [https://rosstat.gov.ru/labour\\_force#](https://rosstat.gov.ru/labour_force#)
8. Уровень безработицы в России обновил исторический минимум [Электронный ресурс] / <https://ria.ru/20230531/bezrabotitsa-1875404080.html>
9. Безработица в РФ в декабре четвёртый месяц подряд оставалась на уровне 4,3% [Электронный ресурс] / <https://www.interfax.ru/business/821173>
10. Уровень безработицы в России в декабре сохранился на уровне 3,7% [Электронный ресурс] / <https://tass.ru/ekonomika/16998837>

## Перспективы развития внешней торговли России в условиях санкций

Гогаева Лана Олеговна, студент

Северо-Осетинский государственный университет имени К. Л. Хетагурова (г. Владикавказ)

*В данной статье рассматриваются тенденции развития внешней торговли Российской Федерации в условиях санкций 2022–2023 годов.*

*Ключевые слова:* санкции, экономика, международная торговля.

## Prospects of development foreign trade Russia in conditions sanctions

*This article examines the tendencies of Russian international trade development in conditions of sanctions imposed against country in 2022–2023 years.*

*Keywords:* sanctions, economy, international trade.

Санкции 2022 года привели к выходу крупных иностранных компаний с российского рынка, изменениям в цепочках поставок, прекращению сотрудничества со многими странами и введению эмбарго на некоторые российские товары. Чтобы поддержать российскую экономику, государство предприняло несколько шагов для помощи бизнесу. Торговля с предположительно дружественными странами возросла — главным образом с Азией, Африкой, Латинской Америкой, Ближним Востоком и другими регионами. Параллельный импорт был разрешен, та-

моженные процедуры упрощены. Все эти меры позволили удержать российскую экономику от резкого падения.

Так, Центральный банк Российской Федерации ссылается на данные статистики внешней торговли других стран. Согласно информации Евростата, поставки нефти и нефтепродуктов из России в ЕС сократились на 25 % по сравнению с 2021 годом из-за ожидаемого отказа Европейского Союза от российской энергетики. Однако падение поставок российской нефти в страны Европейского Союза было компенсировано ростом спроса из азиат-

ских стран за счет предлагаемых сокращений. В третьем квартале из-за ограничений, введенных иностранными санкциями, негативное влияние на экспорт нефти и газа из России усилилось. Что касается импорта товаров и услуг, то снижение импорта в стоимостном выражении в третьем квартале 2022 года замедлилось до 14 % по сравнению с предыдущим годом и до 23 % по сравнению со вторым кварталом 2022 года.

На положительную динамику импорта повлияло создание новых цепочек поставок, а также расширение списка товаров, разрешенных к параллельному импорту. По словам министра промышленности и торговли России Дениса Мантурова, объем товаров, ввезенных на территорию нашей страны за месяцы, предшествовавшие введению режима параллельного импорта, составил почти 9,4 млрд. долларов. Таким образом, из-за географии поставок в 2022 году и изменения цен на энергоносители при высоких мировых ценах российский экспорт превзошел объемы 2021 года. И к концу этого года рынок поставщиков в другие страны снова увеличился, а объем импорта сократился из-за расширения перечня товаров параллельного импорта. [1]

Основными перспективными направлениями являются сотрудничества в рамках таких интеграционных группировок, как СНГ, ШОС, БРИКС, АТЭС и ЕАЭС. [2]

Более того, 19 мая Российский экспортный центр составил карту приоритетных направлений для экспорта. Заместитель председателя правления ФО РОСЭКСИМБАНК Роман Смагин в ходе XIII Международного экономического саммита «Россия — исламский мир: KAZANSUMMIT 2022» назвал эти данные практическим инструментом, которым могут пользоваться отечественные компании для перенастройки бизнеса в условиях санкций.

К данным направлениям отнесли:

— Государства, с которыми у РФ уже налажены торгово-экономические отношения, в которых у российских экспортеров уверенные позиции и есть очень хорошие перспективы развития. К ним отнесли успешные рынки стран бывшего СССР.

— Традиционные «дружественные» торговые партнёры Российской Федерации, рост поставок в которые возможен за счет роста рынка и освоения новых сегментов. Они включают крупные страны Азии и Ближнего Востока.

— Рынки крупных стран Латинской Америки, Африки и Юго-Восточной Азии, где позиции российских экспортеров не укреплены, но имеют потенциал к росту. Эта группа состоит из 15 стран, включающих Мексику, Бразилию, ЮАР, Индонезию и Таиланд.

— Небольшие страны, имеющие точечный потенциал наращивания российских поставок. Это Сербия, Марокко, Кения и другие страны. [3]

В рамках БРИКС Россия уже давно развивает торговые отношения с Бразилией. На 14-м саммите БРИКС в конце июня Иран и Аргентина подали заявку на воссоединение. Также БРИКС планирует к 2025 году перейти на торговлю в национальных валютах и единой платежной си-

стеме BRICS Pay, что поможет избавиться от зависимости от доллара.

Турция, в свою очередь, пропускает через себя потоки параллельного импорта в РФ, Россия в этом году стала лидером по использованию турецких портов. Основными товарами, которые сейчас ввозятся из Турции в Россию, являются фрукты и орехи, автомобили, оборудование и комплектующие.

Интересно, что с начала года импорт турецкой мебели увеличился на 88,1 % — до 65 млн. долларов по сравнению с аналогичным периодом 2021 года, хотя древесина для него поступала из России, спрос на нее в марте вырос на 163 %.

Что касается ШОС, в сентябре в Самарканде проходил саммит. Развитие будет идти в промышленной кооперации, зеленой экономике, цифровизации и торговле. В ШОС также рассматривается переход на использование национальных валют в торговле. Объем торговли продовольствием России и стран ШОС в первом полугодии 2022 по сравнению с тем же периодом 2021 вырос на 17 % — до \$6 млрд. [4]

Анализируя ситуацию с Китаем, можно привести слова премьер-министра РФ — Михаила Мишустина: «Несмотря на неблагоприятную внешнюю конъюнктуру, российско-китайский товарооборот демонстрирует двузначные темпы роста. За десять месяцев этого года он увеличился почти на треть и приблизился к 150 миллиардам долларов». Он отметил, что это уже выше показателей за весь прошлый год. Мишустин считает важным, что сейчас почти половина двусторонней торговли РФ и Китая осуществляется в национальных валютах.

«Переход на них, как подчеркнул президент России Владимир Владимирович Путин, будет активно набирать оборот. Именно такие расчеты должны доминировать. Такова логика суверенной экономической и финансовой политики многополярного мира», — добавил глава российского кабинета министров. [5]

В сентябре текущего года Путин отмечал, что цель достичь товарооборота с Китаем в 200 миллиардов долларов «вот-вот будет реализована». По его словам, в этом году товарооборот достигнет где-то 180, а может 190 миллиардов долларов.

Из этого следует, что Китай рассматривается как один из основных партнеров РФ во внешнеэкономической деятельности. [6]

Еще одним широко обсуждаемым направлением является Иран. Однако дальнейшее развитие российско-иранской торговли будет зависеть от исхода военного конфликта на Украине, полагают в Торгово-промышленной палате Ирана, анализируя как позитивные, так и негативные для России сценарии. Параллельно эксперты тегеранской деловой ассоциации призывают выбрать оптимальную модель позиционирования Ирана в экономических отношениях с Россией. Они предлагают четыре альтернативы:

— модель Индии, которая сохраняет баланс между Западом и Россией;

- модель Китая, который поддерживает Россию экономически, но не помогает в военных действиях;
- модель Германии с ее «осторожным» взаимодействием с Россией. [7]

Подводя итоги, можно сказать, что несмотря на беспрецедентное число санкций, введённых против Российской Федерации, внешняя торговля страны может быть переориентирована на другие перспективные направления, включающие Китай, Иран, Турцию и другие.

Литература:

1. РЦИС РФ: [Электронный ресурс] — <https://рцис.пф/press/ministr-promyshlennosti-i-torgovli-rf-denis-manturov-ocenil-v-20-mlrd-obem-parallelnogo-importa-k-koncu-2022-goda>
2. Стратегия экономической безопасности РФ на период до 2030 года [Электронный ресурс]-[https://www.economy.gov.ru/material/file/9c746dd0383990c3443cba7250bd0012/330\\_31032021.pdf](https://www.economy.gov.ru/material/file/9c746dd0383990c3443cba7250bd0012/330_31032021.pdf).
3. Российский экспортный центр [Электронный ресурс]-[https://www.exportcenter.ru/press\\_center/rossiyskiy-eksportnyy-tsentr-sostavil-aktualnyu-kartu-prioritetnykh-napravleniy-dlya-eksporta/](https://www.exportcenter.ru/press_center/rossiyskiy-eksportnyy-tsentr-sostavil-aktualnyu-kartu-prioritetnykh-napravleniy-dlya-eksporta/).
4. Онлайн-журнал по финансово грамотности Life/Profit [Электронный ресурс] — URL: <https://life.akbars.ru/business/tpost/75k0ezmll1-novaya-geografiya-eksporta-i-importa-ros> (дата обращения 24.12.2022).
5. РИА Новости [Электронный ресурс] — <https://crimea.ria.ru/20221205/v-rf-poyavyatsya-proizvodstva-s-uchastiem-kitayskikh-kompaniy-1125689441.html>
6. Официальный сайт РИА Новости — [Электронный ресурс] — URL: <https://ria.ru/20221205/tovarooborot-1836359390.html>
7. Официальный сайт РБК Новости — [Электронный ресурс] — URL: <https://www.rbc.ru/newspaper/2022/11/17/6374c6db9a79474f554a6605>

## Почему предприниматели важны для экономики

Ишангулыева Айгуль Шаимовна, преподаватель;  
 Садыкова Нязик Бабасалыковна, преподаватель  
 Туркменский государственный институт финансов (г. Ашхабад, Туркменистан)

*Предприниматели, создатели новых фирм приносят пользу экономике несколькими способами: благодаря инновационной деятельности, созданию новых рабочих мест, повышению производительности и конкуренции или потому, что они ускоряют структурные изменения. Без новых предпринимателей и бизнеса, который они создают, экономика может застопориться. Поэтому создание предпринимателями нового бизнеса рассматривается как один из источников инноваций и экономического роста.*

**Ключевые слова:** предпринимательство, экономическое развитие, предприниматели, государственная политика, конкуренция, бизнес.

Деятельность предпринимателей считается одним из важных факторов экономической динамики. Предприниматели создают возможности трудоустройства не только для себя, но и для других. Помимо создания ра-

бочих мест, предпринимательская деятельность может влиять на общие экономические показатели страны несколькими способами (рис. 1):

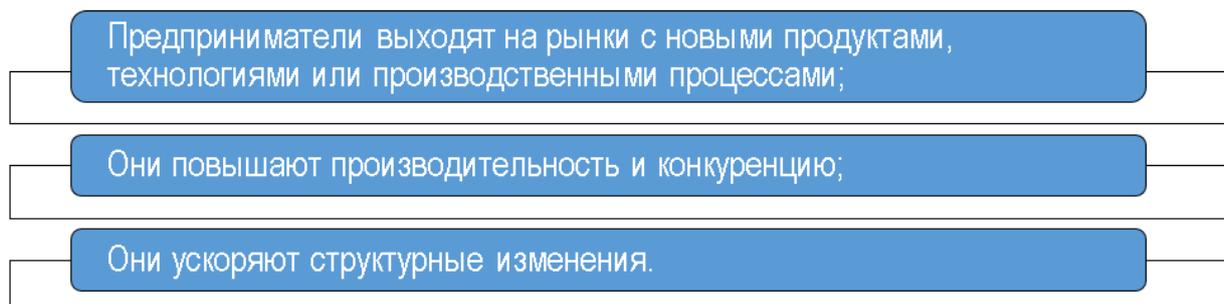


Рис. 1. Способы предпринимательства, влияющие на экономику

За последние два десятилетия экономики многих развитых стран мира стали более предприимчивыми. Этому переходу способствуют несколько факторов. На затраты и выгоды, связанные с тем, чтобы стать предпринимателем, влияют, среди прочего, (1) сдвиг спроса от стандартизированного массового производства к более индивидуальным продуктам; (2) возрастающее значение знаний как фактора производства; (3) новые разработки в области информационных и коммуникационных технологий, которые облегчают координацию различных подразделений труда, что позволяет создавать более гибкие небольшие производственные подразделения.; и, наконец (4) усиление глобализации и открытие новых рынков с новыми инвестиционными возможностями для более продуктивного разделения инновационного труда. Эти факторы привели к сокращению минимального эффективного размера производства, снижению барьеров для входа и появлению новых предпринимательских возможностей.

*С какими последствиями может столкнуться экономика, когда предприниматели действительно выходят на рынки?*

Прежде всего, предприниматели-новаторы могут создавать продуктовые или технологические инновации и открывать новые рынки. Есть много примеров радикальных инноваций, внедренных предпринимателями, основавшими такие фирмы, как eBay, Google, Amazon, Oracle, SAP, Microsoft, Apple и Skype. Компании, появляющиеся в результате этих инноваций, часто влияли на экономический рост. Таким образом, предприниматели-новаторы вносят ключевой ценностный вклад в экономический прогресс. Их ярко выраженная роль в новых фирмах может быть обусловлена тем фактом, что по сравнению с действующими поставщиками новые фирмы могут больше инвестировать в поиск новых возможностей. Действующие поставщики делают это с большей неохотой либо из-за своей неспособности реагировать на изменения в окружающей среде из-за организационной инерции, либо потому, что эти недавно изобретенные товары конкурируют с их устоявшимся ассортиментом. Поэтому устоявшиеся фирмы часто упускают возможность внедрить новые идеи, и создание собственного бизнеса представляется изобретателям единственным способом коммерциализации своих знаний.

Создание рабочих мест предпринимателями — еще один важный вопрос. Предприниматели и их новые фирмы могут стимулировать рост занятости, создавая новые рабочие места. Такие данные имеются для стран ОЭСР. Однако, анализируя влияние новых фирм на занятость с течением времени, интересно отметить, что эффект для экономики не всегда должен быть положительным. Существует S-образный эффект, при котором предпринимательство положительно на этапе запуска и в долгосрочной перспективе, в то время как в среднесрочной перспективе может произойти снижение занятости, когда новые предприятия не выдерживают конкуренции или вытесняют действующие фирмы.

Предприниматели, выходящие на рынок со своими новыми фирмами, оказывают несколько дополнительных воздействий на экономику. Новые фирмы увеличивают конкуренцию на рынке за счет своего чистого числа и, таким образом, снижают рыночную власть действующих компаний. Они также могут усилить конкуренцию между ними и существующими предприятиями. Поскольку это может подтолкнуть устоявшиеся фирмы к улучшению своей деятельности, такого рода усиление конкуренции особенно полезно для потребителей, которые осознают более низкие цены и больший ассортимент продукции.

Конкуренция между предпринимателями и действующими фирмами в идеале ведет к «выживанию наиболее приспособленных». Соответственно, новые фирмы также должны способствовать повышению производительности труда. Этот повышающий производительность эффект создания нового бизнеса должен стать очевидным вскоре после выхода на рынок, потому что на рынок выйдут только предприниматели, которые видят пробел на рынке или являются более эффективными, чем существующие участники рынка. Выход на рынок и вытекающий из этого процесс отбора приводят к перемещению производственных границ, при этом менее эффективные фирмы (как начинающие, так и действующие) выбывают. Эмпирические исследования показывают, что существует положительная взаимосвязь между уровнем предпринимательской активности на ранних стадиях и производительностью труда. Эта взаимосвязь особенно сильна для предпринимателей с высокими темпами роста и инновационными амбициями, в то время как предприниматели с низкими темпами роста оказывают более слабое, но все же положительное влияние на производительность. Эта закономерность указывает на то, что предприниматели, как правило, увеличивают продуктивное использование ограниченных ресурсов в экономике, причем наибольшее влияние оказывают предприниматели-новаторы.

Предприниматели также могут способствовать структурным изменениям: действующие фирмы часто с трудом приспосабливаются к новым рыночным условиям и постоянным изменениям. Таким образом, они не в состоянии произвести необходимые внутренние изменения, потому что им не хватает способности к «созидательному разрушению». Появление новых предприятий, сопровождающееся уходом некоторых сотрудников, может помочь освободить фирмы от этой ситуации «замкнутости». Более того, они могут «инициировать» появление новых рынков и отраслей, которые могут стать движущими силами процессов роста».

*Предпринимательский крах и закрытие.* Врожденная проблема предпринимательства заключается в том, что в течение первых 5 лет после открытия своего бизнеса предприниматели сталкиваются со значительным риском банкротства или закрытия своих новых фирм. Существует несколько причин отказа и закрытия. Во-первых, не каждый человек способен стать успешным предпринимателем и, возможно, не знал об этом до начала своего бизнеса. Другие причины неудачи включают (рис. 2):



Рис. 2. Причины провала предпринимательства

Это бремя может, например, проявляться в виде длительных процедур регистрации и сложных правил получения разрешений или лицензий. Типичный уровень отказов составляет около 40–50 % в течение первых 5 лет существования фирмы, причем самый высокий уровень отказов приходится на первый год.

*Заключение.* Предприниматели, хотя и редко встречаются в странах с высокоразвитой экономикой, выполняют несколько важнейших функций в экономике.

Они создают возможности трудоустройства для себя и других. Предпринимательская деятельность может дополнительно влиять на общие экономические показатели в стране, поскольку предприниматели не только внедряют инновации, но и влияют на производительность, конкуренцию и структурные изменения. Таким образом, создание предпринимателями нового бизнеса рассматривается как важнейший источник экономического роста и занятости.

Литература:

1. Вальер, Д., Петерсон, Р. Предпринимательство и экономический рост: данные из развивающихся и развитых стран, 2009;
2. Шейн, С. Почему поощрение большего числа людей становится предпринимателями — плохая государственная политика, 2009;
3. Левеск, М., Миннити, М. Влияние старения на предпринимательское поведение, 2006.

## Развитие конкурентоспособности казахстанских сельскохозяйственных товаров и услуг в условиях глобализации

Капытцова Лилия Денисовна, студент магистратуры;  
 Наренова Айман Нурмагамбетовна, кандидат экономических наук, и. о. доцента  
 Таразский региональный университет имени М. Х. Дулати (Казахстан)

*В данной статье рассмотрено развитие конкурентоспособности казахстанских сельскохозяйственных товаров и услуг в условиях глобализации. Статья посвящена проблемам развития конкурентоспособности сельскохозяйственных товаров и услуг в условиях глобализации на примере Казахстана. В ней рассматриваются основные факторы, влияющие на конкурентоспособность казахстанского АПК, а также предлагаются решения и рекомендации, способствующие укреплению позиций сельскохозяйственного сектора страны на мировом рынке. Среди основных рекомендаций — модернизация и диверсификация производства, повышение качества продукции и интеграция в глобальные цепочки поставок.*

**Ключевые слова:** глобализация, конкурентоспособность, сельскохозяйственные товары и услуги.

Глобализация — процесс сокращения расстояний между странами, усиления торговых и экономических связей, позволяющий странам более эффективно использовать свои ресурсы и специализироваться на производстве товаров и услуг, в которых они наиболее конкурентоспособны. Однако этот процесс является двуединым,

и для многих стран-развивающихся он представляет собой ряд вызовов и проблем.

В настоящее время Казахстан, как страна-экспортер сельскохозяйственной продукции, столкнулся с вызовами глобализации. В данной статье рассмотрим процессы, которые необходимо реализовать для развития конкурен-

тоспособности казахстанских сельскохозяйственных товаров и услуг.

Конкурентоспособность товаров и услуг — это способность предприятия конкурировать на международном рынке в состязании с иностранными аналогами. Конкурентоспособность определяется не только собственно качеством продукции и услуг, но и стоимостью, рисковым профилем производства, благоприятным деловым климатом и стабильной экономической средой [1].

В 2022 году сельскохозяйственный сектор Казахстана показал самый быстрый рост: валовое производство увеличилось на 8,5 % до 8,8 трлн. тенге. Для снижения возможных рисков, связанных с волатильностью мирового продовольственного рынка, финансирование весенне-полевых и уборочных работ было увеличено в два раза — со 110 млрд до 220 млрд тенге. Кроме того, по поручению Главы государства дополнительно выделено 40 млрд тенге на лизинг сельскохозяйственной техники через АО

«Жасыл Даму». Это позволило значительно повысить доступность сельскохозяйственной техники для фермеров: было приобретено 1 068 единиц, в том числе 188 газонокосилок и 880 тракторов.

Все эти меры позволили получить один из самых больших урожаев зерновых за последние 10 лет. Было намолочено 22,8 млн тонн зерновых, средняя урожайность составила 14,2 ц/га, что на 26 % больше, чем в предыдущем году. Более 80 % урожая составили высококачественные зерновые культуры.

Усовершенствована система поддержки агропромышленного комплекса, которая снижает риск коррупции, учитывает мнение фермеров и поддерживает социально-экономическую стабильность. В 2022 году благодаря государственной поддержке было предоставлено 227 инвестиционных проектов на сумму 214 млрд. тенге.

На рисунке 1 представлена доля сельского хозяйства в структуре ВВП Казахстана.

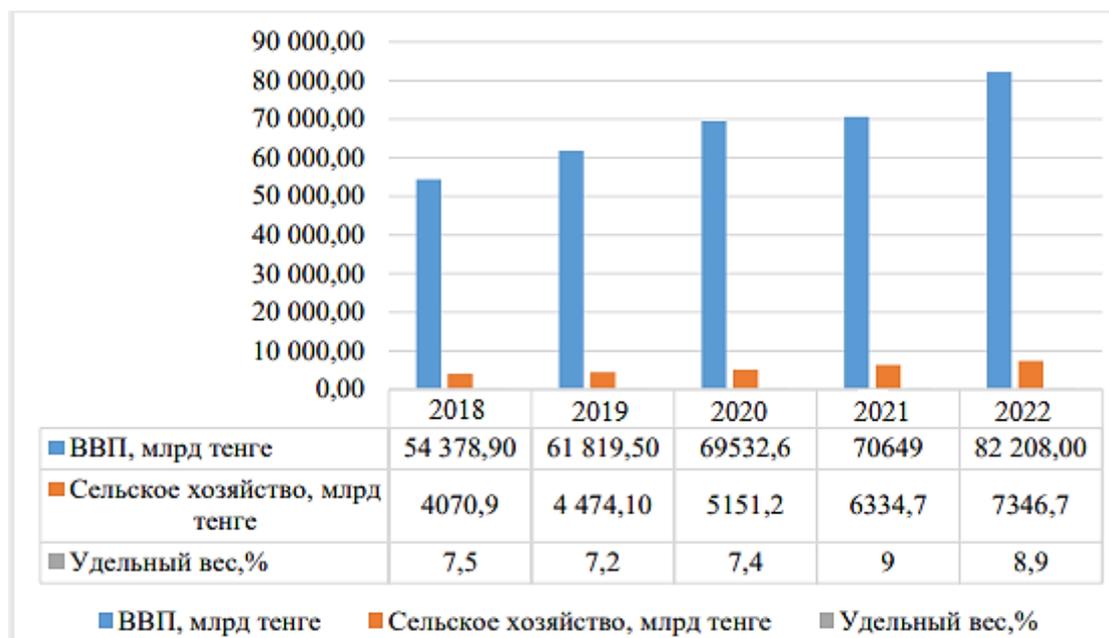


Рис. 1. Сельское хозяйство в структуре ВВП Казахстана, млрд. тенге

Кроме того, в государственную собственность возвращено 5,2 млн га сельскохозяйственных земель, еще 5 млн га планируется вернуть в 2023 г. Реализуется комплексный план строительства и модернизации овощехранилищ, в рамках которого в 2021–2022 гг. было введено 201,1 тыс. объема овощехранилищ. План выполнен с поставкой 201,1 млн тонн (111 % от плана).

Следует также отметить, что в 2022 году были приняты Национальный план продовольственной безопасности на 2024 год и Комплексный план развития сахарной отрасли в Республике Казахстан на 2022–2026 годы Постановление Правительства Республики Казахстан от 22 сентября 2022 года № 726, целью которых является достижение полной самообеспеченности основными продуктами питания [5]. В результате производство продуктов питания увеличи-

лось на 4,2 %, в том числе растительного масла — на 51 %, сахара — на 46 %, зерновых — на 18 %, рыбы (свежей, охлажденной и замороженной) — на 18 %, муки — на 11 %, обработанного риса — на 5,5 %, колбасы — на 5,4 %, макарон — на 4,5 % [5].

Проблемы развития сельского хозяйства Казахстана представлены на рисунке 2.

Можно отметить, следующие основные факторы, влияющие на конкурентоспособность казахстанского АПК:

1. Качество продукции.
2. Инфраструктура.
3. Доступ к финансам.
4. Общая экономическая стабильность.
5. Развитие цепочек поставок.
6. Наличие персонала.

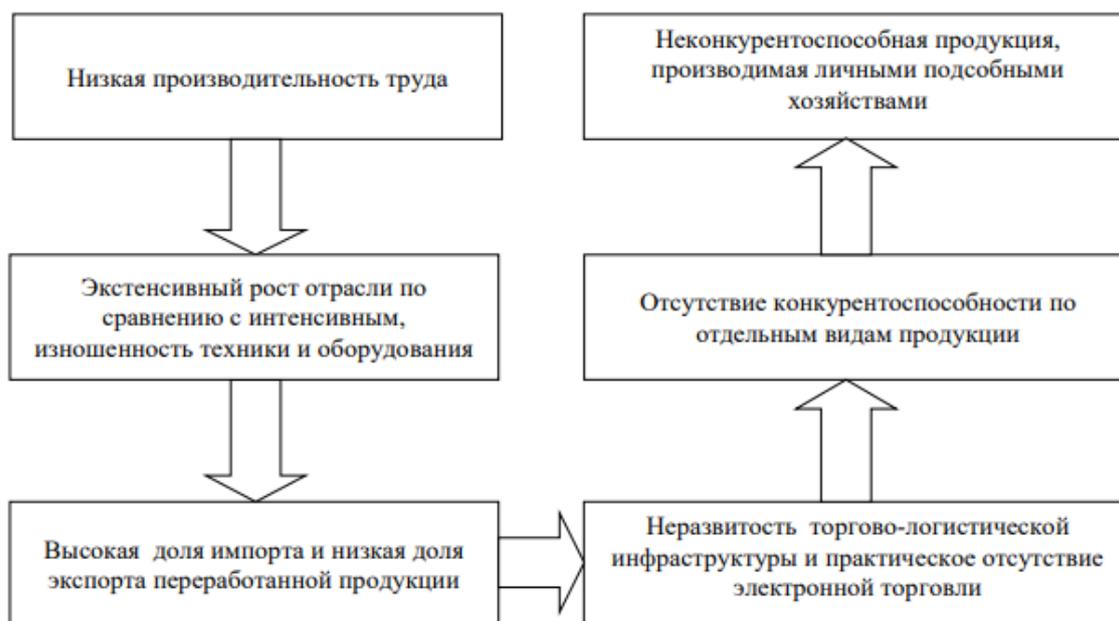


Рис. 2. Проблемы развития сельского хозяйства Казахстана

Для того, чтобы сельскохозяйственные товары и услуги были конкурентоспособны, необходимо развивать следующие основные компоненты:

1. Качество продукции и услуг очень важно для сохранения конкурентоспособности на международном рынке. Продукция должна соответствовать международным стандартам качества и безопасности пищевых продуктов. Услуги также должны отвечать высоким требованиям качества.

2. Снижение затрат. Для сохранения конкурентоспособности на рынке необходимо снижать затраты на производство. Сокращение затрат может быть достигнуто через оптимизацию производственных процессов, повышение эффективности производства и использование новых технологий и технологических процессов.

3. Поддержка экспорта. Для повышения конкурентоспособности отечественных сельскохозяйственных товаров и услуг необходимо поддерживать экспорт за счет различных мер поддержки, таких как субсидии, льготы, возврат налогов и другие меры.

4. Развитие инфраструктуры включает развитие транспортной и технологической инфраструктуры,

а также возможности для получения финансовых ресурсов [3].

Стоит отметить, что доля экспорта относительно общего объема продукции увеличилась с 17 % в 2021 году до 21 % в 2022 году, что является положительным показателем и указывает на эффективность экспортной политики. Индекс конкурентоспособности национальной продукции также вырос, с 117,6 % в 2021 году до 120,3 % в 2022 году. Доля казахстанской продукции на рынке зарубежных стран увеличилась на 3 %, что свидетельствует о повышении конкурентоспособности. Уровень затрат на производство уменьшился на 2 % в 2022 году, что свидетельствует об улучшении эффективности производства.

Развитие конкурентоспособности казахстанских сельскохозяйственных товаров и услуг в условиях глобализации требует совершенствования качества продукции и услуг, снижения затрат на производство, поддержки экспорта, развития инфраструктуры. Все это позволяет сделать вывод о положительном влиянии данных процессов на повышение конкурентоспособности казахстанской сельскохозяйственной продукции.

Литература:

1. Айтжанова, Д. А., Айтжанова Б. Б. Совершенствование механизма повышения конкурентоспособности фирмы в условиях интеграции мирового сообщества [Электрон. ресурс]. — URL: <http://www.eurazir.kz/e-book/articles.pdf> (дата обращения: 18.05.2023)
2. Асылбекова, Н. Т. Анализ конкурентоспособности пищевой промышленности Республики Казахстан // Международный журнал экспериментального образования. — 2013. — № 8. — с. 145–150.
3. Кантарбаева, Ш. М. Государственная поддержка агробизнеса в Казахстане // Проблемы современной науки и образования, 2017. № 22 (104). с. 50–53.
4. Кантарбаева Шырын Мырзахановна Влияние глобализации на развитие аграрного сектора Казахстана // International scientific review. 2017. № 6 (37). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/vliyanie-globalizatsii-na-razvitie-agrarnogo-sektora-kazahstana> (дата обращения: 27.05.2023).

5. Постановление Правительства Республики Казахстан от 22 сентября 2022 года № 726 «Об утверждении Комплексного плана по развитию сахарной отрасли в Республике Казахстан на 2022–2026 годы» [Электронный ресурс] [https://online.zakon.kz/Document/?doc\\_id=34854078](https://online.zakon.kz/Document/?doc_id=34854078) (дата обращения: 27.05.2023)

## Влияние политико-правового регулирования на экономическую безопасность предприятия в аудиторской деятельности

Клещев Дмитрий Алексеевич, студент  
Уральский институт управления — филиал Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации (г. Екатеринбург)

*В статье рассматриваются различные аспекты влияния политико-правового регулирования, такие как защита интеллектуальной собственности, регулирование внешнеэкономической деятельности, защита прав потребителей, регулирование финансовой отчетности и корпоративного управления. Автор статьи делает вывод о том, что политико-правовое регулирование играет важную роль в обеспечении экономической безопасности предприятий в аудиторской деятельности, и необходимо учитывать его влияние при принятии решений в данной области.*

*Ключевые слова:* внутренний аудит, эффективность, экономическая безопасность хозяйствующего субъекта, угрозы.

## The influence of political and legal regulation on the economic security of an enterprise in auditing activities

Kleshchev Dmitry Alekseevich, student  
Ural Institute of Management — a branch of the Russian Academy of National Economy and Public Service under the President of the Russian Federation (Ekaterinburg)

*The article examines various aspects of the influence of political and legal regulation, such as intellectual property protection, regulation of foreign economic activity, consumer protection, regulation of financial reporting and corporate governance. The author of the article concludes that political and legal regulation plays an important role in ensuring the economic security of enterprises in auditing activities and it is necessary to take into account its influence when making decisions in this area.*

*Keywords:* internal audit, efficiency, economic security of an economic entity, threats.

В современных условиях предприятия вынуждены адаптироваться к условиям политической и социально-экономической нестабильности, постоянно решать проблемы и искать способы снижения угроз своему существованию. Это особенно верно для малых и средних предприятий (МСП), гибких и адаптивных по своей природе, но более подверженных рискам, чем крупные промышленные предприятия.

Для поддержания необходимого уровня экономической безопасности необходимо использовать такие инструменты управления, как концепция обеспечения экономической безопасности, система управления рисками предприятия, прогнозирование и планирование деятельности, регулярный аудит и анализ уровня экономической безопасности в текущем и будущих периодах на основе разработанного и внедренного набора мер экономического, правового и организационного характера.

Политико-правовое регулирование играет важную роль в обеспечении экономической безопасности предприятия в аудиторской деятельности [1].

Одним из ключевых аспектов является соблюдение правил и норм, установленных законодательством, в том числе в области налогового, трудового, гражданского и коммерческого права. Нарушение этих правил может привести к штрафам, санкциям или даже закрытию предприятия, что негативно скажется на его экономической безопасности.

Также политико-правовое регулирование влияет на качество аудиторской деятельности и независимость аудитора. Например, законодательство может устанавливать требования к квалификации аудиторов и их регулярной аттестации, а также обязательную независимость аудиторской компании от проверяемого предприятия. Это помогает обеспечить более точную и объективную оценку финансового состояния предприятия и повышает доверие к его отчетности [2].

Однако с другой стороны, слишком жесткое политико-правовое регулирование может приводить к избыточным расходам на соблюдение норм и правил, что отрицательно влияет на экономическую безопасность

предприятия. Например, налоговые или административные штрафы могут стать значительной нагрузкой для малых и средних предприятий.

Помимо этого, политико-правовое регулирование может оказывать влияние на экономическую безопасность предприятия в аудиторской деятельности в следующих аспектах:

Защита прав интеллектуальной собственности — законодательство в области интеллектуальной собственности (авторские права, патенты, товарные знаки и т. д.) помогает защитить права предприятий на их интеллектуальную собственность и обеспечить экономическую безопасность.

Регулирование внешнеэкономической деятельности — правила и нормы внешнеэкономической деятельности могут повлиять на экономическую безопасность предприятия, включая правила импорта и экспорта, валютное регулирование и таможенные процедуры.

Защита потребителей — законодательство о защите прав потребителей может помочь предотвратить недобросовестные практики со стороны предприятий и повысить доверие потребителей к продукции и услугам, что положительно влияет на экономическую безопасность предприятия [3].

Регулирование финансовой отчетности — правила и нормы финансовой отчетности помогают обеспечить прозрачность финансовой деятельности предприятий и повысить доверие к их отчетности, что в свою очередь положительно влияет на экономическую безопасность [4].

Регулирование корпоративного управления — правила и нормы корпоративного управления могут помочь предотвратить недобросовестные практики со стороны управляющих органов предприятий и обеспечить эффективное управление, что также способствует повышению экономической безопасности предприятия [5].

В целом, политико-правовое регулирование влияет на экономическую безопасность предприятия в аудиторской деятельности через ряд различных аспектов, и его роль в обеспечении экономической безопасности предприятия нельзя недооценивать.

Таким образом, политико-правовое регулирование влияет на экономическую безопасность предприятия в аудиторской деятельности, и его эффективность зависит от того, насколько оно сбалансировано и учитывает интересы как предприятий, так и общества в целом.

#### Литература:

1. Соколов, А. П., Борок И. Г. Теоретические аспекты экономической безопасности предприятий // Экономика и управление: проблемы и решения. 2020. № 10. Т. 1. с. 36–44.
2. Нефедов, В. А. Роль микро-, малых и средних предприятий в обеспечении экономической безопасности России // Юридическая наука и практика: Вестник Нижегородской академии МВД России. 2016. № 4 (36). с. 229–235.
3. Агеев, С. В. Приоритетная поддержка малого и среднего бизнеса как важнейший фактор экономической безопасности страны // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. 2010. Т. 6. № 18 (75). с. 62–66.
4. Габети, А. В. Теоретические основы обеспечения экономической безопасности малых и средних предприятий // Известия Санкт-Петербургского университета экономики и финансов. 2010. № 5 (65). с. 100–103.
5. Нуретдинова, Ю. В., Краснова К. Е., Сипатова А. А. Обеспечение экономической безопасности на предприятиях малого и среднего бизнеса // Научный электронный журнал Меридиан. 2020. № 13 (47). с. 300–302.

## Эффективность применения методов мотивации на предприятии

Климова Маргарита Витальевна, студент;

Овсянкина Ксения Вадимовна, студент

Научный руководитель: Лукашина Елена Вениаминовна, кандидат экономических наук, доцент  
Пермский государственный аграрно-технологический университет имени академика Д. Н. Прянишникова

*В статье представлено понятие мотивации. От созданной системы мотивации зависят результаты работников. Рассмотрены основные методы мотивации. Выявлены основные преимущества и недостатки мотивации.*

**Ключевые слова:** мотивация, преимущества, недостатки, методы мотивации, персонал.

**М**отивация — это процесс, который способствует стимулированию и удержанию желаний работников достигать высоких результатов в своей работе. Эффективная мотивация работников является важным фак-

тором успеха для любого предприятия. Когда работники мотивированы, они более продуктивны, довольны своей работой и уверены в своей способности достигать высоких результатов.

Существует множество различных методов мотивации, которые могут быть использованы на предприятии. Некоторые из этих методов мотивации включают в себя следующее:

1. Финансовые стимулы: Этот метод мотивации включает в себя предоставление работникам финансовых вознаграждений за достижение определенных целей. Это может включать в себя бонусы, премии, повышение заработной платы и т. д.

Финансовые стимулы могут быть введены для удержания работников и привлечения новых, а также для поощрения повышения производительности и улучшения качества работы.

Финансовые стимулы могут быть очень эффективным методом мотивации для работников. Если работники знают, что они могут получить финансовое вознаграждение за свои достижения, они, скорее всего, будут работать более усердно, чтобы достичь поставленных целей и получить награду. Однако, важно учитывать, что финансовые стимулы не являются единственным и даже не всегда наиболее важным фактором мотивации для работников. Работники также ценят признание своих успехов, возможности развития карьеры и улучшения условий работы.

Преимущества финансовых стимулов:

— Мотивация: Работники могут быть мотивированы высокой заработной платой и возможностью получить бонус или премию за свои достижения, что может привести к более высокой производительности и улучшению качества работы.

— Конкурентоспособность: Высокие зарплаты и финансовые стимулы могут сделать предприятие более конкурентоспособным на рынке труда, привлекая и удерживая высококвалифицированных работников.

— Прозрачность: Финансовые стимулы могут быть более прозрачными и объективными, поскольку они основаны на достижении конкретных целей и результатов.

Недостатки финансовых стимулов:

— Негативное влияние на мотивацию: Финансовые стимулы могут иметь негативное влияние на мотивацию работников, если они считают, что их работа стоит больше, чем они получают в виде заработной платы и вознаграждений. Это может привести к недовольству и уменьшению мотивации.

— Риск дискриминации: Финансовые стимулы могут привести к дискриминации на основе пола, расы, возраста и других характеристик работников.

— Краткосрочность: Финансовые стимулы могут быть краткосрочными, и работники могут перестать быть мотивированными, как только они получают свой бонус или премию.

— Ограниченный бюджет: Финансовые стимулы могут быть дорогими для предприятия, особенно если оно не имеет достаточного бюджета. Кроме того, финансовые стимулы могут быть недоступны для некоторых работников, если предприятие не может позволить себе повышать зарплату или предоставлять бонусы.

2. Признание: Работники могут быть мотивированы через признание их достижений и успехов. Это может включать в себя награждение работников за достижения и привлечение внимания к их успехам.

Признание является важным методом мотивации на предприятии. Работники, которые получают признание за свои достижения и успехи, чувствуют себя оцененными и мотивированными к дальнейшим усилиям. Это может быть как формальное признание, так и неформальное, например, словесное похвалы и благодарности со стороны начальства или коллег. Признание может быть выражено в виде наград, например, сертификатов, подарков или бонусов. Кроме того, признание может быть в виде продвижения на более высокую должность, что может быть мощным мотиватором для работников, которые хотят развиваться и достигать больших результатов. Важно отметить, что признание должно быть справедливым и основываться на заслугах работника, а не на личных отношениях или предпочтениях начальства [3].

3. Развитие карьеры: Работники могут быть мотивированы через возможности развития карьеры, такие как повышение по службе, обучение и развитие навыков.

Развитие карьеры — это еще один метод мотивации, который может быть эффективным на предприятии. Когда работники видят, что у них есть возможности для роста и развития внутри предприятия, они более мотивированы работать усерднее и достигать более высоких результатов. Развитие карьеры может включать в себя программы обучения, курсы, наставничество и возможности повышения по службе. Этот метод мотивации также может помочь предприятию сохранять опытных сотрудников и снижать текучесть кадров [2].

4. Улучшение условий работы: Работники могут быть мотивированы через улучшение условий работы, таких как улучшение рабочей среды, повышение комфорта и т. д.

Улучшение условий работы может включать в себя множество аспектов, включая улучшение рабочего пространства, установку нового оборудования, предоставление бесплатной или льготной питания, услуг медицинского обслуживания, средств связи и т. д. Улучшение условий работы может привести к появлению более комфортной и продуктивной рабочей среды, что может увеличить удовлетворенность работников и повысить их мотивацию.

5. Участие в управлении: Работники могут быть мотивированы через участие в управлении предприятием, такое как предоставление им возможности участвовать в процессе принятия решений и внесения предложений по улучшению работы предприятия.

Участие в управлении предприятием может быть мощным инструментом мотивации, так как оно дает работникам чувство ответственности и участия в процессе принятия решений. Это может включать в себя создание комитетов по управлению и предоставление работникам голоса при принятии решений, связанных с их областью

работы. Работники также могут быть привлечены к разработке стратегических планов и бизнес-планов компании, что поможет им лучше понять свою роль в компании и принять более осознанные решения. В целом, участие в управлении может помочь укрепить командный дух и улучшить качество работы на предприятии [1].

Чтобы эффективно применять методы мотивации на предприятии, необходимо учитывать некоторые ключевые факторы.

1. Нужно понимать индивидуальные потребности работников: Разные люди могут быть мотивированы разными методами. Например, один работник может быть мотивирован финансовыми вознаграждениями, а другой — развитием карьеры или улучшением условий работы.

2. Необходимо установить конкретные цели и ожидания: Чтобы методы мотивации были эффективны, необходимо установить конкретные цели и ожидания для работников. Это поможет им понимать, что необходимо достичь, и какие вознаграждения будут им предоставлены за достижение этих целей.

3. Нужно учитывать организационную культуру: Культура предприятия может влиять на то, какие методы мотивации будут эффективны. Например, если культура предприятия уделяет большое внимание развитию карьеры и профессиональному росту, то методы мотивации, связанные с этим, могут быть более эффективными.

4. Нужно обеспечить справедливость и равенство: Работники должны чувствовать, что методы мотивации применяются справедливо и равномерно для всех. Если одни работники получают больше вознаграждений, чем

другие, это может вызвать недовольство и отрицательно сказаться на мотивации.

5. Нужно учитывать возможности и ограничения предприятия: Некоторые методы мотивации могут быть слишком дорогими или невозможными для предприятия в данный момент. Например, повышение зарплаты всех работников может оказаться финансово неосуществимым. Поэтому необходимо учитывать возможности и ограничения предприятия при выборе методов мотивации.

6. Нужно создать положительную рабочую среду: Работники могут быть мотивированы только в том случае, если у них есть положительная рабочая среда. Необходимо создать атмосферу, которая будет способствовать взаимодействию и коммуникации между работниками, поддерживать коллегиальность и доверие, и создавать условия для проявления творческого и инновационного мышления.

7. Нужно давать возможности для развития: Работники должны иметь возможность учиться и развиваться в своей работе. Это может включать в себя обучение новым навыкам, участие в конференциях и семинарах, а также возможности для повышения квалификации.

8. Нужно давать обратную связь: Обратная связь помогает работникам понимать, как они выполняют свои задачи и достигают целей, и позволяет им вносить коррективы, если это необходимо. Кроме того, обратная связь может быть использована для признания достижений и успехов работников.

Преимущества методов мотивации на предприятии представлены в таблице 1.

Таблица 1. Преимущества методов мотивации на предприятии

Преимущество	Описание
Повышение производительности	Когда работники мотивированы, они более продуктивны и способны достигать лучших результатов в своей работе. Это может привести к повышению общей производительности предприятия.
Улучшение качества работы	Когда работники мотивированы, они более внимательны и тщательны в своей работе, что может привести к улучшению качества продукции или услуг, предоставляемых предприятием.
Увеличение лояльности работников	Когда работники чувствуют, что их работа оценивается и что у них есть возможность расти и развиваться, они более лояльны к предприятию. Это может привести к уменьшению текучести кадров и увеличению стабильности трудовых отношений.
Улучшение командной работы	Когда работники мотивированы, они более склонны к сотрудничеству и лучше работают в команде. Это может привести к более эффективной работе всего предприятия.

Недостатки методов мотивации на предприятии представлены в таблице 2.

Преимущества методов мотивации на предприятии значительно превышают недостатки. Однако, чтобы максимизировать эффективность мотивации, предприятие должно выбирать методы мотивации, которые соответствуют его целям, ресурсам и особенностям работников. Также важно не забывать о балансе между внешней и внутренней мотивацией и учитывать индивидуальные потребности и интересы работников.

Таким образом, применение методов мотивации на предприятии является важным аспектом успешной работы компании. Каждый из методов, таких как финансовые стимулы, признание, развитие карьеры, улучшение условий работы и участие в управлении, имеет свои преимущества и недостатки, и каждый может быть более или менее эффективным в зависимости от конкретных условий на предприятии.

Таблица 2. Недостатки методов мотивации на предприятии

Недостаток	Описание
Фокус на индивидуальных потребностях	Методы мотивации могут быть сфокусированы на индивидуальных потребностях работников, что может привести к неравномерному распределению мотивации и недовольству тех, кто не получает ту же поддержку.
Риски дискриминации	Некоторые методы мотивации, такие как повышение зарплаты и возможности развития карьеры, могут привести к дискриминации на основе расы, пола, возраста и т. д.
Ограниченные ресурсы	Некоторые методы мотивации, такие как финансовые стимулы и награды, могут быть дорогостоящими для предприятия, особенно если оно не имеет достаточных финансовых ресурсов.
Риски искусственной мотивации	Некоторые методы мотивации, такие как внушение работникам определенных целей или предоставление им временных преимуществ, могут привести к искусственной мотивации, которая может исчезнуть, как только стимулы и преимущества исчезнут. Это может привести к уменьшению эффективности мотивации и недовольству работников, которые ожидают постоянной мотивации и стимула для своей работы.
Риск нарушения баланса между работой и личной жизнью	Некоторые методы мотивации, такие как увеличение рабочего времени и наложение дополнительных требований на работников, могут привести к нарушению баланса между работой и личной жизнью. Это может привести к болезням и стрессу, что может негативно сказаться на производительности и качестве работы.
Ограниченное влияние на внутренние факторы мотивации	Некоторые методы мотивации могут быть эффективными только для внешней мотивации, то есть для стимулирования работников извне. Однако они не могут полностью влиять на внутренние факторы мотивации, такие как интерес к работе, удовлетворение от ее выполнения и т. д. Поэтому, чтобы максимизировать эффективность мотивации, предприятие должно разработать комбинацию внутренних и внешних методов мотивации.

## Литература:

1. Захарова, А. Е. Аудит мотивации персонала // Интернаука. 2023. № 6–2 (276). с. 52–53.
2. Коваленко, Е. А., Кабаненко М. Н. Современные аспекты повышения мотивация труда персонала на предприятии // Современная экономика и управление: новые вызовы и возможности. Сборник научных трудов. Министерство науки и высшего образования Российской Федерации, Донской государственный технический университет. Ростов-на-Дону, 2023. с. 154–160.
3. Лымарева, О. А., Юденко В. И. Мотивация и стимулирование персонала организации // Экономика и бизнес: теория и практика. 2023. № 1–1 (95). с. 177–180.
4. Пашкин, С. Б., Мозеров С. А., Башкирцев В. П., Мозерова Е. С. Результаты исследования управления мотивацией персонала в организации // Актуальные проблемы военно-научных исследований. 2023. № 1 (25). с. 216–229.
5. Пашкин, С. Б., Саркисов С. В., Минко А. Н., Саркисова Е. А. Мотивация профессиональной деятельности. Учебно-методический комплекс / Военный институт (инженерно-технический) Военной академии материально-технического обеспечения имени генерала армии А. В. Хрулева — Санкт-Петербург: 2021. — 29 с.

## Роль человеческого капитала в системе учетно-аналитических координат

Кочергина Анастасия Юрьевна, студент магистратуры  
Северо-Кавказский федеральный университет (г. Ставрополь)

*В данной работе обсуждаются вопросы, связанные с улучшением учетно-аналитического обеспечения процесса принятия антикризисных решений, а также основные компоненты финансового оздоровления предприятий в рамках системы учетных координат при помощи человеческого капитала.*

*Ключевые слова:* человеческий капитал, система учетно-аналитических координат, финансовый потенциал, устойчивое развитие.

В современном мире бизнеса все больше признают, что ключевым ресурсом компании является не только материальное и финансовое состояние, но также и человеческий капитал. Он включает в себя знания,

умения, опыт и потенциал всех работников организации.

Бухгалтерский учет человеческого капитала становится все более популярным и важным для предприятий. Это необходимо для того, чтобы управление персоналом было эффективным и компетентным. В данной статье мы рассмотрим основные принципы и методы бухгалтерского учета человеческого капитала, а также его значение для успешного развития бизнеса.

В системе учетно-аналитических координат человеческий капитал может рассматриваться как актив организации, который требует учета и анализа. Ведение учета человеческого капитала позволяет оптимизировать использование ресурсов организации и повысить эффективность бизнес-процессов.

Важными элементами бухгалтерского учета человеческого капитала являются оценка производительности работника, определение его стоимости для компании на основе затрат на обучение и развитие, а также определение возможных рисков, связанных с потерей высококвалифицированных сотрудников или неудачным подбором новых работников.

Определение стоимости человеческого капитала является сложной задачей, которая требует учета многих факторов, таких как опыт и квалификация работника, его производительность и потенциал для развития. Однако, эта информация может быть использована для принятия решений о распределении ресурсов в компании и планировании будущих инвестиций в обучение и развитие персонала.

Основным объектом бухгалтерского учета являются финансовые результаты деятельности организации, а значит, и сотрудников необходимо рассматривать как конкурентное преимущество организации. Один из способов отображения стоимости человеческого капитала — это метод «замещаемости». Согласно этому методу, стоимость работника определяется через расчет затрат на его замещение в случае его ухода из компании.

Другой способ отображения стоимости человеческого капитала — это использование метода «прямой стоимости». Суть этого метода заключается в том, что каждый работник обладает своей индивидуальной ценностью для компании, которая определяется через его вклад в общий результат работы организации.

Важным аспектом бухгалтерского учета человеческого капитала является также учет затрат на подготовку и развитие сотрудников. Расходы на обучение, стажировки, тренинги и другие мероприятия по развитию персонала должны быть отражены в бухгалтерской отчетности, как затраты на формирование человеческого капитала.

Не менее важно также учитывать не только текущую стоимость работника, но и его потенциальную ценность для компании. Для этого можно использовать метод «рыночной стоимости», который позволяет определить реальную рыночную стоимость компании при наличии

конкурентных преимуществ за счет высококвалифицированных специалистов.

Таким образом, ведение бухгалтерского учета человеческого капитала является необходимым условием для эффективного управления персоналом и повышения конкурентоспособности организации. Оптимальный выбор метода отображения стоимости человеческого капитала должен зависеть от особенностей деятельности компании и ее стратегических целей.

Одним из основных показателей эффективности использования человеческого капитала является производительность труда. Он может быть рассчитан как отношение выпуска продукции или услуги к числу работающих в компании. Также можно оценивать производительность труда через другие показатели, например, выручку на одного сотрудника или прибыль на одного работника.

Другим важным показателем является уровень удовлетворенности сотрудников работой. Этот показатель может быть оценен посредством опроса сотрудников или анализа обращений в службу персонала. Уровень удовлетворенности сотрудников имеет большое значение для повышения мотивации и продуктивности труда.

Также необходимо учитывать степень развития и обученности сотрудников. Это можно оценить через проведение анализа кадрового потенциала, который позволит выявить сильные и слабые стороны каждого работника и определить потребность в дополнительном обучении или повышении квалификации.

В современном мире, в условиях стремительных изменений и конкуренции на рынке труда, компании сталкиваются со сложными задачами в управлении человеческим капиталом. Важность правильного бухгалтерского учета этого ресурса для дальнейшего развития организации неоспорима.

Одним из инструментов оптимизации учета человеческого капитала являются инновационные технологии. Использование таких технологий позволяет сократить временные затраты на обработку данных и повысить точность финансовой отчетности.

Одной из интересных разработок является программа «Human Capital Accounting» (HCA), которая позволяет бухгалтерам учитывать стоимость человеческого капитала как имущественный объект компании. HCA использует данные о затратах на найм, переподготовку, повышение квалификации и другие расходы на персонал для определения стоимости каждого сотрудника.

Еще одно новшество — это использование ERP-систем (Enterprise Resource Planning) с модулем HRM (Human Resource Management). Это позволяет автоматизировать учет персонала, анализировать его эффективность и определять вклад каждого сотрудника в общую прибыль компании.

Таким образом, важно отметить, что одним из способов оптимизации человеческого капитала является его развитие. Развивая навыки и компетенции своих ра-

ботников, организация может повысить эффективность их работы, что приведет к улучшению результативности всей компании. Другой способ оптимизации человеческого капитала — это создание стимулов для работников. Система мотивации позволяет не только при-

влекать высококвалифицированных специалистов, но и удерживать их в компании. При этом стимулирующие меры должны быть связаны с результатами работы работника, что позволит повысить его мотивацию и ответственность.

#### Литература:

1. Ткач Валентина Станиславовна. Бихевиористический учет человеческого капитала: монография / В. С. Ткач; Министерство образования и науки Российской Федерации, Ростовский государственный строительный университет. — Ростов-на-Дону: АзовПечать, 2014. — 43 с.: ил., табл.; 21 см.; ISBN 978–5–4382–0175–5: 500 экз.
2. Захаров, И. В. Бухгалтерский учет и анализ: учебник для вузов / И. В. Захаров, О. Н. Тарасова; под редакцией И. М. Дмитриевой. — 3-е изд., перераб. и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2023. — 415 с. — (Высшее образование). — ISBN 978–5–534–16644–6. — Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/531426> (дата обращения: 30.05.2023).
3. Дмитриева, И. М. Бухгалтерский учет с основами МСФО: учебник и практикум для вузов / И. М. Дмитриева. — 7-е изд., перераб. и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2023. — 304 с. — (Высшее образование). — ISBN 978–5–534–16323–0. — Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/530809> (дата обращения: 30.05.2023).
4. Бурмистрова, Л. М. Бухгалтерский сорт учет: Учебное пособие сорт / Л. М. Бурмистрова. сорт — М.: Форум, сорт 2021. — 304 сорт с.

## Практика регулирования текучести кадров в современных организациях

Красовская Маргарита Юрьевна, студент магистратуры  
Российский экономический университет имени Г. В. Плеханова (г. Москва)

*Статья посвящена практике регулирования текучести кадров в современных организациях. В ней было рассмотрено понятие управления персоналом, определение текучести кадров. Приведена статистика текучести кадров в России за 2022 г., ее основные причины, а также практика регулирования текучести кадров в современных организациях.*

**Ключевые слова:** текучесть кадров, движение персонала, человеческий ресурс, движение трудовых ресурсов, управление персоналом, трудовой ресурс.

В современном мире человеческий ресурс представляет особую ценность, поскольку именно он выступает главной действующей силой прогресса любого предприятия или организации. Исходя из этого, можно прийти к выводу, что для всех организаций человеческий ресурс и управление им — это первостепенное значение, т. к. без профессионально подготовленных человеческих ресурсов любая организация не сможет достигнуть поставленных целей. Немаловажным фактором также является то, что он не стабильный элемент, вследствие чего появляется необходимость поиска уникального подхода управления персоналом. В случае отсутствия грамотного подхода к управлению организация начинает сталкиваться с текучестью кадров, т. е. с изменением кадрового состава [2, с. 4].

Управление персоналом представляет собой деятельность, направленную на формирование и развитие, а также использование трудового потенциала, необходимого для достижения эффективной деятельности конкретной организации [9, с. 14].

Исследуя основные проблемы, с которыми приходится сталкиваться менеджеру при управлении персоналом, одной из основных можно назвать текучесть кадров. Одегова Ю. Г. определяет текучесть кадров как «неорганизованное и неконтролируемое движение рабочей силы, обусловленное нарушением пропорциональности в системе конкретно способности внутреннего рынка, а именно, наступлением дисбаланса между корпоративной конкурентоспособностью персонала и конкурентоспособностью работника» [7, с. 446].

Можно сказать, что текучесть кадров — это показатель, описывающий соотношение ухода работников из организации и найма новых, т. е. объективная мера, определяющая скорость замены уволенных работников новыми. Исходя из этого можно сделать вывод, что чем выше уровень текучести организации, тем больше работников покидают ее. Из-за этого растут издержки на найм и обучение новых сотрудников. Помимо этого, высокая текучесть негативно влияет на уровень производительности и процесс управления командой, т. к. перед менед-

жерами появляется задача реформирования команды в короткий срок с минимальными потерями для организации.

Текучесть кадров бывает:

— Естественного уровня, т. е. текучесть кадров в организации находится в пределах 3–5 % от численности персонала [8, с. 86];

— Повышенного уровня, т. е. текучесть кадров в организации превышает 5 % от численности персонала [8, с. 95].

Российская ежедневная деловая газета «Ведомости» отмечает, что за 2022 г. большая текучка кадров была зафиксирована в Северо-Кавказском (44 %), Приволжском

(43 %) и Уральском (42 %) федеральном округе, в пятерку статистики также вошли Санкт-Петербург (41 %) и Москва (40 %) [5].

Согласно исследованию кадрового агентства «Antal Talent», процент общей текучести в компаниях по результатам 2022 года повысился на 43 %. Среди основных причин текучести было выделено: не соответствующие ожиданиям сотрудников зарплаты и/или бонусы, внешнеэкономические и внешнеполитические причины, а также организационные изменения внутри компаний [3].

На рисунке 1 представлены топ-7 причин текучести кадров.

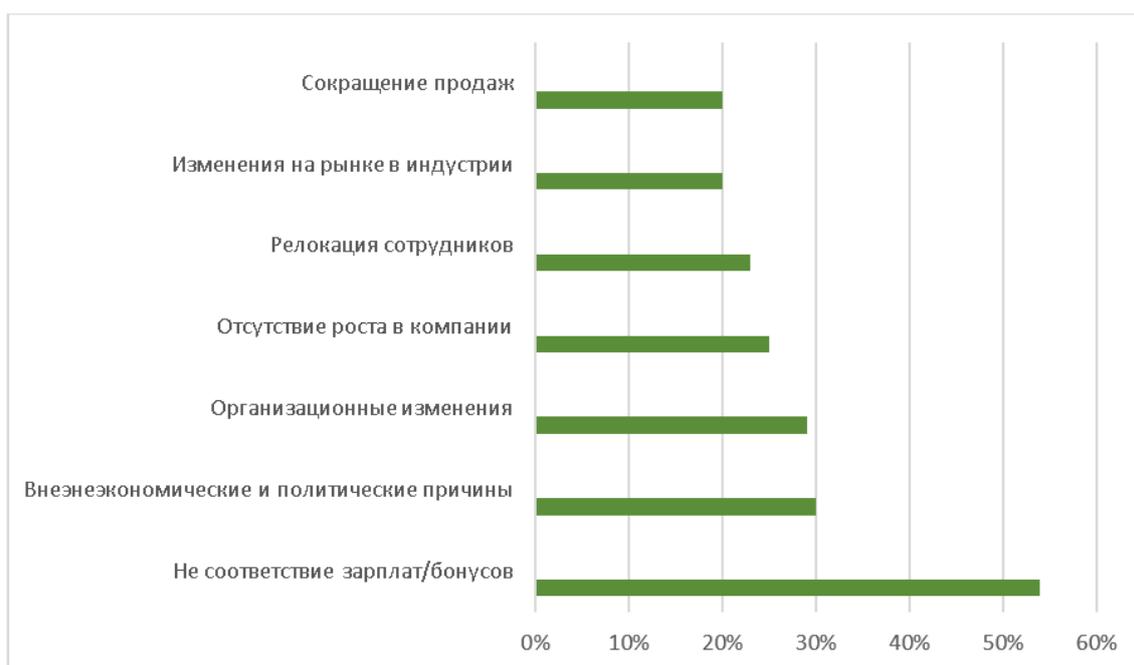


Рис. 1. Основные причины текучести [3]

Текучесть персонала напрямую связана с трудовой деятельностью. Так рабочий, находящийся на сдельной оплате труда, заинтересован в эффективности собственной работы, более высокой производительности и сохранении средств и предметов труда. Рабочий, находящийся на повременной оплате труда недостаточно замотивирован в собственной производительности и результатах, т. к. зарплата начисляется за фактически отработанное время.

Выделяют два основных блока причин, вызывающих текучесть кадров: внешние и внутренние. К внешним относят демографические проблемы, общее состояние экономики в стране, качество образования, уровень автоматизации производства и др. Внешние причины текучести мало зависят от действий руководителей организации и с трудом поддаются коррекции [6, с. 63].

Внутренние причины текучести определяются руководителями и владельцами организации и, в связи с этим, многие из них могут быть легко устранены с помощью старшего звена. К основным внутренним причинам текучести относят низкую заработную плату, отсутствие си-

стемы мотивации, неэффективное распределение обязанностей и работы сотрудников, сложные условия труда, отсутствие карьерного роста, продвижения, обучения или повышения квалификации.

Для повышения эффективности работы с персоналом управляющему звену необходимо создать благоприятные условия внутри организации, способные мотивировать персонал на стабильную и продуктивную работу, а также улучшение собственных умений и навыков [7, с. 460–461].

Для регулирования текучки организация должна предпринять ряд мероприятий, направленных на понижение процента движения персонала. Прежде всего необходимо проанализировать баланса текучести кадров за определенный период, после — анализ структуры и величины ущерба организации вследствие текучести кадров, а уже после этого провести диагностику оснований потенциальной и фактической текучки. Исходя из полученных данных обосновать план мероприятий, направленных на нивелирование негативных последствий и предупреждению роста текучести персонала [1, с. 1685].

Практика регулирования текучести кадров в современных организациях представляет собой процесс осуществления мероприятий, направленных на понижение процента движения персонала. При этом важно учитывать, что прежде всего руководители должны осознавать, что персонал — это важный трудовой ресурс, продвигающий организацию к достижению имеющихся целей и решающие поставленные задачи.

Прежде всего многие организации при регулировании текучки, учитывают психологические факторы, которые имеют одно из главных значений во время работы любого человека. Для регулирования текучести кадров многие организации проводят внутренние социологические опросы, изучают мнение работников, проводят собрания и различные внерабочие мероприятия, например праздничные корпоративы, направленные на повышение лояльности сотрудников, а также на сплочение коллектива и создание дружественной атмосферы.

В качестве мотивации для более продуктивной работы многие современные организации вводят систему премий, которая представляет комплекс мер, также направленных на повышение лояльности персонала, улучшение показателей эффективности труда и дальнейшее развитие организации. Обычно данная система состоит из различных бонусов, размер которых зависит от рабочих достижений, выслуги лет, квалификации и других факторов, способных повлиять на качество и уровень работы персонала.

Еще одним способом регулирования текучки в современных организациях можно назвать программу, на-

правленную на замещение, подготовку или профпереподготовку персонала с целью дальнейшего развития и построения карьеры в организации. Как вариант многие компании предлагают регулярное обучение сотрудников за счет организации.

Для примера организации, использующей стратегии по регулированию текучести кадров, хотелось бы привести отечественную компанию «Звезда», производящую сборные масштабные модели и настольные игры в России с 1990 г. В качестве мотивации трудовой деятельности для работников используют премии: в честь дня рождения компании, за стаж работы и дополнительная денежная мотивация в конце квартала.

Подводя итоги, можно отметить, что все вышеперечисленные способы регулирования текучести кадров, используемых организациями на сегодняшний день, способны снизить общий процент движения персонала вне зависимости от отрасли, в которой работает конкретная компания, т. к. они направлены на общечеловеческие факторы: психологическое состояние, возможность дальнейшего развития и денежную премию, улучшающую уровень и качество жизни работника.

При этом важно учитывать, что действия организации по регулированию текучки — это сложный и обоснованный комплекс конкретных мер, которые необходимо принимать, отталкиваясь от полученных в ходе анализа результатов и уже по итогам разрабатывать стратегию и тактику понижения движения персонала в организации.

#### Литература:

1. Борисова, А. А. Регулирование текучести кадров на основе оценки экономического ущерба предприятия. — Новосибирск.: Изд-во Креативная экономика. Российское предпринимательство. Т. 18. № 11. 2017. — 1681–1691 с. — [Электронный ресурс]: URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/regulirovanie-tekuchesti-kadrov-na-osnove-otsenki-ekonomicheskogo-uscherba-predpriyatiya/viewer>
2. Гончарова, Н. В., Дайнеко Л. В., Зайцева Е. В. Управление человеческими ресурсами организации в условиях современного рынка труда: учебное пособие. — Екатеринбург.: Изд-во Урал. ун-та, 2021. — 162 с.
3. Исследование по текучести персонала. — Antal Talent, 2023. — [Электронный ресурс]: URL: <https://antaltalent.ru/blog/issledovanie-po-tekuchesti-personala/> (Дата обращения: 22.05.2023)
4. Корнеев, Д. Н., Тюнин А. И., Рябчук П. Г. Управление человеческими ресурсами. — Челябинск.: Изд-во ЗАО «Библиотека А. Миллера», 2021. — 145 с.
5. Матвеева, Л. До 40 % россиян часто меняют место работы. — Москва.: Ведомости, 2023. — [Электронный ресурс]: URL: <https://www.vedomosti.ru/management/articles/2023/02/08/962127-menyayut-mesto-raboti>
6. Миронова, А. А. Текучесть кадров: анализ причин и способы профилактики // Российская наука и образование сегодня: проблемы и перспективы. — 2019. — № 3 (28). — 63–64с
7. Одегова, Ю. Г. Оценка эффективности работы с персоналом: методологический подход. — Москва.: Издательство «Альфа-Пресс», 2011. — 752 с.
8. Резник, С. Д. Организационное поведение: учебник — Изд. 3-е, перераб. и доп. — Москва.: ИНФРА-М, 2011. — 460 с.
9. Сотников, С. И., Маслов Е. В., Масалова Ю. А. Управление персоналом организации: современные технологии. Учебник. — Москва.: РИОР ИНФРА-М, 2018. — 321 с.

## Направления повышения уровня экономической безопасности в условиях санкций для нефтяной промышленности России

Кузнецова Екатерина Михайловна, студент

Научный руководитель: Шурпаев Шамиль Мурадович, кандидат экономических наук, кандидат юридических наук, доцент Санкт-Петербургский юридический институт (филиал) Университета прокуратуры Российской Федерации

*Статья посвящена анализу и обобщению рисков экономической безопасности для нефтяной промышленности России в условиях санкций. Сделаны выводы о ключевых рисках экономической безопасности для данной отрасли экономики. Определены направления снижения их негативного влияния.*

**Ключевые слова:** нефтяная промышленность, экономическая безопасность, компания, Россия, риск, санкция.

Энергетическая система является важнейшим элементом эффективного функционирования экономики государства. Роль нефтяной промышленности как составляющей энергетической системы также не вызывает сомнений. Российская Федерация, несомненно, относится к блоку стран-лидеров по добыче и экспорту нефти. Исходя из высокой роли отечественной нефтяной промышленности для национальной экономики, необходимо уделять особое внимание вопросам экономической безопасности данной отрасли.

Экономическая безопасность российской нефтяной промышленности определяет состояние национальной безопасности страны. Данное понятие является многоаспектным, так как его можно рассмотреть с нескольких позиций: экономической безопасности на национальном (внутригосударственном) и мировом уровнях [5]. Резюмировав эти два подхода, справедливо утверждать, что под экономической безопасностью нефтяной промышленности можно понимать состояние ее защищенности от внутренних и внешних угроз, позволяющее обеспечить эффективное функционирование основных объектов и ресурсов рассматриваемой отрасли в соответствии с целями государственной политики в энергетической сфере, а также систему действенных мер, необходимых для поддержания ее жизнеспособности и развития и гарантирующих противодействие неблагоприятному влиянию на нее со стороны.

Определение тенденций развития нефтяной промышленности невозможно без обнаружения потенциальных рисков экономической безопасности для данной отрасли и их дальнейшего анализа. Прогнозирование подобных угроз является приоритетным направлением деятельности государственных органов и ученых ввиду особого положения продукции нефтяной промышленности в структуре экономики России.

Особенности функционирования нефтяного сектора экономики в современных реалиях невозможно не характеризовать без учета санкционного воздействия иностранных государств, которое, несомненно, влияет на экономическую безопасность как данной отрасли в частности, так и национальную экономическую систему в целом.

Таким образом, актуальность темы исследования связана с ролью нефтяной промышленности в экономике страны и степенью влияния рисков в условиях санкционного давления иностранных государств на данную отрасль экономики. Выяснение характера и степени влияния угроз для нефтяной промышленности станет условием разработки системы эффективного противодействия и защиты от них.

Еще с 2014 г. Россия находится под воздействием санкций, которые значительно затронули национальный нефтегазовый сектор. В 2022 году санкции были существенно ужесточены. Ограничения коснулись, в том числе долгосрочного финансирования нефтегазовых компаний России, получения иностранного оборудования и технологий, а также возможности сотрудничества российских компаний с зарубежными. Введенные санкции постоянно расширяются и ужесточаются, нет никакой определенности относительно сроков их действия. Они негативно сказываются на тех направлениях добычи, где зависимость от импортного оборудования и технологий является высокой.

За период 2022–2023 гг. иностранное санкционное давление на нефтяной сектор России выразилось в следующем:

1. Приостановлены поставки и инвестиции в топливно-энергетические компании России; установлен запрет на экспорт в Россию полупроводников, машин и транспортного оборудования [1];
2. Имеют значение ограничения, введенные в отношении некоторых топ-менеджеров крупных российских нефтяных компаний, связанные с их занесением в SDN-List [3];
3. С 5 декабря 2022 года странами ЕС, G7 и Австралией введены санкции на сырую нефть, экспортируемую из России: был установлен ценовой потолок \$60 за баррель;
4. 5 февраля 2023 года был установлен ценовой потолок на российские нефтепродукты (для премиальных: нефть, дизель, бензин, керосин — на уровне \$100, и на продукцию, которая продается с дисконтом, как мазут, — \$45), а также вступило в силу европейское эмбарго на транспортировку нефти морским путем.

Рассмотрим совокупное влияние введенных санкций на экономическую безопасность нефтяного сектора России и выделим основные риски.

Итак, базовый негативный сценарий, основанный на вводимых ограничениях, заключается в сокращении физических поставок [2]. Заметны сейчас и ожидаемы в перспективе риски снижения объема экспорта нефти и нефтепродуктов. Так, 3 февраля 2023 года в интервью телеканала «РБК» в программе «Индекс недели» генеральный директор УК «Спутник — Управление Капиталом» Александр Лосев высказал свое мнение по поводу настоящей ситуации на нефтяном рынке: «От ограничения цен на нефть и следующего европейского эмбарго мы уже испытываем негативный эффект. На данный момент очевидна перспектива снижения базовой стоимости на нефть для конкурирования с ближневосточными ресурсами. Российский объем экспорта нефти и нефтепродуктов в Европу, и, следовательно, наши денежные поступления, конечно, еще сократятся». Такое положение дел, безусловно, влияет на сокращение доходных поступлений в российский бюджет. В результате этого возникают риски формирования бюджетного дефицита, негативно влияющего на всю национальную экономику.

Серьезный урон в начальный период после введения санкций нанес запрет на поставку оборудования и экспорт технологий в нефтегазовый сектор России [4]. В связи с этим возникает риск значительного сокращения возможностей компаний нефтяной отрасли страны на проведение разведочных работ и снижение числа разработок новых месторождений. Не забывая также о лимитации продажи российской нефти на мировой рынок в целом, вытекает также риск консерваций и расконсерваций нефтескважин. Так, недостаточность в нефтяном техническом обеспечении, а также невозможность неограниченного хранения запасов уже добытых ресурсов вызывает сокращение объемов добычи нефти. Генеральный директор ФБУ «Государственная комиссия по запасам полезных ископаемых» Шпуров Игорь Викторович подчеркивает: «Последствия этого — полное сокращение бурового и потеря половины ремонтного сервиса. Мы рискуем потерять свои компетенции в нефтегазовом сервисе, который в последние 10–15 лет начал успешно конкурировать в вопросах создания своих собственных новых технологий с ведущими мировыми нефтесервисными компаниями». Последнее обстоятельство снижает экономический потенциал страны, так как определяет возникновение иных, подчиненных, рисков экономической безопасности.

Среди иных негативных последствий, которые обусловлены санкциями в отношении нефтяной промышленности России, можно выделить рост издержек, а также снижение уровня конкурентоспособности нефтяных компаний страны. Это влечет снижение доступности инвестиционных ресурсов как следствие сокращения активности на рынке ценных бумаг, снижения стоимости таких компаний и их капитализации.

Стоимость акций нефтяных компаний значительно падает, возникают угрозы по отказу от обязательств по вы-

плате дивидендов, что может повлечь спад интереса инвесторов по вложению в данную отрасль. Из-за ухудшения инвестиционного климата тормозится развитие нефтяной отрасли в целом, что негативно влияет на состояние ее экономической безопасности.

В этой ситуации крупным российским нефтяным игрокам приходится продавать свои активы за рубежом (т. е. уходить с рынка), освобождая место конкурентам. Так, ПАО НК «Лукойл» была вынуждена продать свой главный актив в Италии, а именно нефтеперерабатывающий завод ISAB S. r.L G. O. I. ENERGY в городе Приоло, как предполагается, намного ниже своей рыночной стоимости. Поэтому кроме краткосрочной потери доходов в ближайшем будущем наши нефтяные компании имеют угрозу потери крупных рынков сбыта, а такой возможный альтернативный вариант как перенаправление нефтяных потоков с большой долей вероятности вызовет увеличение логистических затрат. При любом из приведенных сценариев произойдет ухудшение экономической обстановки вокруг нефтяной отрасли.

В связи введенными санкциями и риском вторичных санкций для зарубежных предприятий, имеющих экономические связи с российскими компаниями, интенсивность такого взаимодействия будет существенно снижаться. В этой связи для избежания рисков вторичных санкций иностранные компании считают лучшим для себя выйти из бизнеса на территории России. Следствием этого является уход с российского рынка крупных иностранных нефтяных компаний, что обуславливает риск утраты зарубежных технологий в сфере геологоразведки, добычи, переработки, транспортировки и сбыта нефти и нефтепродуктов.

Так, уже финская компания Neste была вынуждена продать свои заправки российской Татнефти. Крупная британско-нидерландская компания Shell была вынуждена продать сеть своих заправок Лукойлу. На первый взгляд, уход конкурентов с рынка играет на руку России. Однако такие изменения в конкурентной ситуации на российском рынке опосредуют риск встречных действий, связанных с перераспределением активов в зарубежных странах. Так, завод, принадлежащий Роснефти в Германии, был «национализирован» в пользу Федерального сетевого агентства этого государства. Если такая тенденция будет продолжена, то многие отечественные нефтяные компании столкнутся с риском быть конфискованными в ряде зарубежных стран. Это может повлечь падение доходов нефтяной отрасли, ограничение доступа к инновационным технологиям, снижение конкурентоспособности российских нефтяных компаний на зарубежных рынках нефти и нефтепродуктов.

Евросоюз в ходе очередной волны экономических санкций против России внес в санкционный список 26 российских граждан, включая руководителей предприятий нефтяной промышленности. Ограничительные меры ЕС запрещают европейским компаниям и банкам любую экономическую активность с подсанкционным

лицом, а также принадлежащими ему бизнесами, а часть из попавших под санкции являются бенефициарами российских нефтяных компаний. Санкции против этих лиц означают также невозможность проведения сделок и платежей через компании, в которых они выступают руководителями. Подобные санкции вынуждают руководителей предприятий нефтяной промышленности идти на личные риски: проводить переписи и продажу их капитала и пакетов акций на посредников, через которых будет возможно осуществлять сделки. Все это негативно влияет на операционную деятельность российских нефтяных компаний, и соответственно, ухудшает состояние экономической безопасности нефтяной отрасли.

Подводя итог, можно сделать вывод, что российскому нефтяному сектору следует продолжать адаптироваться к вынужденным условиям, а также менять особенности своего функционирования в соответствии с принятыми контрмерами (например, таким ответным действием является Указ Президента РФ от 27.12.2022 № 961 «О при-

менении специальных экономических мер в топливно-энергетической сфере в связи с установлением некоторыми иностранными государствами предельной цены на российскую нефть и нефтепродукты»). Ввиду существования очевидных рисков и угроз (например, сокращения добычи нефти в определенном объеме, утраты инновационных технологий в нефтяной индустрии), могу предположить, что в этой связи придет понимание необходимости внесения изменений в экономическую политику государства: таким изменением может стать создание продуктов с более высокой добавленной стоимостью именно на своей территории, а также активизация развития и строительства новых производственных объектов в нефтяной промышленности, в том числе нефтеперерабатывающих заводов. России также не стоит забывать о цели сохранения существующих и расширения новых рынков нефтяного сбыта. Производство перенаправления потоков транспортировки нефти на восток (Южная Азия), возможно, также станет мерой, которая укрепит состояние сектора нефти и нефтепродуктов России.

#### Литература:

1. Джуряев, А. Д., Скляр В. Д., Янковский П. С. Экономические санкции 2022 года в отношении России: принятые решения, последствия и перспективы // Экономика и бизнес: теория и практика. 2022. № 6–1 (88), с. 133–136.
2. Митрахович, С. П., Салихов М. Р., Юшков И. В. Факторы риска на мировом рынке энергоресурсов: санкции, геополитика и российский энергосектор. Актуальные интервью // Геоэкономика энергетики. 2022. № 1, с. 6–33.
3. Обзор ключевых ограничительных мер в отношении российских физических и юридических лиц в соответствии с санкционным законодательством иностранных государств // Nektorov, Saveliev & Partners.
4. Халов, О., Юдин Д. А. Влияние санкций на развитие нефтегазового сектора Российской Федерации // Инновации и инвестиции. 2020. № 8, с. 80–83.
5. Шелухина, Е. А., Румачик Н. А., Мезенцева Е. С. Сущностная характеристика и ключевые составляющие системы экономической безопасности государства // Журнал прикладных исследований. 2022. № 6, с. 801–810.

## Статистика социально-экономического развития Свердловской области в постковидное время

Лекандина Дарья Геннадьевна, студент

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

*Настоящая работа посвящена анализу основных показателей Свердловской области в постковидный период. Поскольку пандемия коронавируса внесла существенные коррективы в работу множества производств, достаточно сильно повлияла на социальные процессы в виде роста безработицы, актуальные по завершению пандемии данные можно использовать с целями учёта перспектив региона.*

*Ключевые слова:* пандемия, COVID-19, промышленность, безработица, социально-экономическое развитие.

## Statistics of socio-economic development of the Sverdlovsk Region in the post-soviet period

*The present paper is devoted to the analysis of the main indicators of the Sverdlovsk region in the post-covids period. Since the coronavirus pandemic has made significant adjustments in the work of many industries, influenced social processes quite strongly in*

*the form of rising unemployment, the data relevant to the end of the pandemic can be used with the purpose of taking into account the prospects of the region.*

*Keywords: pandemic, COVID-19, industry, unemployment, socio-economic development.*

Пандемия коронавирусной инфекции на территории Российской Федерации распространилась в период с 2019 по 2020 год. Пиком уровня заболеваемости можно считать 2020 год, когда Президентом Российской Федерации были объявлены режимы нерабочих дней и самоизоляции. Впоследствии, в связи с разработанными вакцинами от новой коронавирусной инфекции и реализации программ по вакцинации населения, уровень заболеваемости удалось существенно снизить, а позднее стабилизировать. В 2023 году Всемирная Организация Здравоохранения официально объявила о завершении пандемии КОВИД-19.

В течении всего времени существования потенциальной опасности, вызванной этим заболеванием, Правительством Российской Федерации предпринимались беспрецедентные меры относительно поддержания населения и бизнеса. Тем не менее, последствия, вызванные ковидными ограничениями имели достаточно долгую перспективу и еще долгое время оказывали негативное влияние на экономику страны. Так, в значительной степени просела деловая, промышленная и инвестиционная активность. Покупательская способность в этот период достигла достаточно низких показателей по всей России, равно как были снижены объемы производств вследствие введения карантинных, нарушения работы логистических цепочек, а также разрыва контрактов на сотрудничество с зарубежными компаниями. Инвестиционный аппарат также в значительной мере пострадал, поскольку на неопределенное время были заморожены переговоры по существенным вопросам, касающимся вложения денежных и иных средств в бизнес-сектор.

Все эти тенденции существенно снизили экономический потенциал как Российской Федерации, так и ее зарубежных партнеров, а также негативно сказались на социально-экономическом развитии регионов России.

В настоящей работе мы отследим динамику развития социально-экономических процессов в Свердловской области, оценим качество мер поддержки, которые были оказаны гражданам и бизнесу в период пандемии и сделаем выводы относительно перспектив развития региона. Актуальность настоящей темы состоит в том, что качественный анализ изменения социально-экономических трендов в нестабильных условиях, затронувших собой практически все сферы жизни общества, позволит в достаточной степени снизить риски наступления негативных последствий в будущем.

Свердловская область находится в центре Уральского федерального округа Российской Федерации и является фактическим центром пересечения логистических цепей, соединяющих между собой Москву, Европу и Азию. Через Свердловскую область налажены трансконтинентальные

потки товаров, различного сырья, трудовых ресурсов, а также инновационных технологий. Свердловская область является одной из наиболее перспективных субъектов Российской Федерации по различным оценкам.

Свердловская область является одним из наиболее динамично развивающихся субъектов Российской Федерации и традиционно вносит весомый вклад в суммарный валовой региональный продукт Российской Федерации — около 3 %. [1]

Промышленность Свердловской области оказывает определяющее воздействие на социально-экономическое состояние региона. Свердловская область относится к числу десяти основных регионов с высокой концентрацией производства, на долю которых приходится 45 % производимой в Российской Федерации промышленной продукции. Доля промышленного комплекса составляет около 32 % в структуре валового регионального продукта (ВРП) Свердловской области. [1]

Промышленность региона представляет собой крупный многоотраслевой комплекс, в структуре которого отмечается высокий удельный вес базовых отраслей — черной и цветной металлургии, машиностроения.

Наибольшая доля в структуре обрабатывающих производств приходится на металлургическое производство — 48 %.

В январе 2023 года индекс промышленного производства составил 99,4 % к уровню января 2022 года. [1]

По видам деятельности индексы производства в январе 2023 года к уровню января 2022 года составили:

1. обрабатывающие производства — 98,5 %,
2. обеспечение электрической энергией, газом и паром — 107 %,
3. добыча полезных ископаемых — 94 %

Значительный рост физических объемов производства наблюдался в производстве готовых металлических изделий, кроме машин и оборудования, — в 1,7 раза к уровню января 2022 года, в деятельности по ремонту и монтажу машин и оборудования — в 1,5 раза, в производстве бумаги и бумажных изделий — на 14,4 %.

Объем отгруженной промышленной продукции по полному кругу организаций Свердловской области, по данным Свердловскстата, в январе 2023 года составил 230,6 млрд. рублей, или 90,2 % к высокой базе января 2022 года в действующих ценах, в том числе:

- обрабатывающие производства — 181,8 млрд. рублей, или 85,2 % к уровню января 2022 года,
- обеспечение электрической энергией, газом и паром — 33,6 млрд. рублей, или 122,7 %,
- добыча полезных ископаемых — 7,3 млрд. рублей, или 64,9 %. [1]

Сегодня большинство предприятий черной и цветной металлургии Свердловской области занимают лидирующие позиции в российском производстве металлопродукции.

Отличительной особенностью машиностроительного комплекса Свердловской области является сложность его структуры. В составе машиностроительного комплекса представлены предприятия восемнадцати базовых подотраслей — энергетическое машиностроение, электротехническая и электронная промышленность, приборостроение, атомное и специальное машиностроение, ракетостроение и авиакосмическая промышленность, медицинская промышленность (в т. ч. медицинское приборостроение), металлургическое, горношахтное и горнорудное машиностроение, машиностроение для химической и нефтяной промышленности, железнодорожное машиностроение и сельскохозяйственное машиностроение, производство машин и оборудования для строительно-дорожной отрасли и жилищно-коммунального хозяйства, производство подъемно-транспортного оборудования, станкостроительная и инструментальная промышленность, машиностроение для легкой и пищевой промышленности, промышленность металлических конструкций и изделий, ремонт машин и оборудования. [4]

Кроме того, в Свердловской области в достаточной степени развита химическая и фармацевтическая промышленность, а также лесопромышленный комплекс.

Регион занимает лидирующие позиции в стране по выпуску грузовых вагонов, буровых установок, магистральных электровозов нового поколения.

За 2018–2020 годы в экономику Свердловской области привлечено более 1,1 трлн. рублей инвестиций в основной капитал.

В январе — декабре 2020 года объем инвестиций в основной капитал по полному кругу организаций (с учетом малых предприятий и объема инвестиций, не наблюдаемых прямыми статистическими методами) составил 381,1 млрд. рублей, или 90,1 % к уровню января — декабря 2019 года в сопоставимых ценах.

Наибольшую долю инвестиций в основной капитал крупных и средних организаций Свердловской области обеспечивала промышленность — 36,4 %, или 107,4 млрд. рублей.

Крупными и средними организациями Свердловской области в январе 2023 года, по оперативным данным, получен положительный финансовый результат (прибыль за минусом убытков) в размере 36,8 млрд. рублей. [1]

Прибыль прибыльных крупных и средних организаций в январе 2023 года составила 54,1 млрд. рублей, или 72,4 % к уровню января 2022 года (с учетом высокой базы января 2022 года, когда рост составлял 2,1 раза к уровню соответствующего периода 2021 года).

По отдельным видам экономической деятельности отмечен значительный рост прибыли к уровню января 2022 года, среди них: производство готовых металлических изделий, кроме машин и оборудования (в 4,1 раза), произ-

водство резиновых и пластмассовых изделий (в 3,2 раза), производство пищевых продуктов (в 2,1 раза), деятельность в области информации и связи (в 2 раза), производство машин и оборудования, не включенных в другие группировки, производство автотранспортных средств, прицепов и полуприцепов, производство прочей неметаллической минеральной продукции (в 1,8 раза), производство прочих транспортных средств и оборудования, транспортировка и хранение (в 1,7 раза). [5]

Ситуация на рынке труда остается стабильной. Численность безработных, официально зарегистрированных в органах службы занятости, на 1 февраля 2023 года составила 15 622 человека (на 01.02.2022 — 19 902 человека).

Уровень регистрируемой безработицы на 1 февраля 2023 года составил 0,74 %, что ниже аналогичного показателя на 01.02.2022 (0,95 %).

В 2022 году среднемесячная заработная плата одного работника по полному кругу организаций Свердловской области, по данным Свердловскстата, составила 55 247 рублей, что в номинальном выражении на 13,5 % выше уровню 2021 года. [3]

Зарботная плата работников крупных и средних организаций Свердловской области в указанном периоде составила 60 278 рублей. [3]

Высокий уровень оплаты труда отмечен в организациях, осуществляющих деятельность в области информации и связи (превышение среднеобластного значения в 1,6 раза), в металлургическом производстве (на 29 %), в производстве компьютеров, электронных и оптических изделий (на 25 %), по ремонту и монтажу машин и оборудования (на 23 %), в сфере добычи полезных ископаемых и в производстве химических веществ и химических продуктов (на 16 %), в обеспечении электрической энергией, газом и паром (на 11 %), в организациях по производству машин и оборудования (на 9 %). [1]

В потребительском сегменте в январе 2023 года положительная динамика продолжилась в сфере общественного питания — 130,5 % к уровню января 2022 года в сопоставимых ценах. Динамика оборота розничной торговли — 103,9 % к уровню января 2022 года в действующих ценах, 93,8 % — в сопоставимых ценах, в целом розничный товарооборот составил 103,2 млрд. рублей.

Численность населения Свердловской области на 1 января 2023 года составила 4239161 человек. По оперативным данным Свердловскстата в январе 2023 года в Свердловской области родилось 3216 детей, умерло 5748 человек. Естественная убыль населения составила 2532 человека. Миграционный отток сменился миграционным приростом и составил 213 человек.

Подводя итоги настоящей работы, автор статьи отмечает тот факт, что несмотря на существенные экономические и социальные испытания, вызванные пандемией коронавируса и ограничительными мерами Свердловская область смогла сохранить положительную динамику во всех процессах общественной жизни. Прогноз социально-экономического развития Свердловской области

в среднесрочный период 2023–2024 годов сформирован исходя из анализа статистических данных и прогнозных расчетов по основным видам деятельности предприятий, представленной федеральной службой государственной статистики. Развитие Свердловской области определяется по базовому сценарию, который предполагает уме-

ренный рост экономики, повышение уровня жизни населения на основе умеренного увеличения социальных обязательств государства и бизнеса в условиях режима повышенной готовности к противодействию распространения новой коронавирусной инфекции и успешного выхода из него.

#### Литература:

1. Федеральная служба государственной статистики. URL: <https://rosstat.gov.ru/storage/mediabank//RegionPokaz2020.pdf> (дата обращения: 17.05.2023).
2. Трудовые ресурсы России. URL: [https://rosstat.gov.ru/labour\\_force](https://rosstat.gov.ru/labour_force) (дата обращения: 17.05.2023).
3. Коронавирус перевернул рынок труда в России // Сайт «Лента.ру». URL: <https://lenta.ru/articles/2020/05/25/rabota/> (дата обращения: 08.06.2021).
4. Щербаков, Г. А. Влияние и последствия пандемии Covid-19: социально-экономическое измерение // МИР (Модернизация. Инновации. Развитие). 2021. No1.
5. Шалаев, И. А. Экономико-статистический анализ демографической ситуации и ее прогноз в условиях развития инновационной экономики / И.А Шалаев // Образование и проблемы развития общества. 2020. No 3 (12). с. 175–186.
6. Шишкова, Ю. П. Статистический анализ миграционной ситуации и факторов, влияющих на демографию России / Ю. П. Шишкова // вестник кафедры статистики российского экономического университета имени Г. В. Плеханова. 2017. с. 334–337.
7. Шалаев, И. А. Современные особенности механизма государственной поддержки инновационной деятельности в субъектах российской федерации / И. А. Шалаев // Вестник орелгизт. 2020. No 3 (53). с. 99–108.
8. Кирсанова, Н. Г. Статистический анализ современного состояния российской экономики и прогноз на 2018–2020 г / Н. Г. Кирсанова // социально-экономическое управление: теория и практика. 2018. No 3 (34) с. 93–96.

## Преимущества и недостатки распространения цифровых платформ

Мамиконян Нара Альбертовна, студент магистратуры

Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации (г. Москва)

*Ключевые слова:* цифровая платформа, цифровая экономика, государственное регулирование ЦП.

**Ц**ифровые платформы в настоящее время становятся все более популярными во многих сферах жизни, включая бизнес, образование и государственное управление. В России цифровые платформы получили широкое распространение, что обусловлено спросом со стороны бизнеса, общественности и государства, а также высоким уровнем проникновения сети Интернет.

Цифровые платформы предоставляют возможности расширения клиентской базы, увеличения прибыли и снижения издержек за счет использования высоких технологий, повышают эффективность государственных служб и качество предоставляемых услуг для населения [1, с. 24].

Эволюционный подход развития цифровых платформ выделяет пять видов цифровых платформ [3, с. 13]:

1) цифровые платформы, формирующие среду для разработки и реализации прикладных программно-аппаратных средств, такие как Android OS, IOS, Intel и т. д.;

2) цифровые платформы, на которых базируется коммуникационная инфраструктура и через которые осу-

ществляется передача контента: почтовые сервисы (Mail.ru, Google, Yandex), мессенджеры (WhatsApp, Telegram, WeChat), навигационные системы (GPS, ГЛОНАСС) и т. д.;

3) цифровые платформы, поддерживающие инновационные бизнес-процессы на рынке: eBay, Alibaba, Amazon, TaoBao;

4) цифровые платформы, осуществляющие управление пользовательскими запросами на основе больших данных: Uber, Yandex.

5) монопольные цифровые платформы, т. е. цифровые экосистемы, которые распространяют свою монополию на всю цифровую инфраструктуру рынка: Сбер — СберМаркет, Delivery Club, Okko, СберЗвук, 2ГИС, такси «Ситимобил», СБЕР ЕАПТЕКА СберУниверситет и т. д. [4].

Также цифровые платформы можно классифицировать по отраслям (сферам) применения: аналитика, корпоративные услуги, товары, здоровье, образование, логистика, финансовые услуги, коммунальные услуги, транспорт и так далее.

Цифровые платформы способствуют развитию торговли и повышению уровня жизни населения в связи с доступностью широкого спектра товаров и услуг. Благодаря возможности сравнивать цены и качество товаров и услуг от разных продавцов, потребители могут выбирать наилучший вариант для себя. В условиях, когда большое количество продавцов конкурируют между собой, на рынке устанавливается справедливая цена.

Для того, чтобы у населения был расширенный доступ к товарам и услугам нужна развитая информационная инфраструктура.

На уровне домохозяйств достаточно иметь персональный компьютер или смартфон, а также стабильное подключение к сети Интернет, для получения доступа к информации о товарах и услугах, предлагаемых различными цифровыми платформами.

По данным за 2022 год в России 98,8 % от общей численности населения используют смартфоны, а широкополосный доступ к сети Интернет имеют 85,5 % домохозяйств [6].

При этом интерес к цифровым платформам, являющимся онлайн-рынками, у населения страны неуклонно растет (рис. 1).



Рис. 1. Динамика популярности маркетплейсов в России [Источник: Росстат]

Рост доли населения, использующего сеть Интернет для заказа товаров и услуг, говорит о росте популярности и удобства онлайн-покупок. Это также указывает на изменения в поведении потребителей, которые всё больше предпочитают совершать покупки в интернете, а не в традиционных магазинах или офисах компаний.

Примечательно также то, что в 2022 году 86,6 % от общего числа населения, получивших государственные и муниципальные услуги, использовали сеть Интернет для доступа к государственной цифровой платформе «Госуслуги» [6].

Еще одним положительным эффектом использования цифровых платформ является доступность образования. Цифровые платформы позволяют получать образование из любой точки мира с помощью доступа к сети Интернет, предоставляя обучающимся интерактивные возможности, форумы для обсуждения и совместной работы, онлайн-вебинары и другие методы обучения, которые повышают вовлеченность и мотивацию студентов. По данным за 2021 год 82,2 % образовательных организаций в целях реализации образовательных программ высшего профессионального образования использовали дистанционные образовательные технологии [6].

Экономический эффект от использования цифровых платформ проявляется в сокращении издержек, оптимизации бизнес-процессов, увеличении клиентского потока и прибыли компаний.

В рамках научно-исследовательской работы «Исследование рынка цифровых экосистем и платформ» Институтом статистических исследований и экономики знаний НИУ ВШЭ было проведено обследование более 350 компаний, использующих цифровые платформы в своей деятельности [2, с. 1–2].

В результате данного обследования выяснилось, что в тройке главных преимуществ использования цифровых платформ российскими компаниями: оптимизация бизнес-процессов, в том числе процессов принятия управленческих решений; коммуникация с клиентами и поставщиками; снижение издержек.

Компании, участвующие в обследовании, в 80 % случаях использовали цифровые платформы для взаимодействия B2B, в 70 % случаях для взаимодействия с органами государственной власти B2G, в 47 % случаях для участия в госзакупках, в 43 % случаях для маркетингового продвижения товаров/услуг и для непосредственного оказания услуг организациям.

Частные (коммерческие) цифровые платформы имеют значительное влияние на удовлетворение потребностей населения страны и являются новой бизнес-моделью, обеспечивающей конкурентоспособность организаций. Однако, следует отметить, что существуют и некоторые недостатки использования цифровых платформ, такие как возможность монополизации рынка, несоблюдение прав потребителей и конфиденциальности данных.

В законодательстве России нет норм, определяющих сущность этого термина. Также не сформирован единый подход к регулированию деятельности цифровых платформ, как иностранных, так и отечественных [5, с. 162].

На данный момент регулирование осуществляется фрагментарно. Отдельными нормативно-правовыми актами регулируются вопросы, связанные с:

- защитой экономической конкуренции;
- порядком сбора, обработки, передачи и хранения персональных данных;
- защитой прав потребителей и т. д.

Например, Федеральный закон от 27 июля 2006 года № 149-ФЗ «Об информации, информационных технологиях и о защите информации» содержит нормы о государственном регулировании в сфере применения информационно-коммуникационных технологий. Данный Федеральный закон **обязывает** организаторов распространения информации в сети «Интернет» (социальные сети, мессенджеры, интернет-магазины с отзывами, форумы и электронные журналы с комментариями) **хранить** на территории России и **предоставлять** по требованию оперативно-разыскных органов **информацию** о фактах обмена электронными сообщениями между пользователями сети «Интернет», сам контент (текстовые, голосовые, аудио- и видеоматериалы), а также информацию о пользователях [7].

#### Литература:

1. Гелисханов, И. З., Юдина Т. Н., Бабкин А. В. Цифровые платформы в экономике: сущность, модели, тенденции развития // Научно-технические ведомости СПбГПУ. Экономические науки. Том 11, № 6, 2018 [Электронный ресурс] URL: [https://economy.spbstu.ru/userfiles/files/articles/2018/6/02\\_Gelishanov-Yudina-Babkin.pdf](https://economy.spbstu.ru/userfiles/files/articles/2018/6/02_Gelishanov-Yudina-Babkin.pdf)
2. Орлова, В. А., Васильковский С. А. Развитие бизнеса на цифровых платформах // Цифровая экономика [Электронный ресурс] URL: <https://issek.hse.ru/mirror/pubs/share/820948305.pdf>
3. Месропян, В. Р. Цифровые платформы — новая рыночная власть [Электронный ресурс] // Проектный офис по реализации программы «Цифровая экономика Российской Федерации», Москва. 2018 URL: [https://static.agricommission.com/uploads/Месропян %20В.Р..pdf](https://static.agricommission.com/uploads/Месропян%20В.Р..pdf)
4. Экосистема Сбера. Текст: электронный // [веб-сайт] — 2022 — URL: <https://spec.tass.ru/sber180/ekosistema-sbera>
5. Дмитриева, Н. Е. Цифровая трансформация в государственном управлении [Электронный ресурс] // коллект. моногр. / Н. Е. Дмитриева, А. Г. Санина, Е. М. Стырин и др.; под ред. Е. М. Стырина, Н. Е. Дмитриевой; Нац. иссл. ун-т «Высшая школа экономики». — Электрон. текст. дан. (2,3 Мб). — М.: Изд. дом Высшей школы экономики, 2023. — ISBN 978-5-7598-2831-0. — Режим доступа: <https://www.hse.ru/mirror/pubs/share/828422767.pdf>
6. Мониторинг развития информационного общества в Российской Федерации // Федеральная служба государственной статистики. [Электронный ресурс]. URL: <https://rosstat.gov.ru/statistics/infocommunity> (дата обращения: 05.05.2023)
7. Федеральный закон от 27.07.2006 N 149-ФЗ (ред. от 29.12.2022) «Об информации, информационных технологиях и о защите информации» // Президент России [Электронный ресурс]. URL: <http://www.kremlin.ru/acts/bank/24157> (дата обращения: 09.03.2023)

В Календарь рассмотрения вопросов Государственной Думой на 23.05.2023 г. включен законопроект № 160280–8 О внесении изменений в Федеральный закон «О защите конкуренции» [8]. Изменения будут направлены на запрет монополистических действий со стороны цифровых платформ, которые являются связующим звеном между продавцами и покупателями. Запрет на злоупотребление доминирующим положением на маркетплейсы и агрегаторы будет наложен в случае, если они оказывают «существенное влияние на смежные рынки» или получают годовую выручку свыше 2 млрд рублей [9]. В целом, законопроект направлен на совершенствование антимонопольного регулирования «цифровых» рынков.

В российской экономике наблюдается неуклонный рост популярности цифровых платформ. Выгоды от использования цифровых платформ получают представители бизнеса, само государство и каждый отдельно взятый гражданин.

В связи со значимостью и актуальностью цифровых платформ требуется на государственном уровне разработать единый подход к регулированию деятельности цифровых платформ, а также дать четкие определения всем участникам цифровой платформы, например: владелец; модератор; профессиональный пользователь (поставщик товаров, услуг, контента); не профессиональный пользователь (потребитель товаров, услуг, контента) и другие участники.

Кроме того, требуется обсуждение и принятие специальных норм регулирования, учитывающих специфику цифровых платформ, мониторинг деятельности крупных платформ, имеющих доминирующее положение на цифровом рынке, и контроль за соблюдением требований законодательства.

8. Законопроект №160280-8 // Система обеспечения законодательной деятельности [Электронный ресурс]. URL: <https://sozd.duma.gov.ru/bill/160280-8> (дата обращения: 05.05.2023)
9. ФАС в СМИ: Госдума приняла в I чтении «Пятый антимонопольный пакет», регулирующий цифровые платформы // Федеральная антимонопольная служба [Электронный ресурс]. URL: <https://fas.gov.ru/publications/23867> (дата обращения: 09.05.2023)

## Особенности использования и организации учета основных средств в строительстве

Молотивская Елена Александровна, студент магистратуры  
Московский финансово-юридический университет МФЮА

*В статье раскрыты особенности использования и организации учета основных средств в сфере строительства.*

*Ключевые слова:* строительство, основные средства, учет, отрасль, износ.

## Features of use and organization accounting of fixed assets in construction

*The article reveals the features of the use and organization of fixed assets accounting in the field of construction.*

*Keywords:* construction, fixed assets, accounting, industry, depreciation.

В настоящее время строительство является одной из ключевых отраслей, флагманом российской экономики. В кратко- и среднесрочной перспективе данное положение не изменится, и даже, наоборот, растущие потребности российской экономики могут потребовать дополнительного роста и развития данного сектора экономики. В связи с этим потребность в грамотной организации и ведении учета в строительстве также высока, что требует не только следовать основным трендам развития строительной отрасли, но и учитывать при этом постоянно происходящие изменения в методологии ведения бухгалтерского учета и изменения в сфере регулирования бухгалтерского учета.

Необходимо отметить, что, с одной стороны, строительство является особой сферой российской экономики, с другой стороны, — специфическим видом производственной деятельности. При этом одной из особенностей ведения строительного бизнеса является не только использование значительного числа и видов основных средств, но и их создание.

В соответствии с действующим в настоящее время ФСБУ 6/2020 [1], в строительстве к основным средствам относят активы, соответствующие следующим критериям:

- 1) имеют материально-вещественную форму;
- 2) используются организацией в течение периода, превышающего 12 месяцев, либо обычного для организации операционного цикла, превышающего 12 месяцев;
- 3) способно приносить организации экономические выгоды (доход);

4) используется организацией для осуществления своей обычной деятельности (производство, торговля, строительство, оказание услуг и пр.).

При использовании строительным предприятием объекты основных средств могут рассматриваться с различных точек зрения:

- 1) как средство труда, необходимое для осуществления различных строительных процессов;
- 2) как объект технического обслуживания и ремонта;
- 3) как объект начисления амортизации;
- 4) как объект обеспечения работников строительного предприятия нормальными условиями труда;
- 5) как результат производственной деятельности строительного предприятия — при определении стоимости нового объекта, созданного строительным предприятием.

В бухгалтерском учете основные средства могут рассматриваться со следующих позиций:

- 1) как эксплуатируемые для осуществления различных строительных процессов и хозяйственной деятельности строительного предприятия объекты (применяется счет 01 «Основные средства»);
- 2) как объекты, которые требуют монтажа (применяется счет 07 «Оборудование к установке»);
- 3) как возводимые в процессе строительства объекты (применяется счет 08 «Капитальные вложения»).

К особенностям применения и, соответственно, учета строительным предприятием основных средств следует отнести:

1) подвижность строительных предприятий, и, соответственно, их структурных подразделений, что требует не только периодического перемещения объектов основных средств с одних объектов на другие, но и дополнительных затрат на демонтаж / монтаж крупных объектов основных средств, например, башенных кранов;

2) территориальная разобщенность строительных объектов, что также требует значительных затрат на транспортировку объектов основных средств;

3) влияние, и часто существенное, климатических условий на техническое состояние, сроки использования тех или иных объектов основных средств, а также затраты на поддержание объектов основных средств в исправном техническом состоянии, особенно при сложных погодных условиях;

4) значительная продолжительность производственного цикла, что в определенных условиях, например, кризисных явлениях в экономике, санкциях и пр., также требует значительных затрат;

5) периодически возникающая потребность в дорогостоящем строительном оборудовании, что вызывает необходимость выбора из нескольких альтернатив наиболее оптимального для строительного предприятия варианта привлечения такого оборудования (аренда, приобретение в собственность, лизинг);

6) импортозависимость и импортозамещение. В строительной отрасли, как и во многих иных отраслях национальной экономики в связи с происходящими событиями последних лет порой остро стоит вопрос приобретения необходимой предприятию строительной техники, а также запасных частей к ней. Санкции западных стран часто не позволяют строительным предприятиям, особенно находящимся в Крыму, получать современную импортную строительную технику. В тоже время, западные санкции дали толчок развитию (возрождению) отечественной машиностроительной отрасли, и поступлению на строительные площадки современного строительного оборудования и техники уже российского производства;

7) особенности начисления износа основных средств в строительной отрасли. В строительной отрасли износ как физическое последствие эксплуатации строительной техники и оборудования интерпретируется в такое экономическое явление, как амортизация. В свою очередь, амортизация является для строительного предприятия одним из основных источников воспроизведения основных средств.

Физический износ используемых в различных технологических операциях строительного оборудования и машин зависит от фактически выполненных с их помощью объемов работ. В тоже время по не используемым в определенные временные периоды объектам основных средств, например, находящимся на консервации, на величину износа оказывают влияние такие факторы, как: сроки и условия консервации. Помимо физического износа, в строительном бизнесе может возникать моральный износ, который является следствием научно-тех-

нического прогресса, обновлением в строительстве применяемых технологий.

Нивелировать негативное влияние износа строительного предприятия может путем либо простого, либо расширенного воспроизводства. Простое воспроизводство предполагает:

1) плановую замену, проведение технического обслуживания и ремонтных работ, что предполагает поддержание имеющихся у строительного предприятия основных средств в исправном техническом состоянии;

2) проведение реконструкции, модернизации и замены имеющихся основных средств на более высокопроизводительные, что предполагает улучшение технических характеристик основных средств.

Эксплуатация основных средств строительного предприятия предполагает следующие подходы:

1. Активная форма, включающая в себя:

1) краткосрочное хранение и перемещение объектов на ту или иную строительную площадку;

2) монтаж / демонтаж строительного оборудования и техники;

3) непосредственное применение строительных машин и оборудования в тех или иных технологических процессах.

2. Пассивная форма, включающая в себя консервацию объектов основных средств до момента возникновения в них потребности.

Перечисленные выше особенности использования и хранения основных средств в строительном бизнесе влияют, соответственно, на организацию учетной работы. Учет основных средств в строительстве организуется по:

1) фактическому их наличию;

2) в разрезе их движения (поступление на учет, перемещение, выбытие с учета);

3) в разрезе проведения технического обслуживания, ремонтных работ, модернизации;

4) по нахождению в тот или иной временной период на консервации;

5) по применяемым методам начисления амортизации;

6) по возможности применения переоценки тех или иных групп объектов основных средств;

7) по способам, срокам и затратам на аренду и лизинг;

8) по способам и затратам на страхование тех или иных объектов основных средств.

При этом организация учетной работы предполагает ведение раздельного учета не только по различным строительным объектам, налоговым режимам, но также и по множеству иных критериев. Во многом облегчению учетной работы основных средств в строительном бизнесе способствует грамотная автоматизация всех учетных процессов, что, в свою очередь, возможно только при наличии продуманной, выстроенной с учетом всех особенностей ведения строительным предприятием своего бизнеса учетной политики.

Литература:

1. Приказ Минфина России от 17.09.2020 № 204н «Об утверждении Федеральных стандартов бухгалтерского учета ФСБУ 6/2020 «Основные средства» и ФСБУ 26/2020 «Капитальные вложения» // Официальный интернет-портал правовой информации <http://www.pravo.gov.ru>

## Инвестиционная программа развития ОАО «РЖД»

Набиев Александр Хаджикаримович, студент;  
Власенко Александр Васильевич, студент  
Владивостокский государственный университет

Инвестиционная программа ОАО «Российские железные дороги» — один из важнейших инструментов развития данного государственного предприятия, осуществляющегося в рамках стратегического развития транспортной инфраструктуры Российской Федерации, см. рисунок 1.

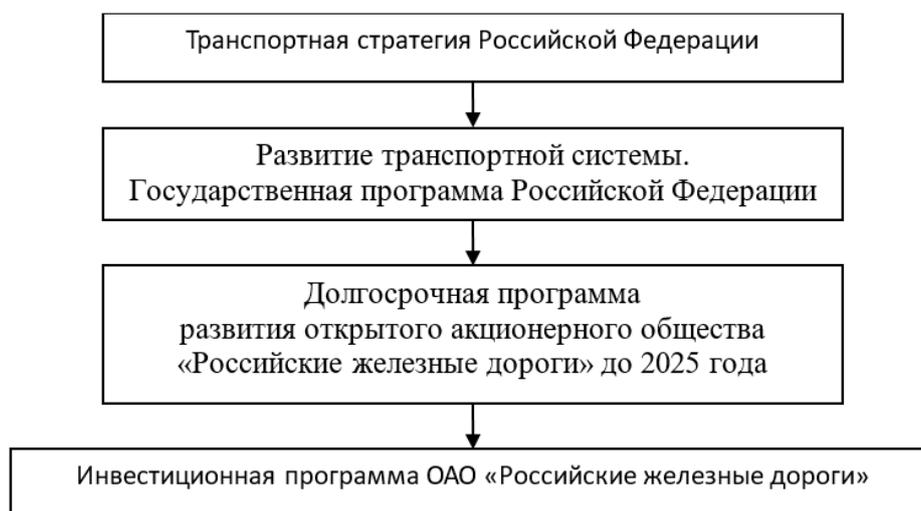


Рис. 1. Программы развития транспортной системы РФ и место инвестиционной программы ОАО «Российские железные дороги»

Рассмотрим наполнение данной схемы

Так, «Транспортная стратегия Российской Федерации на период до 2030 года» направлена на «...удовлетворение ожиданий основных пользователей и потребителей транспортного комплекса... за счет формирования технически, технологически и экономически сбалансированной на основе транспортно-экономического баланса транспортной системы и повышения профессионализма сотрудников транспортных организаций...» [1]. Данная стратегия определяет принципиальные основы построения и функционирования инфраструктуры всех видов транспорта, их роль в национальной экономике, порядок взаимодействия между собой и с внешним миром.

Непосредственно развитие ОАО «РЖД» осуществляется в рамках «Долгосрочной программы развития открытого акционерного общества «Российские железные дороги» до 2025 года», сформированной в соответствии

«Транспортной стратегией Российской Федерации» и государственной программой РФ «Развитие транспортной системы» и утвержденной распоряжением Правительства РФ от 19.03.2019 г. № 466-р [2]. Данный нормативно-правовой акт рассматривает перспективы развития российских железных дорог как по отдельным направлениям (транспортно-логистические услуги, пассажирские перевозки, повышение производственной эффективности, обеспечение транспортной безопасности и пр.), так и в комплексе.

Отдельные положения инвестиционной программы ОАО «Российские железные дороги» на период 2019–2024 гг. представлены на рисунке 2.

Рассмотрим наполнение данной схемы.

Цель инвестиционной программы ОАО «РЖД» — развитие транспортного потенциала российских железных дорог для наиболее полного и своевременного удовлетворения потребностей народного хозяйства в перевозках

грузов и пассажиров во всех направлениях и по всем регионам Российской Федерации.

Актуальность формирования и реализации инвестиционной программы ОАО «РЖД» обусловлена, с одной стороны, существенной степенью износа основной производственной инфраструктуры ОАО «РЖД», с другой

стороны — всевозрастающей ролью железнодорожного транспорта в социально-экономическом развитии Российской Федерации.

Инвестиционная программа является общим документом для всех организаций и подразделений, входящих в систему ОАО «РЖД».

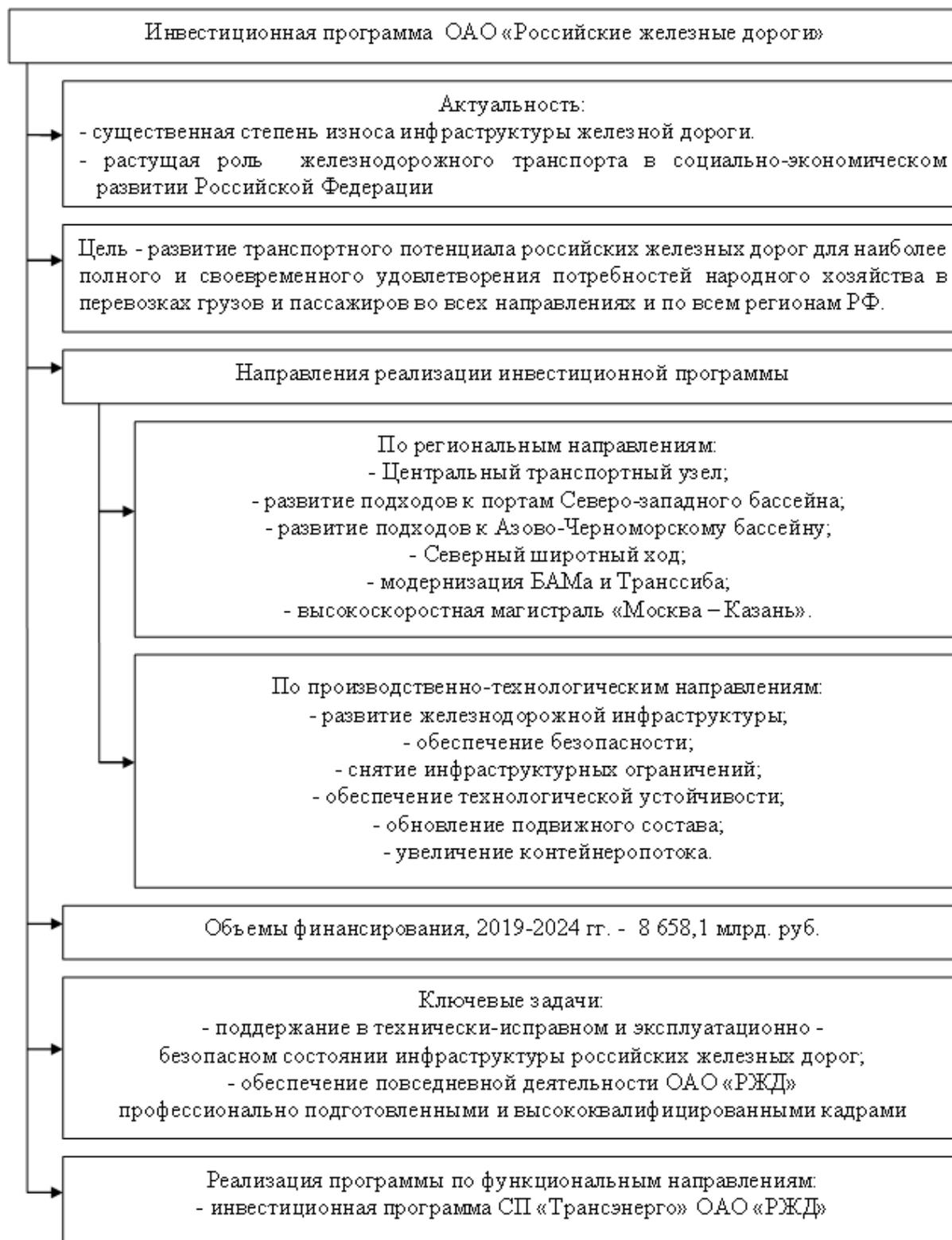


Рис. 2. Инвестиционная программа ОАО «РЖД»

Общий объем финансирования инвестиционной программы ОАО «Российские железные дороги» в 2019–2024 гг. составляет 8 658,1 млрд. руб., реализация ин-

вестиционной программы осуществляется по шести региональным и шести производственным направлениям (см. рисунок 3).



Рис. 3. Основные направления и параметры финансирования инвестиционной программы ОАО «Российские железные дороги», 2019–2024 гг. [3]

Развитие транспортного потенциала ОАО «РЖД» решения совокупности задач, ключевыми из которых выступают:

- поддержание в технически-исправном и эксплуатационно-безопасном состоянии инфраструктуры российских железных дорог;
- обеспечение повседневной деятельности ОАО «РЖД» профессионально подготовленными и высоко-

квалифицированными кадрами с учетом их омоложения и своевременной подготовки резервов трудовых ресурсов.

Актуальность решения первой задачи обусловлена современным фактическим состоянием инфраструктуры ОАО «Российские железные дороги», пример чего отражен на рисунке 4.

ПУТЕВАЯ ИНФРАСТРУКТУРА	
Эксплуатационная длина — 85 166 км	Протяженность участков с ограничением пропускной способности — 5 462 км
Развернутая длина путей — 124 255 км	Из них с просроченным капитальным ремонтом — 20 967 км (16,9%)
Инженерные сооружения — 82 940	Из них с превышенным сроком эксплуатации — 31 300 (38%); дефектной категории — 7 531 (9,1%)
ЭНЕРГЕТИЧЕСКАЯ ИНФРАСТРУКТУРА	
Развернутая длина электрифицированных путей — 98 221 км	Из них требуют реконструкции и обновления — 55 800 км контактной подвески (46%)
Развернутая длина контактной подвески — 119 790 км	
Тяговые подстанции (стационарные) — 1 390	Требуют реконструкции — 786 (57%)

Рис. 4. Состояние путевой и энергетической инфраструктуры ОАО «Российские железные дороги» на 01.01.2021 г. [3]

Как следует из приведенных данных, существенная часть путевой и энергетической инфраструктуры ОАО «РЖД» достаточно изношена и требует реконструкции и обновления. Так, в ведении СП «Трансэнерго» находится 124 255 км электрифицированных путей и 1 390 тяговых подстанций. Из них 46 % контактной подвески (55 800 км) и 57 % тяговых подстанций (786 ед.) требуют реконструкции и обновления [3].

Решение данной задачи осуществляется за счет:

— своевременного проведения ремонтно-восстановительных работ в порядке очередности, установленном планами текущих, средних и капитальных ремонтов элементов инфраструктуры российских железных дорог;

— модернизацией имеемых технических средств и созданием новых инженерных систем, целиком и полностью от-

вечающих современным требованиям транспортных перевозок, в т. ч. и в обеспечении транзита железнодорожных грузов через территорию РФ, участия ОАО «Российские железные дороги» в международных транспортных перевозках.

В свою очередь кадровая политика ОАО «Российские железные дороги» направлена «...на своевременное, полное и качественное обеспечение производства подготовленными трудовыми ресурсами, поддержания и дальнейшего развития квалификационного уровня персонала железных дорог, обеспечение преемственности производственного и социального опыта поколений». [4].

В современности, на 01.01.2023 г. общая численность работников ОАО «Российские железные дороги» по состоянию составила 923,5 тыс. чел., качественная характеристика состава которых представлены на рисунке 5.

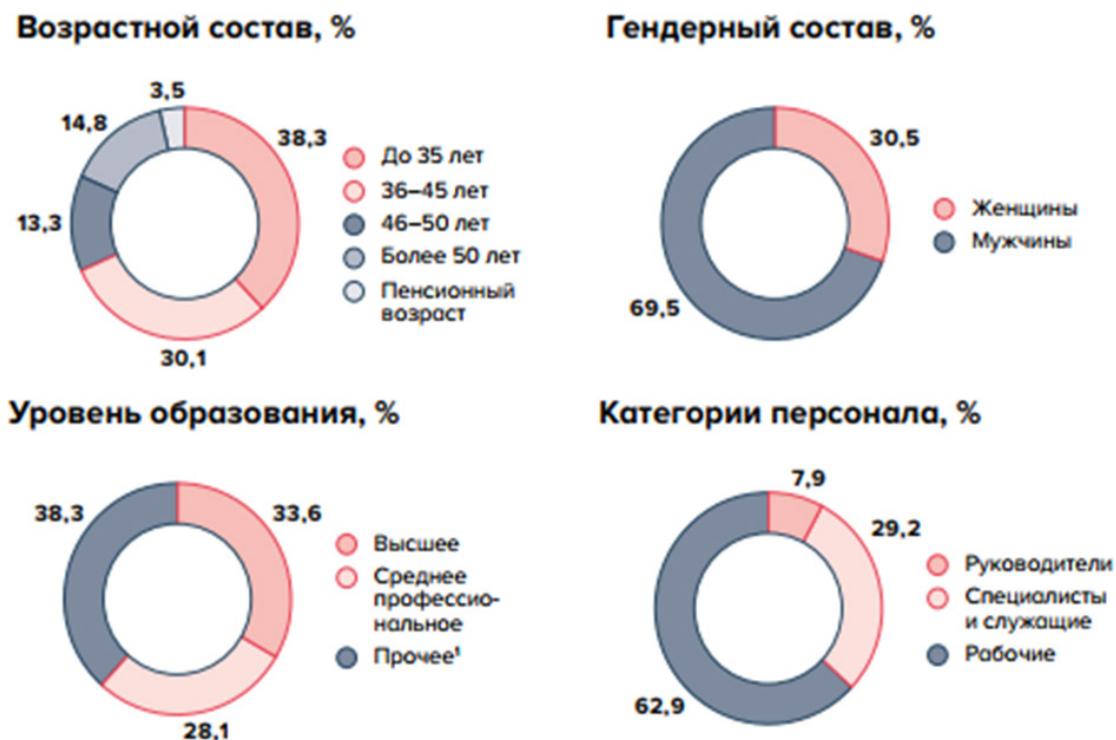


Рис. 5

Как следует из приведенной схемы, существенная, 18,3 % (или 169 тыс. чел.), прослойка работников российских железных дорог находится в старшем (более 50 лет) и пенсионном возрастах, и составляет интеллектуально-профессиональный костяк кадров ОАО «РЖД». Очевидно, в данном случае легко прогнозируема в десятилетней перспективе естественная убыль высококвалифицированного и опытного персонала, для подготовки замены которого требуется как время, так и соответствующие инвестиционные ресурсы.

Покрытие перспективного кадрового дефицита ОАО «РЖД» осуществляется посредством:

— направления молодежи на целевую подготовку в высшие и средне-специальные учебные заведения по всему спектру специальностей, востребованных в ОАО «Российские железные дороги»;

— профессиональной переподготовкой работников ОАО «РЖД» на специальности, которые потребуются в перспективе;

— повышением квалификации работников ОАО «РЖД», планируемых: а) на назначения на вышестоящие должности в системе российских железных дорог; б) на обслуживание новых (модернизированных) технических устройств и систем, используемых в системе российских железных дорог.

Образовательные программы подготовки кадров осуществляются только в учебных заведениях и центрах, входящих в систему ОАО «Российские железные дороги» [5, с. 110]

Финансирование инвестиционной программы ОАО «РЖД» осуществляется на принципах государственно-частного партнерства, т. е. «...долгосрочного взаимо-

действия государства и бизнеса, при котором обе стороны участвуют как в проектном инвестировании какого-либо объекта инфраструктуры, так и в его последующей эксплуатации». [6, с. 16].

В итоге данной статьи заключим: инвестиционная программа ОАО «Российские железные дороги» — основной инструмент развития данной государственной корпорации. Результаты реализации инвестиционной программы ОАО «Российские железные дороги» на примере деятельности «Владивостокской дистанции электроснаб-

жения» рассмотрены во второй главе выпускной квалификационной работы.

Реализация инвестиционной программы ОАО «Российские железные дороги» по производственно-технологическим направлениям отнесена к ведению специализированных структурных подразделений ОАО «РЖД» — дистанциям пути, энергоснабжения и т. д. Реализация инвестиционной программы ОАО «Российские железные дороги» на отдельных территориях отнесена к ведению региональных управлений.

#### Литература:

1. Транспортная стратегия Российской Федерации на период до 2030 года. Распоряжение Правительства РФ от 27.11.2021 г. № 3363-р. // СПС «Консультант Плюс»: [сайт]. — URL: [https://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_3030624/](https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_3030624/) (дата обращения 19.04.2023 г.).
2. Долгосрочная программа развития открытого акционерного общества «Российские железные дороги» до 2025 года. Распоряжение Правительства РФ от 19.03.2019 г. № 466-р // СПС «Консультант Плюс»: [сайт]. — URL: [https://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_103023/](https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_103023/) (дата обращения 19.04.2023 г.).
3. Обновление инфраструктуры — важное направление инвестиционной политики ОАО «Российские железные дороги». — Текст: электронный // Российские железные дороги: корпоративный сайт, г. Москва [сайт]. — URL: <https://www.rzd.ru/> (дата обращения 30.03.2023 г.).
4. Кадровая политика. — Текст: электронный // Российские железные дороги: корпоративный сайт, г. Москва [сайт]. — URL: <https://www.rzd.ru/> (дата обращения 30.03.2023 г.).
5. Управление персоналом // Годовой отчет ОАО «Российские железные дороги» по итогам 2022 года. — М.: ОАО «РЖД», 2023. с. 108–125.
6. Бертош, В. А. Государственно-частное партнерство / В. А. Бертош. — М.: Инфра-М, 2020. — 126 с.

## Актуальные вопросы в сфере повышения эффективности эксплуатации физкультурно-спортивных сооружений

Николаев Данила Алексеевич, студент;

Солодилова Елена Сергеевна, преподаватель

Поволжский государственный университет телекоммуникаций и информатики (г. Самара)

*В настоящей статье проанализированы проблемы, возникающие при управлении физкультурно-спортивными сооружениями, и предлагаются пути их решения. Исследованы способы повышения эффективности эксплуатации таких объектов с минимальным привлечением бюджетных средств.*

*Изложены актуальные вопросы использования крупных спортивных арен, сооруженных для проведения Чемпионата мира по футболу УЕФА 2018 года, возникшие по окончании соревнований.*

*Приводятся пути решения выявленных насущных проблем, связанных с повышением эффективности управления и использования сооружений, предназначенных для занятий профессиональным и любительским спортом, а также физической культурой.*

*В научной статье подчеркивается актуальность полного и качественного обеспечения таких объектов высококвалифицированными кадрами, спортивным инвентарем и оборудованием, создания других благоприятных условий для занятий физкультурой и спортом и ведения россиянами здорового образа жизни.*

**Ключевые слова:** физическая культура, массовый спорт, профессиональный спорт, спортивные сооружения, эффективное управление.

**Н**есмотря на возникшие серьезные проблемы в бюджетной сфере, связанные, прежде всего, с последствиями международных политических и экономических

санкций, не теряет своей актуальности вопрос дальнейшего развития физической культуры и спорта, в том числе в направлении строительства и совершенствования

инфраструктурных объектов указанного направления, а также изыскания новых подходов с целью повышения эффективности их использования. Так, в рамках исполнения государственной программы Российской Федерации «Развитие физической культуры и спорта» только в 2022 году был запланирован и успешно осуществлен ввод в эксплуатацию свыше 70 объектов массового спорта. Общее же их количество по состоянию на начало текущего, 2023 года, в нашей стране превышает 346 тысяч.

Но само по себе значительное количество таких сооружений напрямую ни в коей степени не отражает состояние дел как с профессиональным, так и с массовым спортом. Необходимо акцентировать внимание на эффективности эксплуатации, рассматривая их в роли действенного инструмента повышения качества жизни россиян.

Строительство и укрепление материально-технической базы массового и профессионального спорта — это лишь механизм, способный укрепить здоровье населения и поднять жизненный тонус [1]. Кроме того, такие значительные инвестиционные проекты могут способствовать экономическому росту тех регионов, где они осуществляются.

Вопросами оценки эффективности в сфере спорта занимается ряд специалистов, в частности, С. В. Сапогова, С. В. Першина, М. А. Пиунова и др. В своей работе они разработали ряд мер по повышению эффективности эксплуатации спортивных сооружений без значительного привлечения бюджетных средств [2].

Так, по их мнению, основной проблемой эксплуатации спортивных сооружений является низкий уровень реальной загруженности, кратно не соответствующий проектным значениям. При имеющемся постоянном бюджетном недофинансировании следует проводить постоянную и активную работу по привлечению внебюджетных средств, вести поиск инвесторов и стратегических партнеров для осуществления масштабных проектов и обновления спортивных сооружений. С целью наращивания эффективности требуется максимально использовать весь возможный потенциал его площадей и максимально задействовать прилегающую территорию.

Эксплуатация спортивного сооружения на должном уровне невозможна без наличия полноценной современной материально-технической базы [3]. Все элементы объекта должны пребывать в соответствии с существующими нормативами и санитарно-гигиеническими требованиями. Очень часто такое несоответствие является препятствием, не допускающим соблюдение сроков строительства и ввода в эксплуатацию.

Но, в то же время, наличия хорошей материально-технической базы лишь на момент открытия объекта недостаточно. Поддержание ее надлежащего состояния в течение всего периода функционирования даже более актуально, поскольку именно тогда сооружение выполняет свою прямую функцию и от того, насколько оно безопасно и полноценно работает зависит не только степень его эффективности, но и здоровье и даже жизнь лиц, занимающихся физкультурой и спортом.

Этим аспектам посвящен приказ Министерства спорта РФ «Об утверждении методических рекомендаций по созданию и эксплуатации некоторых видов спортивных сооружений», в котором закреплены методические рекомендации, касающиеся планирования спортивных территорий, являющихся составной частью объектов, предназначенных для проведения спортивных мероприятий. Также нормативно-правовой акт содержит требования и предложения по совершенствованию мер безопасности и эффективности их использования.

Для нашей страны, которая регулярно принимает крупные спортивные соревнования мирового масштаба, например, Зимние Олимпийские игры 2014 года и финальную часть Чемпионата мира по футболу 2018 года, актуальна проблема дальнейшей эксплуатации возведенных для них спортивных объектов. Что касается некоторых из них, то поддержание их в нормативном состоянии по окончании соревнований стало настоящей головной болью. Этой проблеме посвятила свою научную работу А. И. Тимохина. Она проанализировала зарубежный опыт прошлых крупных соревнований, отследила те проблемы, которые возникли по их окончании, и пришла к выводу, что «...если заранее не продумывать политику управления объектами на постсоревновательном этапе, в дальнейшем их перепрофилирование может вылиться в колоссальные затраты, зачастую неподъемные для бюджета региона, или оказаться невозможными из-за недальновидных конструкторских решений» [4, с. 82].

Проецируя международный опыт и результаты его изучения на российскую действительность, можно прийти к такому заключению: если будущее стадиона «Лужники» и «Газпром Арены» не вызывает особых опасений, то, к примеру, «Мордовия Арена» в г. Саранске за столь незначительный срок стала последним пристанищем уже трех футбольных клубов: ФК «Мордовия», команды из Тамбова и клуба из второй лиги из того же Саранска. Нет посещаемости — не наблюдается и существенных признаков жизни на данном объекте. Попытки привлечения финансов за счет задействования бизнес-структур не приводят к положительным результатам. В итоге финансирование эксплуатации «Мордовия Арены» ежегодно обходится федеральному бюджету в сумму около 300 млн. рублей.

Недофинансирование объектов физической культуры и спорта является крайне острой проблемой. И если федеральный центр в этом отношении в последнее время наращивает объемы, то этого нельзя сказать о выделении средств на уровне субъектов федерации. Тот же саранский стадион является тому наглядным примером.

Так, в 2022 году из средств местного бюджета было профинансировано всего около 5 % от общей суммы, направленной на обеспечение его функционирования. Обращает на себя тот факт, что на перспективу планируется к 2024 году все 100 % средств переложить на республиканский бюджет. Каким образом это может быть осуществлено — пока неизвестно. Поиск возможного инвестора на данный момент результатов не дал, но есть надежда, что таковым может стать одна из крупных нефтяных компаний.

Каковы выходы из такого затруднительного положения? Сейчас повсеместно применяется аренда с целевым назначением «под спорт». Открываются спортивные залы, разнообразные кружки, организовываются групповые занятия по различным направлениям, секции. Аренду зданий и помещений для занятий физической культурой и спортом справедливо следует считать отдельной, динамично развивающейся частью рынка коммерческой недвижимости, имеющей своеобразие, в частности, выражающееся в конструктивных особенностях зданий и помещений, а также их локации.

Последнее во многом определяет успех: развитая транспортная доступность, близость к жилым массивам способствует массовости привлечения потенциальных пользователей. Комфортность помещений, наличие раздевалок, душевых, точек общественного питания также играет значительную роль в успешности функционирования рассматриваемых сооружений.

Развитию внебюджетного финансирования объектов физической культуры и спорта препятствуют такие факторы, как:

- налоговые обременения с учётом целевого назначения;
- отсутствие возможностей для реализации бизнес-проектов;
- недостаток денежных средств у населения для оплаты тех или иных услуг, оказываемых на спортивных сооружениях.

Отдельно следует остановиться на такой проблеме, как обеспечение высококвалифицированными кадрами. Не для кого не секрет, что на сегодняшний день одной из существенных проблем в вопросе управления и эксплуатации спортивных объектов является кадровый дефицит. Причем он остро ощущается на различных уровнях: от тренеров всевозможных направлений — как с точки зрения видов спорта, так и целевой возрастной аудитории, до управленческого звена, менеджмента, способного с современных позиций подойти к вопросам грамотной организации функционирования объекта.

По результатам исследования, проведенного группой ученых, на момент его проведения доля вакансий на должности спортивного тренера в целом по России не превышала 2 % [5]. Но, принимая к сведению запланированный прирост численности лиц, регулярно занимающихся физической культурой и спортом, к 2030 году в количестве 33 млн человек, востребованность специалистов по физической культуре и спорту также значительно возрастет, не менее, чем на 245 тыс. человек.

Также не следует оставлять без внимания организацию квалифицированной работы медицинской службы, юридического сопровождения, звена, осуществляющего техническую эксплуатацию, подразделения, поддерживающего безопасность и т. д. Недостаточное внимание даже к одному из указанных направлений деятельности может свести к нулю все усилия, предпринятые по остальным векторам.

Что касается посещаемости объектов спортивной инфраструктуры, то здесь наблюдается прямая зависимость: чем больше людей посетит сооружение, тем в большей степени оно окупит себя. Если рассматривать спортивный объект только в качестве такового (к примеру, ледовую арену лишь в качестве площадки для занятий хоккеем и фигурным катанием и проведения соответствующих соревнований), то легко прийти к выводу, что эффективного функционирования объекта таким образом добиться практически невозможно.

Следует учесть такие факторы, как сезонность, популярность данных видов спорта в конкретном населенном пункте, наличие хорошей команды и спортсменов, способных добиться значительных спортивных результатов. Даже непродолжительный спад в карьере спортсменов сразу же негативно повлияет на заполняемость арены и, как следствие, на ее финансовое состояние.

Выход следует искать в создании новых алгоритмов для увеличения заполняемости спортивного объекта.

В отличие от стран Запада, в России практика использования спортивных сооружений не только по основному, но и по другому назначению начала приносить свои позитивные результаты сравнительно недавно.

Например, столичная «ВТБ Арена», открывшаяся в 2018 г., кроме спортивной площадки включает в себя и торговый центр Арена Плаза, в котором работают рестораны, фитнес-клубы, торговые объекты. Здесь же проходят концерты, дискотеки, иные развлекательные мероприятия. Аналогичная ситуация наблюдается практически на всех крупных спортивных объектах больших городов нашей страны. Увы, ситуация на менее масштабных площадках в небольших населенных пунктах складывается не так оптимистично.

Несмотря на повышенное внимание государства к вопросам, связанным с вовлечением всех категорий населения в занятия физической культурой и спортом, проблема финансирования сооружения новых и эксплуатации имеющихся спортивных объектов сохраняет повышенную актуальность.

Ситуация требует расширения использования государственно-частного партнёрства и привлечения частных инвестиций. Государственно-частное партнерство (далее — ГЧП) — это взаимодействие государства и частного бизнеса с целью создания и развития общественной инфраструктуры.

Согласно сведениям платформы «Росинфра», в 2022 году в Российской Федерации было реализовано 316 проектов ГЧП на общую сумму 702,7 млрд. руб., из которых частная составляющая составила 433,1 млрд. руб.. Из них в сфере спорта запущено 15 объектов на сумму 28,1 млрд. руб., в которые было вложено 14,2 млрд. руб. частных инвестиций. Большинство из указанных проектов носят региональный характер и покрывают потребности в развитии инфраструктуры для водных, игровых видов спорта и спорта на льду.

Факторами, препятствующими их реализации может:

— значительное отличие стоимости сооружения в различных субъектах федерации и различия в строительных нормах;

— отсутствие систематизации мер по государственной поддержке для проектов ГЧП;

— низкий уровень доверия потенциальных инвесторов к такому инструменту финансирования;

— высокие банковские риски.

В целях достижения успеха в деле создания и успешной эксплуатации объектов инфраструктуры массового спорта следует выстроить грамотные и эффективные отношения между государством, бизнесом и обществом. На протяжении длительного времени эти три сферы существовали скорее параллельно, чем совместно.

Время требует организации и проведения диалога власти и бизнеса, нацеленного на претворение в жизнь общих целей, одной из которых является совершенствование спортивной инфраструктуры.

Эффективными средствами поддержки предпринимательства в области спорта должны стать: создание школ спортивного бизнеса, ассоциаций бизнесменов.

Следует признать, что на текущий момент большинство существующих объектов физической культуры и спорта используются недостаточно эффективно.

Для исправления сложившейся ситуации необходимо объединение усилий государства, предпринимательских кругов и всего общества во благо будущего России и ее граждан.

#### Литература:

1. Митяшин, Г. Ю. Спортивное сооружение как фактор успешного развития регионов России. // Наука Красноярья. — 2020. — Т.9, № 2. с. 166–184.
2. Сапогова, С.В., Першина, С.В., Пиунова, М.А. и др. Актуальные проблемы перехода к практике эффективного управления физкультурно-спортивными сооружениями. // Теория и практика физической культуры. — 2020. — № 3. с. 69–72.
3. Иванова, И.О., Антоненко, С.П. и др. Современные подходы к управлению объектами спортивной инфраструктуры. // Вестник Московского финансово-юридического университета. 2021. № 2. с. 92–100.
4. Тимохина, А. И. Эксплуатация спортивных объектов после проведения мегасобытий: зарубежный опыт и российские перспективы. // Международный журнал прикладных наук и технологий «Integral». — 2019. — № 3. с. 82.
5. Воробьев, С.А., Щенникова М. Ю., Брейдер Н. А. и др. Востребованность в специалистах физической культуры и спорта с учетом показателей кадрового обеспечения отрасли. // Теория и практика физической культуры. — 2021. — № 8. с. 104–106.

## Отличия таможенного регулирования от мер тарифного и нетарифного регулирования внешнеэкономической деятельности

Николаева Олеся Эдуардовна, студент магистратуры;  
Кусков Александр Николаевич, кандидат военных наук, доцент  
Российская таможенная академия (г. Люберцы, Московская обл.)

*В статье анализируются отличительные характеристики таможенного регулирования от мер тарифного и нетарифного регулирования, выявляются особенности функционирования системы таможенного регулирования в рамках ЕАЭС.*

*Ключевые слова: таможенное регулирование, тарифное регулирование, нетарифное регулирование, пошлина, ЕАЭС, ТК ЕАЭС, перемещение товаров, лицо ведущее внешнеторговую деятельность.*

## Differences between customs regulation and measures of tariff and non-tariff regulation of foreign economic activity

Nikolayeva Olesya Eduardovna, student master's degree;  
Kuskov Aleksandr Nikolaevich, candidate of military sciences, associate professor  
Russian Customs Academy (Lyubertsy)

*The article analyzes the distinctive characteristics of customs regulation from tariff and non-tariff regulation measures, identifies the features of the functioning of the customs regulation system within the EAEU.*

*Keywords: customs regulation, tariff regulation, non-tariff regulation, duty, EAEU, EAEU Customs Code, movement of goods, a person conducting foreign trade activities.*

Актуальность теоретического исследования основных аспектов таможенного регулирования обусловлена в первую очередь отсутствием единого подхода к данному вопросу среди исследователей.

В научной литературе встречаются различные точки зрения, одной из них является подход, который предполагает восприятие таможенного регулирования, как совокупности мер тарифного и нетарифного регулирования внешнеэкономической деятельности. Сторонники данной точки зрения полагают, что нетарифные меры регулирования внешнеэкономической деятельности являются также важнейшим механизмом, так как при отсутствии у товара при пересечении границы необходимой сопроводительной документации, в частности, лицензий, товар не будет выпущен, а также будет отсутствовать право владения и распоряжение таким товаром [1].

Иными словами, как неисполнение установленных правил и порядка в рамках тарифного регулирования, так и нетарифного, влечет за собой лишение возможности осуществлять экспортно-импортные операции, а также реализовывать ввоз и вывоз товара с таможенной территории.

Предполагается, что сторонники вышеописанного подхода подразумевают под таможенным регулированием целый перечень инструментов, выходящий за рамки тарифного регулирования.

Однако, несмотря на наличие сторонников данного подхода, абсолютное большинство не считает, что совокупность мер тарифного и нетарифного регулирования является таможенным регулированием, так как основываются на том, что если бы под таможенным регулированием понимались эти инструменты, то это было бы закреплено в Таможенном Кодексе ЕАЭС.

Обращаясь к ст. 1 ТК ЕАЭС, следует заключить, что в рамках ЕАЭС под таможенным регулированием принято понимать следующее: «Таможенное регулирование, включает в себя установление порядка и условий перемещения товаров через таможенную границу Союза, их нахождения и использования на таможенной территории Союза или за ее пределами, порядка совершения таможенных операций, связанных с прибытием товаров на таможенную территорию Союза, их убытием с таможенной территории Союза, временным хранением товаров, их таможенным декларированием и выпуском, иных таможенных операций, порядком уплаты таможенных платежей, специальных, антидемпинговых, компенсационных пошлин и проведения таможенного контроля, а также регламентацию властных отношений между таможенными органами и лицами, реализующими права владения, пользования и (или) распоряжения товарами на таможенной территории Союза или за ее пределами» [2].

Проанализировав ст. 1 ТК ЕАЭС, следует заключить, что в данной статье речь идет непосредственно о разработке определенного порядка и закреплении механизма проведения тех или иных таможенных операций.

Полагаем, что в рамках ст. 1 ТК ЕАЭС под таможенным регулированием понимается свод правил и определение порядка, по которым будут реализовываться экспортно-импортные операции, а также перемещение товара в рамках Союза. В содержании данной статьи отсутствует факт назначения таможенных пошлин или ограничений, которые могут быть установлены лишь на государственном уровне, в ней акцент сделан на непосредственную регламентацию операций по перемещению товара таможенными органами [2].

Рассмотрев особенности понятия таможенного регулирования в ТК ЕАЭС, следует проанализировать закрепленное понятие «таможенно-тарифное регулирование», представленное в Федеральном законе от 08.12.2003 N 164-ФЗ «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности»: «Таможенно-тарифное регулирование — это метод государственного регулирования внешней торговли товарами, осуществляемый путем применения ввозных и вывозных таможенных пошлин» [3].

Таким образом, из изложенного следует, что в рамках ФЗ-164 под таможенно-тарифным регулированием понимаются методы государственного воздействия на внешнюю торговлю, тогда как в Таможенном Кодексе ЕАЭС таможенное регулирование предполагает закрепление определенного порядка действий лица, ведущего внешнеторговую деятельность и представителей таможенных органов.

По результатам исследований механизмов тарифного и нетарифного регулирования, а также таможенного регулирования было выявлено, что ключевой особенностью таможенного регулирования является факт, закрепленный в ст. 1 ТК ЕАЭС свидетельствующий о том, что механизм таможенного регулирования вступает в силу только с момента, когда товар пересек границу [2].

Проводя параллель с ранее упомянутым мнением, что таможенное регулирование — это совокупность тарифных и нетарифных инструментов, становится ясно, что наблюдается существенная нестыковка, так как они начинают действовать задолго до перемещения товара через границу. Тарифные и нетарифные меры регулирования представлены на различных источниках, что свидетельствует о том, что информирование лиц, осуществляющих внешнеторговую деятельность с ними, происходит гораздо раньше, чем с механизмом таможенного регулирования.

Предполагаем, что данный аргумент является одним из самых весомых в контексте определения различий между таможенно-тарифным, нетарифным регулированием, а также таможенным регулированием.

Также, против ранее заявленной позиции выступает тот факт, что объектом таможенного регулирования в отличие от тарифного и нетарифного регулирования является лицо, осуществляющее внешнеторговую деятельность, а не товары с конкретным кодом, в адрес которых устанавливаются определенные пошлины и ограничения.

Из изложенного следует, что отождествление рядом авторов понятий таможенно-тарифное регулирование и таможенное регулирование является ошибочным по ряду заявленных критериев. Ключевой особенностью, на наш взгляд, является тот факт, что таможенное регулирование следует воспринимать как определенный порядок действий для лиц, ведущих внешнеторговую деятельность по взаимодействию с таможенными органами, тогда как

тарифные и нетарифные меры регулирования предполагают установление определенных пошлин и ограничений при перемещении товаров и проведении экспортно-импортных операций.

В целом, было выявлено, что в ст. 1 ТК ЕАЭС термину «таможенное регулирование» дано весьма четкое и конкретное определение, которое не должно вызывать двойственности восприятия и тем более не наталкивать исследователей на мнение, что таможенное регулирование является совокупностью тарифных и нетарифных мер регулирования внешнеторговой деятельности, ведь все изложенное подтверждает тот факт, что таможенное регулирование является лишь частью системы таможенно-тарифного и нетарифного регулирования внешнеэкономической деятельности.

#### Литература:

1. Федоренко, К. П. К вопросу о таможенном регулировании // Ученые записки Санкт-Петербургского филиала Российской таможенной академии им. В. Б. Бобкова. 2020. № 3 (75). с. 36–40.
2. «Таможенный кодекс Евразийского экономического союза» (ред. от 29.05.2019, с изм. от 18.03.2023) (приложение N 1 к Договору о Таможенном кодексе Евразийского экономического союза) // КонсультантПлюс.
3. Федеральный закон «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности» от 08.12.2003 N 164-ФЗ // КонсультантПлюс.

## The current state and directions of development of small and medium-sized businesses of the Republic of Kazakhstan

Nurymkhan Bashira, student master's degree;  
Yerezhopova Aymankul Abdykaimovna, senior teacher  
Kazakh National University named after Al-Farabi (Almaty, Kazakhstan)

*The article analyzes the current state of small and medium-sized businesses in the Republic of Kazakhstan. The author reveals the economic essence of business through the prism of public administration and defines its role in the economy of Kazakhstan. As a result of the study, the features were studied and systemic problems in the functioning of small and medium-sized businesses of the Republic of Kazakhstan were identified. When analyzing the current state and development of the republic's SMEs, the method of collecting information and partially the method of abstraction was used for effective search, grouping, processing and generalization of the necessary material. The study of the dynamics of economic indicators by means of a comparative method made it possible to establish causal relationships and identify systemic problems of state regulation and the development of small and medium-sized businesses. By applying appropriate economic methods, promising directions for the further development of small and medium-sized enterprises of the Republic of Kazakhstan have been developed, which include improving the strategy and tactics of interaction between representatives of SMEs and the authorities; improving legislation (tax, financial and innovation) in the field of SME support; improving mechanisms that ensure access of SMEs to financial resources; creation of centers financed from the state budget for the training of specialized personnel and intensification of the development of modern forms of business integration.*

**Keywords:** small and medium-sized entrepreneurship, state, business climate, population, organizational and legal form, subjects, economy.

As of March 1, 2023, the number of registered legal entities amounted to 510,797 units, including 410,744 active legal entities. The number of registered subjects of individual entrepreneurship amounted to 1652564, including 1550617 active subjects. The number of registered small and medium-sized

businesses amounted to 2097519 units, including 1904656 operating ones.

Every year there is an increase in the number of registered legal entities by an average of 5 %, so over the past ten years (2012–2022) their number has increased from 317926 to

Table 1. Registered and active entities by dimension and activity attribute (2023)

	Legal entities		Subjects of individual entrepreneurship		Branches and branches of foreign legal entities		Small and medium-sized businesses	
	registered	current	registered	current	registered	current	registered	current
All	510 797	410 744	1 652 564	1 550 617	32 200	22 130	2 097 519	1 904 656
Small	501 657	401 746	-	-	31 056	21 000	1 839 108	1 653 680
Medium	6 647	6 538	-	-	630	620	2 992	2 910
large	2 493	2 460	-	-	514	510	-	-

507238 (by 189312 units or 59.5 %). At the same time, it should be noted that the main growth is due to small legal entities, their number is steadily increasing by an average of 4.9 % every year. Unlike small, the dynamics of medium and large legal entities is

not stable. Over the past decade, against the background of the annual growth in the number of medium and large legal entities, in 2016, 2017 and 2019 their number was not significant, but decreased (by 1.3 %, 1.4 % and 3.1 %, respectively).

Table 2. Number of registered legal entities

	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022
Kazakhstan	317	338	353	360	383	412 677	433	446	461	481	507
small	926	981	833	287	850		774	687	983	732	238
medium	309	330	344	351	374 912	403	424	437	453	472 777	497 995
large	499	435	994	229		862	796	988	343		
medium	6 095	6 113	6 364	6 572	6 502	6 432	6 490	6 297	6 235	6 494	6 685
large	2 332	2 433	2 475	2 486	2 436	2 383	2 488	2 402	2 405	2 461	2 558

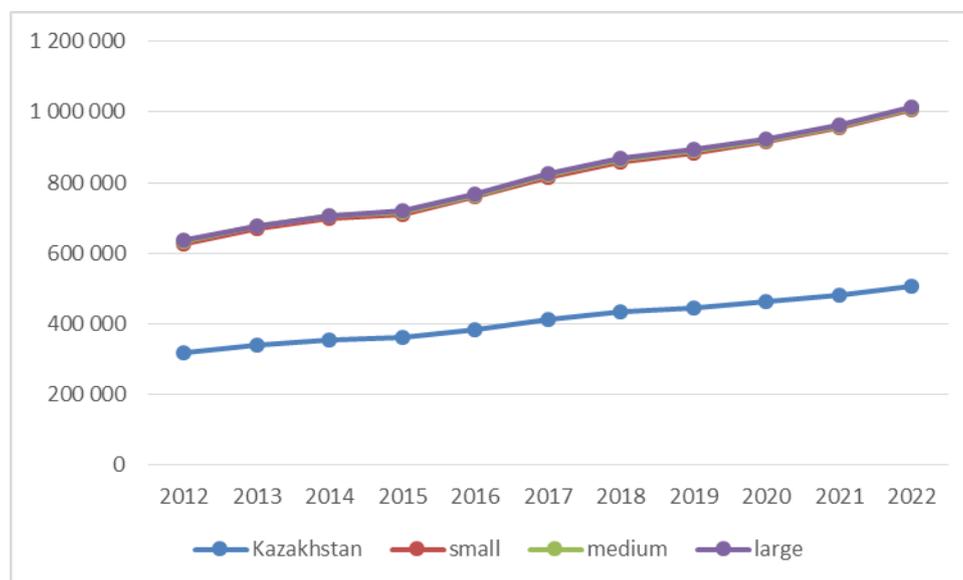


Fig. 1. Dynamics of registered legal entities

In February, compared with January 2023, there was a slight increase in the number of registered legal entities (by 0.5 %), compared with the corresponding period of the previous year, their number increased by 6.0 %. At the same time, there is an increase in the number of operating legal entities — by 0.8 % and 14.1 %, respectively. Since the beginning of the year, by types of economic activity, the largest number of registered legal entities has been maintained in the «Wholesale and retail — trade; repair of cars and motorcycles», the share of which amounted to 27.9 % as of March 1, 2023.

— In second place — «Construction» (13.4 %), in third — «Provision of other types of services» (9.9 %). Together, the share of these three types of activities is 51.2 % of all registered legal entities.

As of March 1, 2023, the largest number of registered legal entities accounts for the cities of Almaty (142271 or 27.9 %) and Astana (95697 or 18.7 %), and the Karaganda region (28530 or 5.6 %). The smallest number of registered legal entities is in the regions of Ulytau (2936 and 0.6 %), Abai (8113 and 1.6 %) and Zhetisu (8002 and 1.6 %).

Despite all the measures taken by the Government, the analysis of the development of SMEs in Kazakhstan shows that at the moment there are a number of problems in the Republic of Kazakhstan that hinder the effective functioning and development of small and medium-sized businesses, which include:

- Imperfection of the legislative framework;
- limited access of SMEs to financial resources and objects of investment and financial and credit infrastructure;
- The presence of a large number of administrative barriers;
- relatively low competitiveness of small and medium-sized business products [10].

The solution of these problems requires a more pragmatic approach from the Government and a detailed study of the measures currently being implemented in part:

1. Improving the strategy and tactics of interaction between SMEs and the authorities. We consider it necessary to develop an effective national doctrine for the development of entrepreneurship, in which small and medium-sized businesses should become the fundamental core.

2. Improving legislation (tax, financial and innovation) in the field of assistance to small and medium-sized businesses. It is necessary to regulate the following issues in a regulatory manner:

1) breakdown of powers and ownership rights, also to the products of scientific developments, i.e. to clarify which structures will be contenders for the upcoming results (cash receipts in the form of orders for services, applied developments, samples of new products, etc.);

2) participation of budgetary funds in the form of gratuitous financing not only of fundamental research, but also of preparatory workings, initial financing of independent subjects of innovative activity (through a system of business incubators or technoparks);

3) to allow the participation of local executive bodies in the assistance of SMEs by providing preferential conditions for the current use of communal property and payment of utilities;

4) provision of guarantees for the purposes of commercial and non-commercial (covering state) lending.

3. Improving the mechanisms that provide small and medium-sized businesses with access to financial resources. In this regard, we consider it necessary: the formation of information, consulting and the rest of the SME infrastructure; search for new non-traditional sources of financing, using, first of all, leasing operations; increase in the share of R&D financing by the state.

4. Creation of Centers funded from the state budget for training personnel focused on: rationalization of the management process within small and medium-sized enterprises; correct accounting and tax accounting; optimal allocation of own and borrowed funds by the firm; intra-company planning and management [11].

5. Intensification of the development of modern forms of business integration: associations and small business support funds, technology parks, international and regional marketing information centers, franchising and business incubators.

In the conditions of slowing business activity of the business sector against the background of the coronavirus pandemic, a lot of work was carried out on behalf of the President of the Republic of Kazakhstan to support small and medium-sized businesses. Since the state of emergency and the introduction of quarantine measures had a negative effect on the business of Kazakhstan. About 300 thousand business entities postponed their activities, about 1.6 million people were sent on leave without pay, 4.5 million social benefits were paid in the amount of 42500 tenge, about 1 million business entities suffered losses from the pandemic, about 14–15 thousand business entities with loans from second-tier banks applied for a postponement.

#### References:

1. Susan S., Chris R., (2017) Business Continuity and Disaster Recovery for Small-and Medium-Sized Businesses. *International Journal of Production Economics*, 5(3), pp. 451–478. <https://www.sciencedirect.com>.
2. Jayanth J., Mita D., Jaideep M., (2017) Supply chain management capability of small and medium sized businesses: Amultiple case study approach. *International Journal of Production Economics*. (142), pp. 472–485. <https://www.sciencedirect.com>.
3. Тулепов А. (2020) Малый и средний бизнес как основа среднего класса в Казахстане: монография / А. Тулепов. Алматы: Экономика, 194 с.
4. АО «Фонд развития предпринимательства «Даму». Отчет о состоянии развития малого и среднего бизнеса в Казахстане [АО «Фонд развития предпринимательства «Даму». Отчет о состоянии развития малого и среднего бизнеса в Казахстане. <https://www.damu.kz>.
5. Абжанова D.Sh. (2020) Практические аспекты совершенствования поддержки малого и среднего бизнеса [Электронный ресурс]. Вестник КарГУ. Серия экономическая, № 3. — с. 83–89.
6. Аждарханова Б. Б. (2019) Малый бизнес Казахстана: тенденции и проблемы развития [Электронный ресурс]. Вестник КАЗУЕФМТ, № 1. — с. 13–18.
7. Гаджиев Ф. А. (2020) Анализ инфраструктурной поддержки малого и среднего бизнеса в Казахстане [Электронный ресурс]. Экономика: стратегия и практика, № 2.
8. Aristeidis G., Dimitris F. K., (2019) Entrepreneurship, small and medium size business markets and economic integration. *Journal of Policy Modeling*, 3(27), pp. 363–374 // <https://www.sciencedirect.com>.

9. Steven Y. H., Liu E. N., Andrea R. S., Tamer C., (2018) MNE-NGO partnerships for sustainability and social responsibility in the global fast-fashion industry: A loose-coupling perspective. *International Journal of businesses*. 5(29), pp. 214–222. <https://www.sciencedirect.com>.
10. Наурызбекова А. Е. (2020) Государство и проблемы малого и среднего предпринимательства в Казахстане [Электронный ресурс]. *Вестник КазНУ. Серия Экономическая*, № 2. — с. 121–127.

## CRM-система как инструмент повышения эффективности бизнеса

Ребрин Михаил Сергеевич, студент

Научный руководитель: Конобеева Алла Борисовна, кандидат социологических наук, доцент  
Московский международный университет

*В данной научной статье рассматривается важность CRM-системы (Customer Relationship Management) как инструмента повышения эффективности бизнеса с акцентом на улучшение коммуникации с клиентами. Основной фокус статьи заключается в анализе способов, которыми современные CRM-системы могут помочь организациям укрепить отношения с клиентами, привлечь новых и удержать существующих, а также повысить лояльность и удовлетворенность клиентов. Статья также предлагает ряд рекомендаций для успешного внедрения и использования CRM-систем, включая выбор подходящей платформы, интеграцию с другими системами, обучение сотрудников и мониторинг результатов.*

**Ключевые слова:** CRM-система, эффективность бизнеса, коммуникация с клиентами, удержание клиентов, лояльность, удовлетворенность клиентов, внедрение CRM, интеграция, обучение сотрудников.

## CRM-system as a tool for improving business efficiency

Rebrin Mikhail Sergeevich, student

Scientific adviser: Konobeeva Alla Borisovna, candidate of sociological sciences, associate professor  
Moscow International University

*This scientific article discusses the importance of the CRM-system (Customer Relationship Management) as a tool to improve business performance with an emphasis on improving communication with customers. The main focus of the article is to analyze the ways in which modern CRM systems can help organizations strengthen customer relationships, attract new and retain existing ones, and increase customer loyalty and satisfaction. The article also offers a number of recommendations for the successful implementation and use of CRM systems, including choosing the right platform, integrating with other systems, training employees, and monitoring results.*

**Key words:** CRM system, business performance, customer communication, customer retention, loyalty, customer satisfaction, CRM implementation, integration, employee training.

В условиях жесткой конкуренции и быстро меняющегося мира бизнеса, управление отношениями с клиентами становится ключевым фактором успеха любой организации. В эпоху глобализации и цифровизации, когда клиенты становятся все более требовательными, способность компании быстро адаптироваться к изменениям и предоставлять высокий уровень обслуживания становится критически важной. Именно поэтому все больше компаний обращают внимание на CRM-системы (Customer Relationship Management) как инструмент, который может значительно повысить эффективность бизнеса и укрепить позиции на рынке.

Один из ключевых аспектов внедрения CRM-систем — улучшение коммуникации с клиентами. Применение CRM-технологий позволяет организациям оптими-

зировать взаимодействие с клиентами на разных этапах сотрудничества, упрощая и ускоряя процессы обслуживания и продаж. Благодаря интеграции CRM-систем, компании могут гармонично взаимодействовать с клиентами, предоставлять им необходимую информацию и решать возникающие вопросы.

Применение CRM-системы обеспечивает комплексный подход к управлению клиентскими отношениями, позволяя более эффективно анализировать и использовать полученные данные о клиентах для принятия более обоснованных решений и формирования персонализированных предложений. В результате, улучшается уровень удовлетворенности клиентов и, как следствие, повышается лояльность к бренду. Внедрение CRM-системы способствует улучшению коммуникации на всех уровнях

организации и повышает ее конкурентоспособность на рынке, что в свою очередь приводит к росту продаж и увеличению прибыли. В данной статье будет рассмотрен один из аспектов внедрения CRM-систем — улучшение коммуникации с клиентами.

### 1. Основные аспекты использования CRM-систем

CRM-системы подразделяются на следующие типы:

— Оперативные CRM-системы в первую очередь нацелены на автоматизацию процессов взаимодействия с клиентами, таких как продажи, маркетинг и обслуживание. Они включают в себя различные инструменты для управления контактами, сегментации клиентов, настройки и выполнения маркетинговых кампаний, а также обработки и анализа обращений клиентов.

Основные преимущества оперативных CRM-систем:

- повышение эффективности коммуникации с клиентами;
- обеспечение быстрого и качественного обслуживания;
- улучшение координации между отделами продаж, маркетинга и обслуживания;
- управление продажами и прогнозирование результатов.

— Аналитические CRM-системы предоставляют компаниям инструменты для сбора, анализа и использования данных о клиентах. Они позволяют преобразовывать большие объемы информации в ценные знания, которые компании могут использовать для принятия обоснованных решений и прогнозирования будущих потребностей [6, с. 112].

Основные преимущества аналитических CRM-систем:

- улучшение процесса принятия решений;
- более точное прогнозирование и планирование;
- выявление новых возможностей и направлений развития;
- определение и анализ успешности маркетинговых кампаний.

— Коллаборативные CRM-системы обеспечивают интеграцию различных отделов компании, а также взаимодействие с внешними партнерами и поставщиками. Они позволяют разным участникам в процессе управления взаимоотношениями с клиентами работать вместе, делиться информацией и координировать свои действия.

Основные преимущества коллаборативных CRM-систем:

- повышение уровня коммуникации и сотрудничества между отделами;
- обеспечение единой и централизованной базы данных о клиентах;
- более эффективное взаимодействие с партнерами и поставщиками;
- ускорение процессов и снижение издержек.

Что касается их недостатков, то следует отметить общие недостатки данных систем:

— высокие затраты на внедрение и поддержку системы;

— сопротивление изменениям со стороны сотрудников;

— трудности интеграции с существующими системами и процессами;

— риск утечки конфиденциальной информации [3, с. 63].

### 2. Роль CRM-системы в улучшении коммуникации с клиентами

CRM-системы позволяют организациям автоматизировать и структурировать процесс взаимодействия с клиентами, что способствует укреплению отношений с ними. Успешное внедрение CRM-системы приводит к ряду преимуществ для бизнеса, таких как повышение лояльности клиентов, увеличение продаж и удержание клиентов [2, с. 31].

Система также позволяет сегментировать клиентов на основе различных критериев, таких как демографические характеристики, покупательское поведение и интересы. Сегментация клиентов позволяет компаниям разрабатывать более точечные и целевые маркетинговые кампании, а также адаптировать свои сообщения для разных групп клиентов, что повышает их восприятие и вовлечение.

CRM-системы предоставляют инструменты для автоматизации различных процессов общения с клиентами, таких как отправка рассылок, обработка запросов, создание и выполнение маркетинговых кампаний. Автоматизация этих процессов позволяет сотрудникам компании сосредоточить свои усилия на более высокоприоритетных задачах и обеспечивает более быстрое и эффективное обслуживание клиентов.

Современные CRM-системы предоставляют инструменты для сбора, анализа и обработки обратной связи от клиентов. Это позволяет компаниям оперативно реагировать на проблемы, возникающие у клиентов, и предпринимать соответствующие меры для улучшения качества своих продуктов и услуг. Анализ обратной связи также может выявить возможности для улучшения коммуникации с клиентами и обеспечить более глубокое понимание их потребностей и предпочтений. Также реализуется возможность разработки единой коммуникационной стратегии, которая обеспечивает консистентность и согласованность сообщений компании во всех каналах связи с клиентами. Это помогает укрепить имидж компании и улучшить восприятие бренда со стороны клиентов [5, с. 42].

Некоторые CRM-системы предлагают функциональность управления взаимодействием с клиентами в реальном времени. Это позволяет компаниям оперативно реагировать на запросы клиентов, предоставлять им необходимую информацию и решать возникающие проблемы. Управление взаимодействием с клиентами в реальном времени способствует улучшению качества обслуживания и укреплению отношений с клиентами [6, с. 112].

### 3. Рекомендации по успешному внедрению и использованию CRM-систем

Выбор подходящей CRM-системы является критически важным этапом, так как от этого выбора зависит

функциональность и эффективность системы. Компания должна определить свои потребности и цели, которые должна достичь с помощью CRM-системы, а затем провести исследование рынка, чтобы выбрать систему, которая максимально соответствует этим требованиям. При выборе следует учитывать не только функциональность и возможности масштабирования, но также стоимость и качество поддержки со стороны разработчиков.

Ответ на вопрос о том, какие CRM-системы следует выбирать, зависит от ряда факторов, таких как размер компании, отрасль, в которой она работает, и конкретные потребности в управлении клиентскими отношениями. Ниже представлены несколько популярных CRM-систем, которые могут быть подходящими для разных видов бизнеса:

— Salesforce: это одна из самых известных и мощных CRM-систем на рынке, предлагающая обширный набор инструментов для управления клиентскими отношениями, продажами, маркетингом и обслуживанием клиентов. Salesforce подходит для крупных и средних компаний, которым необходимы продвинутые возможности и масштабируемость.

— HubSpot CRM: это бесплатная CRM-система, которая идеально подходит для малого и среднего бизнеса. HubSpot предлагает интуитивно понятный интерфейс, интеграцию с маркетинговыми и продажными инструментами, а также отличную поддержку со стороны разработчиков.

— Microsoft Dynamics 365: это комплексное решение, которое сочетает в себе функциональность CRM и ERP, что позволяет охватить все аспекты управления бизнесом. Microsoft Dynamics 365 подходит для крупных и средних компаний, которые хотят полностью интегрировать свои бизнес-процессы и управление клиентскими отношениями.

— Zoho CRM: это еще одна популярная CRM-система, которая предлагает множество функций и инструментов для управления клиентскими отношениями. Zoho подходит для малого и среднего бизнеса, которые ищут доступное и функциональное решение.

Выбор конкретной CRM-системы зависит от специфических потребностей вашего бизнеса и тех требований, которые вы ставите перед системой. Рекомендуется провести анализ своих бизнес-процессов, оценить текущую инфраструктуру и определить долгосрочные стратегические цели. Это поможет вам лучше понять, какая CRM-система будет наиболее подходящей для вашей организации.

При выборе CRM-системы стоит также уделить внимание следующим аспектам:

— Интеграция: оцените, насколько легко система интегрируется с уже используемыми вами бизнес-инструментами и программным обеспечением. Это может существенно сократить время и ресурсы, затраченные на внедрение и обучение сотрудников.

— Мобильность: проверьте, предоставляет ли CRM-система мобильные приложения или мобильную

версию, которые позволят вашим сотрудникам работать с системой вне офиса и иметь доступ к информации о клиентах в любое время.

— Пользовательский интерфейс: выбирайте систему с интуитивным и простым в использовании интерфейсом. Это облегчит процесс обучения сотрудников и позволит им быстрее освоить новую систему.

— Облачные решения: если ваша компания предпочитает облачные решения, убедитесь, что выбранная CRM-система поддерживает это. Облачные решения могут снижать издержки на обслуживание и обновление системы, а также предоставлять доступ к данным с любого устройства с подключением к интернету.

— Поддержка и обучение: выбирайте CRM-систему с качественной технической поддержкой и доступом к обучающим материалам. Это облегчит внедрение системы и поможет решать возникающие технические вопросы в процессе ее использования.

Итак, для выбора подходящей CRM-системы, следует тщательно изучить имеющиеся на рынке варианты, сравнить их функциональность, стоимость и возможности масштабирования, а также учесть специфику своего бизнеса и его текущие и будущие потребности.

После выбора подходящей CRM-системы следует разработать план внедрения, который будет включать этапы интеграции с другими информационными системами, обучение сотрудников и мониторинг результатов. Интеграция CRM-системы с другими системами, такими как системы управления закупками или анализа данных, позволит автоматизировать ряд процессов и улучшить коммуникацию между отделами компании.

Обучение сотрудников является важным фактором успеха внедрения CRM-системы, так как навыки и компетенции, необходимые для работы с системой, могут существенно отличаться от привычных методов работы. Компания должна разработать программы обучения, которые будут включать теоретические и практические занятия, а также предоставлять поддержку в процессе освоения системы.

Кроме того, компания должна проводить регулярный мониторинг и анализ результатов, полученных в результате использования CRM-системы. Это позволит определить, достигаются ли поставленные цели, и в случае необходимости вносить корректировки в процесс использования системы. Оценка результатов также поможет выявить возможные проблемы и недостатки, а также определить области, в которых CRM-система может быть улучшена или дополнена.

Особое внимание следует уделить на важность гибкости и адаптивности процесса внедрения и использования CRM-системы. Это означает, что компания должна быть способна оперативно реагировать на изменения во внешней среде и удовлетворять актуальные потребности клиентов. Чтобы достичь этого, CRM-система должна предоставлять возможность быстрого добавления и обновления функциональных возможностей и модулей. На-

пример, это может включать в себя настройку рабочих процессов, оптимизацию маршрутизации заявок клиентов или внедрение новых методов аналитики. Кроме того, интеграция CRM-системы с другими технологиями и платформами, такими как системы управления заказами, маркетинговые автоматизационные системы или аналитические инструменты, является ключевым фактором. Тесное взаимодействие с такими инструментами помогает автоматизировать бизнес-процессы, предоставлять комплексный анализ данных и улучшать качество обслуживания клиентов [1, с. 151].

Для достижения максимальной эффективности при использовании CRM-системы компания должна постоянно анализировать и оптимизировать процессы, связанные с управлением отношениями с клиентами, может включать в себя анализ потребностей и предпочтений клиентов, определение оптимальных каналов коммуникации, разработку и внедрение стратегий по увеличению продаж и удержанию клиентов, а также мониторинг уровня удовлетворенности клиентов и качества предоставляемых услуг.

В целом, успешное внедрение и использование CRM-системы зависит от тщательного планирования, выбора системы, разработки и реализации плана внедрения, обучения сотрудников и регулярного мониторинга результатов. Компания должна также обеспечить непрерывное сотрудничество между отделами и командами, которые будут использовать систему, чтобы гарантировать эффективное взаимодействие и обмен информацией.

#### **4. Примеры успешного внедрения CRM-систем в разных отраслях**

Розничная торговля: крупные торговые сети (Лента, X5 Retail, и т. д.) успешно используют CRM-системы для анализа истории покупок клиентов, сегментации их на основе предпочтений и поведения, а также для формирования персонализированных предложений и акций, что позволяет увеличить продажи и лояльность клиентов.

Банковская сфера: банки (Сбер, Тинькофф) применяют CRM-системы для анализа и оценки кредитоспособности клиентов, управления рисками и разработки индивидуальных финансовых продуктов и услуг, что способствует повышению эффективности и удовлетворенности клиентов.

Телекоммуникации: компании (Теле2, МТС и т.д.) в этой отрасли используют CRM-системы для управления процессами продажи, обслуживания и поддержки абонентов, что позволяет оптимизировать бизнес-процессы и улучшить качество услуг.

В процессе внедрения систем, данные компании сталкивались и сталкиваются с некоторыми из проблем, а именно:

— сопротивление изменениям: переход на CRM-систему может вызвать сопротивление сотрудников, которые привыкли к старым методам работы и опасаются потери рабочих мест или снижения своей значимости в компании. Важно проводить обучение и подготовку

персонала, а также показывать преимущества новой системы для сотрудников и компании в целом;

— высокие затраты: внедрение CRM-системы может быть дорогостоящим процессом, особенно для малого и среднего бизнеса. Затраты на покупку, настройку, обучение персонала и поддержку системы могут быть значительными. Компаниям следует тщательно анализировать свои потребности и выбирать подходящее CRM-решение с учетом своего бюджета;

— интеграция с существующими системами: интеграция CRM-системы с другими бизнес-процессами и информационными системами может быть сложным процессом, требующим времени и ресурсов. Необходимо проводить аудит существующих систем, определить возможные проблемы и найти решения для их устранения.

В целом, внедрение CRM-системы может принести множество выгод для компании, однако требует тщательного планирования, адаптации и контроля для обеспечения успешной реализации.

#### **5. Тенденции и перспективы развития CRM-систем**

Интеграция с искусственным интеллектом (AI) и машинным обучением (ML): применение AI и ML позволяет CRM-системам обрабатывать большие объемы данных, выявлять закономерности и автоматически адаптироваться к изменениям в поведении клиентов, что способствует улучшению качества предложений и сервиса.

Использование больших данных (Big Data): интеграция с технологиями Big Data позволяет компаниям собирать и анализировать данные из различных источников, улучшая понимание клиентов и прогнозирование их потребностей.

Оmnikanальность: современные CRM-системы стремятся к интеграции всех каналов взаимодействия с клиентами, обеспечивая единое представление о клиенте и согласованность маркетинговых и продажных стратегий.

Мобильность: развитие мобильных технологий и повышение их доступности приводят к тому, что CRM-системы все больше интегрируются с мобильными устройствами, обеспечивая возможность работы с ними в любое время и в любом месте, что повышает эффективность работы сотрудников и удобство для клиентов.

Проведение информационных сессий и тренингов для сотрудников, объяснение преимуществ и цели внедрения CRM-системы, вовлечение сотрудников в процесс внедрения, предоставление им возможности предлагать идеи и решения, что поможет смягчить их опасения и увеличить мотивацию, создание систем поощрения и стимулов для сотрудников, которые успешно адаптируются к новой системе и используют ее эффективно, обеспечение постоянной поддержки и обратную связь для сотрудников, помогая им справиться с возникающими трудностями и вопросами — всё это поможет справиться с сопротивлением изменениям со стороны сотрудников

Проведение анализа текущих бизнес-процессов и информационных систем, чтобы определить возможные проблемы и точки интеграции, разработка план инте-

грации, учитывая особенности компании и существующие системы, а также включение этапов по обновлению и модернизации систем при необходимости, обращение к специалистам и консультантам, которые имеют опыт в интеграции CRM-систем с другими технологиями и бизнес-процессами, Проведение тестирований интеграции на всех этапах, для обеспечения успешного внедрения и предотвращения возможных проблем — всё это также поможет решить трудности интеграции с существующими системами и процессами.

Разработка и внедрение строгой политики безопасности данных, которая регулирует обработку, хранение и доступ к конфиденциальной информации, Обеспечение шифрования данных и использование защищенных каналов передачи информации при работе с CRM-системой, проведение обучения сотрудников по правилам работы с конфиденциальными данными и использованию CRM-системы с точки зрения безопасности, регулярное проведение аудита и мониторинга безопасности системы, чтобы выявлять и устранять возможные угрозы и уязвимости. Всё вышесказанное поможет решить проблемы связанные с риск утечки конфиденциальной информации.

Облачные технологии: все больше компаний выбирают облачные CRM-системы, которые обеспечивают гибкость, масштабируемость и снижение затрат на внедрение и поддержку системы [4, с. 117]. Облачные CRM-системы предлагают ряд преимуществ, но также сопряжены с некоторыми рисками. Ниже приведены основные риски и рекомендации по их минимизации:

— проблемы безопасности данных: облачные CRM-системы хранят данные на удаленных серверах, что может создавать опасения относительно безопасности и конфиденциальности информации. Для минимизации данного риска рекомендуется выбирать надежного облачного провайдера с хорошей репутацией и проверенными мерами безопасности, также обеспечить шифрование данных при их передаче и хранении и внедрить многоуровневую систему аутентификации и контроль доступа к данным;

— зависимость от интернет-соединения: работа с облачными CRM-системами требует непрерывного доступа к интернету, что может вызвать проблемы при проблемах с соединением или его отсутствии. Для минимизации данного риска рекомендуется обеспечить надежное и быстрое интернет-соединение для компании, рассмотреть возможность использования гибридных решений, которые позволяют работать с данными локально в случае отсутствия доступа к интернету.

#### Литература:

1. Вертоградов, В. Как оценить эффективность внедрения CRM-систем. Другой взгляд / Коммерческий директор — 2018. — 176 с.
2. Кинзябулатов, Р. Х. CRM. Подробно и по делу: 1-ая редакция. 2019. — 170 с.
3. Рязанцев, А. CRM-система. Порядок в продажах за 6 недель. — М.: 1000 бестселлеров, 2019. — 200 С.
4. Секерин, В. Д. Инновационный маркетинг: учебник / В. Д. Секерин. — Москва: ИНФРА-М, 2020. — 237 с.
5. Хапсировов, М. К. Г / Сущность и назначение CRM-технологий / Текст научной статьи. 2018 г. — 97 с.

— соответствие законодательству и регулированию: в некоторых странах существуют строгие требования к хранению и обработке данных, особенно в отношении персональных данных клиентов. Для минимизации риска следует убедиться, что облачный провайдер соответствует местным законодательным требованиям и нормам и проводить регулярный мониторинг изменений законодательства и обновление процессов соответственно.

#### Заключение

CRM-система является мощным инструментом, способным повысить эффективность бизнеса, прежде всего в контексте улучшения коммуникации с клиентами и оптимизации взаимодействия с ними. Удачное внедрение и использование CRM-системы позволяет компаниям налаживать прочные отношения с клиентами, повышать их лояльность и удовлетворенность, оптимизировать маркетинговые стратегии, а также увеличивать продажи и удержание клиентов.

Для достижения максимальных результатов и реализации полного потенциала CRM-системы, компаниям необходимо уделить особое внимание тщательному выбору подходящей CRM-платформы, которая соответствует специфике их бизнеса, а также учитывает их стратегические цели и планы развития. Кроме того, важно интегрировать выбранную систему с другими информационными системами, чтобы достичь максимальной эффективности и синергии.

Обучение сотрудников и создание корпоративной культуры, ориентированной на использование CRM-системы, также являются ключевыми факторами успеха. Сотрудники должны понимать преимущества и возможности, которые предоставляет система, а также знать, как их использовать для улучшения своей работы и достижения общих корпоративных целей.

Наконец, мониторинг результатов использования CRM-системы и анализ данных, полученных в результате работы с ней, позволят компаниям оценить эффективность внедрения, выявить возможные проблемы и недостатки, а также определить направления для дальнейшего развития и совершенствования системы.

Таким образом, успешное внедрение и использование CRM-системы требует комплексного подхода, включая правильный выбор платформы, интеграцию с другими системами, обучение сотрудников и анализ результатов. Все эти аспекты в совокупности позволят компаниям максимально использовать возможности CRM-системы и получить значительные преимущества на рынке.

6. Черкашин, П. Стратегия управления взаимоотношениями с клиентами (CRM) / Павел Черкашин. — Москва: РГГУ, 2018. — 376 с.

## Внедрение системы управления взаимоотношениями с клиентами в организацию на базе облачных сервисов

Ребрин Михаил Сергеевич, студент

Научный руководитель: Конобеева Алла Борисовна, кандидат социологических наук, доцент  
Московский международный университет

*Данная научная статья посвящена внедрению системы управления взаимоотношениями с клиентами в организацию на базе облачных сервисов. В статье рассматриваются соответствующие концепции и теории, связанные с внедрением и использованием облачных сервисов для управления взаимоотношениями с клиентами. Введение представляет общий обзор темы, основная часть охватывает основные концепции и теории, а заключение подводит итоги и предлагает рекомендации для дальнейших исследований и практической реализации.*

*Ключевые слова:* система управления взаимоотношениями с клиентами, облачные сервисы, внедрение, концепции, теории.

## Implementation of a customer relationship management system in an organization based on cloud services

Rebrin Mikhail Sergeevich, student

Scientific adviser: Konobeeva Alla Borisovna, candidate of sociological sciences, associate professor  
Moscow International University

*This scientific article is devoted to the implementation of a customer relationship management system in an organization based on cloud services. The article discusses the relevant concepts and theories related to the implementation and use of cloud services for customer relationship management. The introduction provides a general overview of the topic, the main part covers the main concepts and theories, and the conclusion summarizes and offers recommendations for further research and practical implementation.*

*Keywords:* customer relationship management system, cloud services, implementation, concepts, theories.

Система управления взаимоотношениями с клиентами (Customer Relationship Management, CRM) играет ключевую роль в современном бизнесе. Она позволяет организациям эффективно управлять своими клиентскими отношениями, повышать уровень обслуживания, удовлетворенность клиентов и долгосрочную прибыльность. С развитием информационных технологий и появлением облачных сервисов, внедрение CRM-систем на основе облачных технологий стало особенно привлекательным для организаций.

Облачные сервисы предлагают широкий спектр преимуществ, которые делают их идеальной платформой для реализации CRM-стратегий. Во-первых, облачные сервисы обеспечивают масштабируемость, позволяя организациям легко масштабировать свои CRM-системы в зависимости от изменяющихся потребностей и объемов данных. Это особенно важно для компаний, которые стремятся расширять свой бизнес и привлекать все больше клиентов.

Во-вторых, облачные сервисы предлагают гибкость в управлении и доступности данных. CRM-системы, базирующиеся на облачных сервисах, позволяют сотрудникам получать доступ к клиентской информации в любое время и из любого места с помощью интернета. Это существенно повышает эффективность работы и позволяет сотрудникам оперативно реагировать на запросы и потребности клиентов.

В-третьих, облачные сервисы обеспечивают безопасность и надежность данных. Они предлагают высокий уровень защиты информации, включая резервное копирование данных, шифрование и защиту от несанкционированного доступа. Это особенно важно для организаций, которые обрабатывают конфиденциальные данные клиентов и должны соблюдать требования по защите информации.

Все эти преимущества облачных сервисов значительно способствуют эффективной реализации CRM-стратегий и улучшению взаимоотношений с клиентами. В данной

статье мы рассмотрим соответствующие концепции и теории, связанные с внедрением системы управления взаимоотношениями с клиентами на базе облачных сервисов.

### **1. Концепция системы управления взаимоотношениями с клиентами**

Система управления взаимоотношениями с клиентами (Customer Relationship Management, CRM) — это стратегия, методология и технология, направленные на управление и развитие взаимодействия организации с ее клиентами. Основная цель CRM заключается в создании долгосрочных и взаимовыгодных отношений с клиентами, улучшении их удовлетворенности и повышении эффективности бизнес-процессов. [1, с. 56].

Основные принципы CRM включают:

— Централизация данных о клиентах: CRM-система объединяет и хранит информацию о клиентах в единой базе данных, позволяя организации получить полную картину о каждом клиенте и его взаимодействии с компанией.

— Автоматизация и оптимизация бизнес-процессов: CRM-система предоставляет инструменты для автоматизации и оптимизации продаж, маркетинга и обслуживания клиентов. Это позволяет сотрудникам более эффективно работать с клиентами и предоставлять им персонализированное обслуживание.

— Аналитика и отчетность: CRM-система предоставляет возможность анализировать данные о клиентах, проводить сегментацию аудитории, оценивать эффективность маркетинговых и продажных кампаний, а также генерировать отчеты и аналитическую информацию для принятия решений.

CRM играет ключевую роль в современных организациях и становится неотъемлемой частью их бизнес-стратегии. Она позволяет организациям достичь следующих результатов:

— Улучшение взаимоотношений с клиентами: CRM позволяет более глубоко понять потребности и предпочтения клиентов, взаимодействовать с ними более персонализировано, предлагать релевантные продукты и услуги, а также своевременно реагировать на их запросы и жалобы.

— Повышение лояльности и удовлетворенности клиентов: CRM помогает создать долгосрочные отношения с клиентами, основанные на доверии и взаимной выгоде. Повышение уровня лояльности и удовлетворенности клиентов ведет к повторным покупкам, рекомендациям и увеличению общей прибыльности компании. [2, с. 31].

— Улучшение продуктивности и эффективности: CRM автоматизирует бизнес-процессы, упрощает выполнение задач, сокращает время на обработку запросов и улучшает коммуникацию между сотрудниками и отделами. Это приводит к повышению продуктивности и эффективности работы организации в целом.

Целью CRM-системы является управление жизненным циклом клиента от момента первого контакта до поддержки и послепродажного обслуживания. Основной

целью является создание и поддержание долгосрочных и взаимовыгодных отношений с клиентами.

— Задачи CRM-системы включают сбор, хранение и анализ данных о клиентах, управление продажами, маркетинговыми кампаниями, обслуживанием клиентов, взаимодействием с потенциальными клиентами, а также улучшение аналитики и прогнозирования.

— Другие задачи CRM-системы включают оптимизацию работы с клиентами, улучшение коммуникации между отделами, повышение уровня персонализации обслуживания, управление рисками, улучшение управления продажами и разработку стратегии клиентоориентированного бизнеса.

Целью и задачами CRM-системы является создание сильной и конкурентоспособной организации, способной эффективно управлять взаимоотношениями с клиентами и обеспечивать их удовлетворенность, что в конечном итоге приводит к увеличению прибыли и росту бизнеса.

### **2. Облачные сервисы для управления взаимоотношениями с клиентами**

Облачные сервисы представляют собой модель предоставления информационных технологий, при которой данные и ресурсы хранятся и обрабатываются удаленно на серверах провайдера и доступны через интернет. В контексте управления взаимоотношениями с клиентами, облачные сервисы предоставляют платформу для развертывания и использования CRM-систем без необходимости приобретения и поддержки собственной инфраструктуры. [7, с. 55].

Преимущества облачных сервисов для управления взаимоотношениями с клиентами включают:

— Масштабируемость: Облачные сервисы позволяют легко масштабировать CRM-систему в зависимости от потребностей организации. Это особенно важно в случае роста бизнеса или изменения объемов данных.

— Гибкость и доступность: Облачные CRM-системы обеспечивают гибкий доступ к данным и функциональности системы через интернет. Это позволяет сотрудникам работать с системой из любого места и на любом устройстве, увеличивая их мобильность и производительность.

— Безопасность данных: Провайдеры облачных сервисов обеспечивают высокий уровень безопасности данных, включая шифрование, резервное копирование и защиту от несанкционированного доступа. Это позволяет организациям сохранять конфиденциальность и целостность клиентской информации.

— Обновления и поддержка: Провайдеры облачных сервисов регулярно обновляют и поддерживают CRM-систему, предоставляя пользователям последние функциональные возможности и решая возникающие проблемы.

Облачные сервисы играют важную роль в CRM-стратегии организации, обеспечивая ее успешную реализацию и эффективное управление взаимоотношениями с клиентами. [9, с. 84]

Вот некоторые аспекты роли облачных сервисов в CRM-стратегии:

— Централизованное хранение данных: Облачные сервисы позволяют хранить данные о клиентах в едином централизованном хранилище. Это обеспечивает доступность и консолидацию данных, что является основой для эффективного управления взаимоотношениями с клиентами.

— Персонализация и сегментация: Облачные CRM-системы предоставляют инструменты для персонализации обслуживания клиентов, а также для сегментации клиентской базы данных. Это позволяет организациям предлагать индивидуальные решения и услуги, соответствующие потребностям различных сегментов клиентов.

— Маркетинговые кампании и автоматизация: Облачные CRM-системы предоставляют возможности для проведения маркетинговых кампаний, автоматизации маркетинговых процессов и управления клиентскими контактами. Это позволяет организациям улучшить эффективность маркетинга и привлечение новых клиентов.

— Аналитика и отчетность: Облачные CRM-системы предлагают возможности для анализа и отчетности, что позволяет организациям оценивать эффективность своих CRM-стратегий, мониторить показатели производительности и прогнозировать будущие продажи.

Существует несколько типов облачных CRM-систем, которые могут быть использованы организациями:

— Публичные облачные CRM-системы: это CRM-системы, предоставляемые публичными облачными провайдерами, доступные для широкого круга организаций и клиентов. Они обычно предлагают стандартный набор функций и возможностей.

— Частные облачные CRM-системы: это CRM-системы, развернутые на инфраструктуре, принадлежащей и управляемой организацией. Они обеспечивают большую степень контроля и настраиваемости, но требуют больших затрат на поддержку и обновления.

— Гибридные облачные CRM-системы: это комбинация публичных и частных облачных ресурсов, которые организации используют для развертывания CRM-системы. Этот подход позволяет сочетать преимущества обоих типов систем и управлять конфиденциальностью и безопасностью данных.

— Вертикальные облачные CRM-системы: это CRM-системы, специально адаптированные и настроенные для определенной отрасли или вертикального сегмента рынка. Они предлагают функциональность и возможности, соответствующие конкретным потребностям и требованиям отрасли.

Выбор конкретного типа облачной CRM-системы зависит от потребностей и особенностей организации, уровня конфиденциальности данных, требований к настраиваемости и контролю. [4, с. 98]

### **3. Внедрение CRM-системы на базе облачных сервисов**

Внедрение CRM-системы на базе облачных сервисов включает несколько ключевых шагов:

— Определение целей и требований: определение целей и задач, которые должны быть достигнуты с помощью CRM-системы. Разработка требований к функциональности, интеграции и пользовательскому интерфейсу системы.

— Исследование и выбор облачного CRM-провайдера: Проведение исследования рынка и ознакомление с различными облачными CRM-провайдерами. Оценка их репутации, функциональности, надежности, уровня безопасности данных, цены и условий предоставления услуг. Выбор провайдера происходит по критериям соответствия потребностям и требованиям компании.

— Планирование и настройка системы: Разработка плана внедрения CRM-системы, определение этапов, ресурсов и сроков. Настройка системы производится в соответствии с требованиями организации, включая настройку пользовательских полей, рабочих процессов, отчетов и дашбордов.

— Обучение сотрудников: Предоставление обучения и поддержки сотрудникам, которые будут использовать CRM-систему. Объяснение сотрудникам основных функций, возможностей и преимуществ CRM-системы, а также обучение эффективному использованию системы в работе сотрудников.

— Постепенное внедрение: Внедрение CRM-системы осуществляется поэтапно, начиная с выбранных бизнес-процессов или отделов. Это поможет минимизировать возможные проблемы и облегчить адаптацию сотрудников к новой системе.

— Мониторинг и оптимизация: после внедрения CRM-системы необходимо отслеживать ее работу, собирать обратную связь от сотрудников и клиентов, анализировать данные и результаты. Внесение необходимых изменений и оптимизирование системы осуществляется для улучшения эффективности и достижения поставленных целей по внедрению системы. [8, с. 96]

При выборе облачного CRM-провайдера рекомендуется учитывать следующие факторы:

— Репутация и надежность провайдера: необходимо проведение исследования и оценки репутации провайдера. Сбор информации о опыте работы провайдера, стабильности предоставления услуг и уровне надежности системы.

— Функциональность и возможности: оценка функциональности CRM-системы, предлагаемой провайдером. Необходимо проверить, что система включает необходимые функции для управления взаимоотношениями с клиентами, а также дополнительные возможности, соответствующие требованиям компании.

— Безопасность данных: необходимо обратить внимание на меры безопасности данных, предоставляемые провайдером. Следует проверить информацию о методах шифрования, системах резервного копирования, контроле доступа и защите от несанкционированного доступа к информации.

— Интеграция и настраиваемость: следует проверить возможности интеграции CRM-системы с другими биз-

нес-приложениями и системами, которые использует компания. Необходимо узнать о настраиваемости системы, чтобы она могла быть адаптирована к непосредственным бизнес-процессам и требованиям компании.

— Цена и условия предоставления услуг: необходимо сравнить стоимость и условия предоставления услуг различных провайдеров. Также важно учесть не только абонентскую плату, но и возможные дополнительные расходы за дополнительных пользователей системы, хранилище данных и техническую поддержку.

При интеграции CRM-системы с существующими бизнес-процессами следует учитывать следующие аспекты:

— Идентификация ключевых бизнес-процессов: определение основных бизнес-процессов, которые должны быть интегрированы с CRM-системой. Это может включать процессы продаж, маркетинга, обслуживания клиентов и другие связанные операции.

— Анализ и оптимизация процессов: Проведение анализа существующих бизнес-процессов и выявление возможности для их оптимизации и автоматизации с использованием CRM-системы. При необходимости внесите изменения в процессы, чтобы они соответствовали требованиям и функциональности CRM-системы.

— Интеграция данных: установление соответствующих интеграционных точек и механизмов для обмена данными между CRM-системой и другими системами, такими как система учета заказов, электронная почта или система управления контентом. Это позволит обеспечить целостность и актуальность данных в CRM-системе.

— Обучение и поддержка сотрудников: обучение сотрудников, которые будут работать с CRM-системой организации и процессах, связанных с интеграцией CRM-системы с бизнес-процессами. Также следует предоставить необходимые инструменты и ресурсы для эффективного использования CRM-системы в работе сотрудников.

— Мониторинг и оптимизация: следует проследить за работой интегрированной CRM-системы и ее влиянием на бизнес-процессы компании. Необходимо провести анализ результатов, собрать обратную связь от сотрудников и клиентов, и внести необходимые изменения и оптимизации для повышения эффективности и достижения поставленных целей при внедрении CRM-системы. [6, с. 45]

#### **4. Преимущества и вызовы при внедрении CRM-системы на базе облачных сервисов:**

— Централизованное хранение и доступ к данным: Облачные CRM-системы позволяют хранить и централизованно управлять данными о клиентах. Это обеспечивает доступность информации в реальном времени для всех сотрудников, что повышает качество и эффективность взаимодействия с клиентами.

— Улучшенная персонализация: Облачные CRM-системы предоставляют возможности для сегментации клиентской базы данных и персонализации обслуживания. Сотрудники могут легко получить доступ к истории взаимодействия с клиентами, предпочтениям и предыдущим

покупкам, что позволяет предоставлять индивидуальные и релевантные предложения и решения.

— Улучшенное управление продажами и пайплайном: Облачные CRM-системы предоставляют инструменты для эффективного управления продажами, отслеживания сделок и управления пайплайном. Это позволяет сотрудникам более точно прогнозировать продажи, улучшать координацию и совместную работу, а также повышать конверсию и эффективность продажных процессов.

— Улучшенное обслуживание клиентов: Облачные CRM-системы предоставляют инструменты для управления запросами и обращениями клиентов, автоматизации процессов обслуживания и повышения уровня удовлетворенности клиентов. Сотрудники могут быстро отвечать на запросы, решать проблемы и предлагать персонализированное обслуживание, что способствует укреплению отношений с клиентами.

Улучшение аналитики и прогнозирования продаж:

— Аналитика и отчетность в режиме реального времени: Облачные CRM-системы предоставляют мощные инструменты для анализа данных о клиентах, продажах, маркетинговых кампаниях и других ключевых показателях. Сотрудники могут получать отчеты и аналитическую информацию в режиме реального времени, что позволяет принимать более обоснованные решения и улучшать стратегии взаимодействия с клиентами.

— Прогнозирование продаж и спроса: Облачные CRM-системы используют алгоритмы и методы прогнозирования для анализа и предсказания будущих продаж и спроса. Это помогает организациям более точно планировать производство, управлять запасами и разрабатывать маркетинговые стратегии.

— Мониторинг результатов и ROI: Облачные CRM-системы позволяют организациям отслеживать результаты маркетинговых и продажных кампаний, оценивать вовлеченность клиентов, анализировать ROI (рентабельность инвестиций) и определять эффективность своих CRM-стратегий. Это помогает выявить успешные практики и улучшить результативность организации.

Обеспечение мобильной доступности и гибкости:

— Мобильный доступ и работа в реальном времени: Облачные CRM-системы обеспечивают мобильный доступ к данным и функциональности системы. Сотрудники могут работать с CRM-системой на любом устройстве с доступом к интернету, что позволяет им быть более гибкими и эффективными в своей работе, даже вне офиса.

— Гибкость и масштабируемость: Облачные CRM-системы обладают гибкостью и масштабируемостью, что позволяет организациям адаптироваться к изменяющимся потребностям и требованиям бизнеса. Они могут быть легко масштабированы в зависимости от объема данных и числа пользователей, а также могут быть настроены для соответствия специфическим бизнес-процессам.

— Интеграция с другими системами: Облачные CRM-системы обеспечивают возможность интеграции с другими бизнес-приложениями и системами, такими

как электронная почта, системы учета заказов, социальные сети и другие. Это позволяет организациям обеспечить единый и гармоничный бизнес-экосистему и обмениваться данными между различными системами.

Однако, при внедрении CRM-системы на базе облачных сервисов могут возникнуть и вызовы, такие как:

— Зависимость от стабильности интернет-соединения и доступности облачного провайдера.

— Безопасность данных и конфиденциальность информации при использовании облачных сервисов.

— Возможные ограничения в настройке и настраиваемости системы по сравнению с самостоятельным развертыванием CRM-системы.

— Необходимость перехода существующих данных и бизнес-процессов на облачную платформу.

Однако, с правильным планированием, выбором подходящего провайдера и управлением вызовами, внедрение CRM-системы на базе облачных сервисов может принести значительные преимущества для организации и улучшить управление взаимоотношениями с клиентами. [5, с. 92]

#### **Заключение**

Облачные CRM-системы предоставляют ряд преимуществ, таких как повышение эффективности взаимодействия с клиентами, улучшение аналитики и прогнозирования продаж, а также обеспечение мобильной доступности и гибкости. Они позволяют организациям централизованно управлять данными о клиентах, персонализировать обслуживание, улучшать управление про-

дажами и маркетингом, а также принимать обоснованные решения на основе аналитической информации. [3, с. 83]

Однако, внедрение CRM-системы на базе облачных сервисов также сопровождается вызовами, такими как стабильность интернет-соединения, безопасность данных и ограничения в настройке системы. Правильный выбор облачного CRM-провайдера и управление вызовами помогут справиться с этими проблемами и достичь успеха при внедрении.

В целом, внедрение системы управления взаимоотношениями с клиентами на базе облачных сервисов является важным шагом для организаций, стремящихся повысить эффективность своих взаимодействий с клиентами и улучшить свою конкурентоспособность на рынке. Это предоставляет новые возможности для развития и роста бизнеса, а также создания и поддержания долгосрочных и взаимовыгодных отношений с клиентами.

Дальнейшие исследования в области внедрения CRM-систем на базе облачных сервисов могут включать анализ более конкретных применений и результатов в различных отраслях, исследование методов интеграции с другими системами, а также изучение последних тенденций и развития в этой области. [10, с. 113].

В целом, внедрение CRM-систем на базе облачных сервисов представляет собой перспективное и эффективное решение для организаций, стремящихся улучшить управление взаимоотношениями с клиентами и достичь успеха в современном бизнесе.

#### **Литература:**

1. Соловьева, А.А., Крупник, Н. В. Облачные сервисы в управлении взаимоотношениями с клиентами: анализ и применение. Информационные технологии и управление, 2017, том 1, № 2, с. 54–67.
2. Иванов, Д.А., Петров, В. С. Внедрение облачных CRM-систем: выбор провайдера и аспекты безопасности данных. Вестник компьютерных и информационных технологий, 2019, том 4, № 1, с. 28–34.
3. Кузнецов, С.В., Смирнов, А. И. Повышение эффективности взаимодействия с клиентами через облачные CRM-системы. Экономика и управление, 2018, том 5, № 3, с. 78–88.
4. Петрова, О.Н., Сидорова, Е. А. Различные типы облачных CRM-систем и их применение в современном бизнесе. Информационные системы и технологии, 2020, том 2, № 4, с. 91–105.
5. Гордеева, И.С., Поляков, В. М. Роль CRM-систем в управлении взаимоотношениями с клиентами. Вестник международных организаций: образование, наука, новая экономика, 2018, том 13, № 3, с. 89–96.
6. Черкасов, П. В. Внедрение облачных CRM-систем: вызовы и перспективы. Информационные технологии в бизнесе, 2019, № 2, с. 45–52.
7. Михайлова, Н.В., Козлова, Е. В. Преимущества и вызовы облачных CRM-систем в управлении взаимоотношениями с клиентами. Маркетинг и маркетинговые исследования, 2020, № 3, с. 54–61.
8. Гусева, М.А., Шмелев, И. В. Влияние облачных сервисов на эффективность CRM-стратегии организации. Современная наука: актуальные проблемы теории и практики, 2019, том 2, № 5, с. 92–97.
9. Смирнова, А.С., Иванова, Е. В. Развитие облачных CRM-систем: тренды и перспективы. Информационные технологии и коммуникации, 2021, том 3, № 1, с. 78–86.
10. Ларионова, Т.И., Горбунова, Е. Н. Интеграция CRM-системы с бизнес-процессами организации на базе облачных сервисов. Экономические науки, 2018, том 2, № 6, с. 112–120.

## Цифровая экономика как способ развития Республики Алтай

Хренова Виктория Алексеевна, студент

Уральский институт управления — филиал Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации (г. Екатеринбург)

*В данной статье рассматривается роль цифровой экономики в развитии региона. Статья дает обзор текущей ситуации в сфере цифровой экономики в Республике Алтай и предлагает пути ее развития для достижения экономического роста и повышения качества жизни местных жителей.*

**Ключевые слова:** цифровая экономика, цифровые технологии, электронная коммерция, информационная инфраструктура, цифровизация государственного управления.

Республика Алтай является одним из регионов России с низким уровнем социально-экономического развития. Данный регион сталкивается с такими проблемами как: недостаточное развитие инфраструктуры, низкий уровень экономического развития, не развито применение цифровых технологий и другие. Для решения этих проблем может помочь внедрение цифровой экономики. В настоящее время она становится ключевым фактором развития стран и регионов. Она подразумевает под собой использование цифровых технологий и инструментов для эффективного управления, создания новых бизнес-моделей и повышения конкурентоспособности на мировом рынке. Республика Алтай, как и многие другие регионы России, также заинтересована этим процессом, потому что является участником Национального проекта «Цифровая экономика», который направлен на ускоренное внедрение цифровых технологий в экономике и социальной сфере, создание условий для высокотехнологического бизнеса, развитие информационной инфраструктуры, развитие электронной коммерции, цифровизация государственного управления. Помимо этого, цифровая экономика в данном регионе важна для привлечения туристов, так как это один из самых красивых районов России, богатый природными ресурсами и культурными достопримечательностями. Поэтому важно выходить на новый уровень развития с использованием цифровых технологий.

**Цель.** Изучить, как использование цифровой экономики способствует положительному развитию Республики Алтай.

О. О. Евсикова определяет цифровую экономику как экономику, основанную на цифровых технологиях, к которым в основном относятся сервисы по предоставлению онлайн-услуг, электронных платежей, а также интернет-торговля товарами и услугами [1, с. 83]. Цифровая экономика оказывает влияние на многие сферы: социальная, экономическая и другие. Она имеет преимущества, например, рост производительности труда; снижение количества безработных; повышение конкурентоспособности региона. Для использования цифровой экономики необходимо развивать и внедрять цифровые технологии на основе отечественных разработок.

В данный момент существует множество новейших коммуникационных и информационных технологий. Они позволяют создать информационную инфраструктуру, электронную коммерцию. О. Арашева считает, что цифровые технологии — это технологические инновации и инновации, позволяющие структурам электронной коммерции оптимально функционировать в условиях современной экономики [2, с. 22]. Следовательно, развитие цифровых технологий может благоприятно влиять на социальную, экономическую и другие сферы жизни.

Использование цифровой экономики может сделать Республику Алтай частью мирового экономического сообщества и предоставить возможности для взаимодействия с другими регионами не только на территории России, но и за ее пределами. Для этого необходимо развитие электронной коммерции. Основными проблемами развития электронной коммерции в регионе являются ограниченная доступность интернета и недостаточная осведомленность местных предпринимателей о возможностях, которые предоставляет цифровая технология. И. К. Савицкий определяет электронную коммерцию как осуществление сторонами сделки предусмотренных законодательством действий и операций при оформлении и совершении сделок по продаже и (или) поставке товаров, выполнению работ, оказанию услуг, а также совершение иных действий, направленных на извлечение прибыли, на основе исполнения электронных процедур [3, с. 200].

Информационная инфраструктура в Республике Алтай находится на достаточно низком уровне развития. Главной проблемой является ограниченная доступность интернета. В некоторых районах республики до сих пор отсутствует возможность подключения к широкополосному интернету, что затрудняет доступ к современным технологиям и услугам цифровой экономики. В последние годы в Республике Алтай появился ряд инновационных проектов, направленных на развитие информационной инфраструктуры региона. Например, в 2020 году в Барнауле начала работу «Алтайская киберспортивная арена», которая стала первым центром электронных видов спорта в регионе. Более того, проводятся работы по установке спутниковых интернет-систем и строительству технологических центров, чтобы повысить уровень доступности

интернета и снизить стоимость подключения в регионе. Ю. И. Грибанов, М. Н. Руденко, К. А. Аленина считают, что информационная инфраструктура — комплекс стационарного и мобильного оборудования, инструментов, систем, сетей и систем их обеспечения, которые позволяют извлекать, создавать, хранить, распространять и использовать информационные ресурсы, необходимые для функционирования информационного общества [4, с. 89].

Также при реализации Национального проекта «Цифровая экономика» происходит внедрение цифровизации государственного управления. Е. Л. Бубнова определяет цифровизацию государственного управления как изменение деятельности органов государственной власти посредством внедрения цифровых технологий [5, с. 249]. Основная задача данного процесса — улучшение качества предоставляемых государственных услуг и увеличение их доступности для жителей региона при помощи цифровых технологий. В настоящее время в Республике Алтай введены государственные порталы и системы электронного документооборота, обеспечивающие возможность электронной подачи заявлений и документов, оплаты штрафов и налогов, получения различных справок и сер-

тификатов. Однако существуют проблемы с использованием этих порталов и систем, такие как ограниченность и нестабильность доступа к интернету в ряде районов республики.

**Вывод.** Республика Алтай может получить огромный экономический эффект от развития цифровой экономики. Развитие технологий и новых методов управления позволит улучшить качество жизни населения, сделать бизнес более конкурентоспособным и привлекательным для инвесторов.

Для достижения этих целей необходимо провести ряд мероприятий, направленных на создание информационной инфраструктуры, развитие цифровых технологий, обучение населения новым навыкам. Важно также активно привлекать инвестиции и поддерживать малый и средний бизнес в области цифровых технологий.

Таким образом, цифровая экономика — это прекрасная возможность для Республики Алтай развиваться и привлекать новые инвесторов и технологии. Однако для этого необходимо принять ряд мероприятий и создать благоприятную инфраструктуру и условия для развития цифровой экономики в регионе.

#### Литература:

1. О. О. Евсикова. — Текст: непосредственный // Молодой ученый. — 2020. — № 1(291). — с. 83–84. — URL: <https://moluch.ru/archive/291/65949/> (дата обращения: 16.04.2023).
2. Арашева, О. Цифровые технологии в экономике — 2023. — № 4 (61). — с. 22–25 / [Электронный ресурс]. — Режим доступа: URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/tsifrovye-tehnologii-v-ekonomike-1/viewer/> (дата обращения: 16.04.2023).
3. И. К. Особенности развития электронной коммерции в России / И. К. Савицкий. — Текст: непосредственный // Молодой ученый. — 2022. — № 26 (421). — с. 200–202. — URL: <https://moluch.ru/archive/421/93632/> (дата обращения: 16.04.2023).
4. Грибанов, Ю. И., Руденко М. Н., Аленина К. А. Современные подходы к формированию цифровой инфраструктуры // Управленческое консультирование. 2020. № 8. с. 88–98. — URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/sovremennye-podhody-k-formirovaniyu-tsifrovoy-infrastruktury/> (дата обращения: 20.04.2023).
5. Бубнова, Е. Л. Актуальные проблемы цифровизации государственного управления / Е. Л. Бубнова. — Текст: непосредственный // Молодой ученый. — 2023. — № 9 (456). — с. 249–251. — URL: <https://moluch.ru/archive/456/100377/> (дата обращения: 20.04.2023).
6. Цифровая экономика. — Текст: электронный // Национальные проекты РФ: [сайт]. — URL: <https://xn--80aarpmpemcchfmo7a3c9ehj.xn--p1ai/projects/tsifrovaya-ekonomika/> (дата обращения: 20.04.2023).
7. Цифровая экономика. — Текст: электронный // Официальный интернет-портал Республики Алтай: [сайт]. — URL: [https://altai-republic.ru/economy\\_finances/tsifrovaya-ekonomika/](https://altai-republic.ru/economy_finances/tsifrovaya-ekonomika/) (дата обращения: 20.04.2023).

## Основные показатели инвестиционного фонда Республики Башкортостан в строительстве

Шарипова Ляйсан Фяновна, студент магистратуры;  
Губанова Инна Равилевна, кандидат экономических наук, доцент  
Уфимский университет науки и технологий

В статье рассматриваются основные показатели инвестиционного фонда Республики Башкортостан, которые анализируются отделом статистики строительства, инвестиций и жилищно-коммунального хозяйства организации Башкортостанстат. В статье приводятся результаты деятельности в области строительства в Республике Башкортостан, на основании которых делается вывод об инвестиционной деятельности в Республике Башкортостан, а также о статистических органах как источниках информации при инвестиционном планировании.

**Ключевые слова:** Башкортостанстат, отдел статистики строительства, инвестиций и жилищно-коммунального хозяйства; ввод в действие жилых домов, ввод социальных объектов, общая площадь, жилищно-коммунальное хозяйство, здание, государственная статистика, основной капитал, дом, инвестиция.

Своевременные, точные, достоверные официальные статистические данные о социальной, экономической, демографической, экологической и других сферах жизни общества жизненно важны для социально-экономического развития и управления страной.

Башкортостанстат является главным учетно-статистическим центром Республики Башкортостан и относится к федеральным органам исполнительной власти, осуществляющим управление статистикой на территории Республики Башкортостан, исходя из отнесения официального статистического учета к юрисдикции Российской Федерации в соответствии со статьей 71 Конституции Российской Федерации [1].

Отдел статистики строительства, инвестиций и жилищно-коммунального хозяйства Башкортостанстата занимается формированием официальной статистической информации об экономических процессах в Республике Башкортостан по строительству, инвестициям в нефинан-

совые активы, жилищно-коммунальному хозяйству; проводит федеральные статистические наблюдения в сфере деятельности отдела и обработка данных, полученных в результате этих наблюдений, в целях формирования официальной статистической информации по основным показателям, характеризующим инвестиционную и строительную деятельность предприятий и организаций всех видов экономической деятельности, состояние и развитие жилищно-коммунального хозяйства и т. д. [2]

### Строительная деятельность в Республике Башкортостан

Реализация крупных инвестиционных проектов в Республике Башкортостан обусловила положительную динамику объема строительных работ. По предварительным данным, объем работ, выполненных по виду деятельности «Строительство», в 2022 г. составил 303,8 млрд руб., что выше уровня 2021 г. на 6,3 % [4]. На рис. 1 виден постоянный рост объема работ с 2010 года.

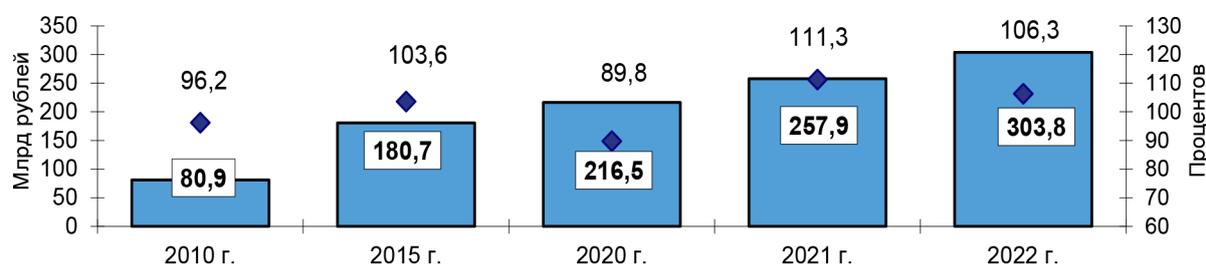


Рис. 1. Объем работ, выполненных по виду деятельности «Строительство»

При этом на конец декабря 2022 г. строительными организациями заключено договоров строительного подряда и прочих заказов (контрактов) на последующие периоды на 23,9 млрд руб.

По предварительным итогам 2022 г. по показателю объема работ, выполненных по виду деятельности «Строительство», среди субъектов Российской Федерации республика занимает 11 место, среди ре-

гионов Приволжского федерального округа — 3 место (рис. 2) [4].

### Ввод в эксплуатацию зданий и сооружений

В 2022 г. в республике сдано в эксплуатацию 16,8 тыс. зданий, из них 95,6 % — зданий жилого назначения (Таблица 1).

Видно, что темп ввода новых жилых зданий в целом сохраняется, тогда как ввод промышленных и сельскохозяй-

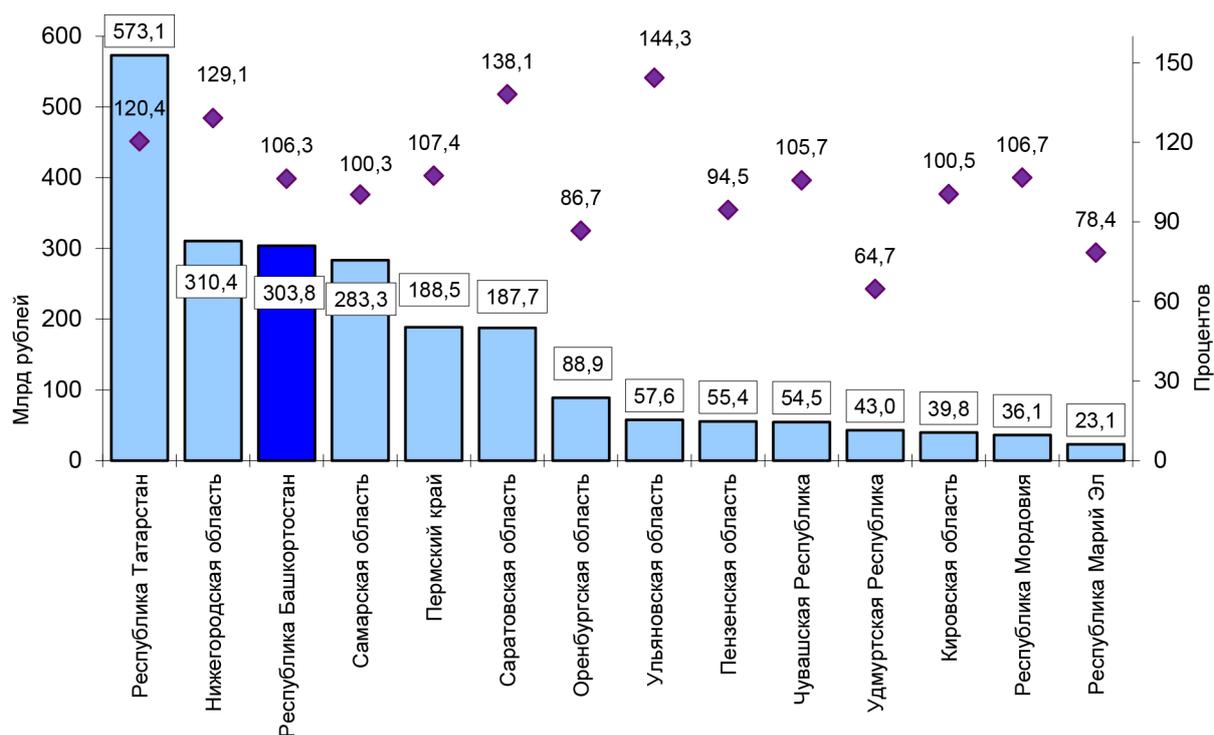


Рис. 2. Объем работ, выполненных по виду деятельности «Строительство», по регионам ПФО в 2022 году

Таблица 1. Ввод в действие зданий в 2021 и 2022 гг.

	2021		2022		%	
	Количество зданий, единиц	Общая площадь зданий, тыс.м <sup>2</sup>	Количество зданий, единиц	Общая площадь зданий, тыс.м <sup>2</sup>	Количество зданий, единиц	Общая площадь зданий, тыс.м <sup>2</sup>
Здания — всего	16725	3763,6	16846	4269	0,7 %	13,4 %
в том числе:						
жиливые здания	16088	3305	16106	3572,3	0,1 %	8,1 %
их них построенные населением	15831	1781	15902	1921,6	0,4 %	7,9 %
нежилые здания	637	458,6	740	696,7	16,2 %	51,9 %
из них по назначению:						
промышленные	77	75,1	114	115,9	48,1 %	54,3 %
сельскохозяйственные	59	20,5	148	170,9	150,8 %	733,7 %
коммерческие	320	225,1	284	149,2	-11,3 %	-33,7 %
административные	32	29,2	42	68	31,3 %	132,9 %
учебные	18	49,7	13	98,3	-27,8 %	97,8 %
здравоохранения	16	4,7	12	21	-25,0 %	346,8 %
другие	115	54,3	127	73,4	10,4 %	35,2 %

ственных зданий вырос. Меньший ввод объектов здравоохранения компенсируется их большей площадью.

**Жилищное строительство.** В 2022 г. объем жилья, введенного в республике, превысил уровень 2021 г. на 5,4 % и составил 3,1 млн м<sup>2</sup> общей площади жилых помещений — это максимальный показатель за всю историю республики. В расчете на 1000 жителей введено 764 м<sup>2</sup> жилья.

В структуре жилищного строительства доля жилья, построенного индивидуальными застройщиками за свой счет и с помощью кредитов, составила 62,7 % (в 2021 г. — 61,3 %). Населением республики построено 15,9 тыс. собственных жилых домов общей площадью жилых помещений 1921,6 тыс. м<sup>2</sup> или 107,9 % к 2021 г. [4]

Из общего объема индивидуального жилищного строительства на земельных участках, предназначенных для ведения садоводства, построено 1554 дома площадью

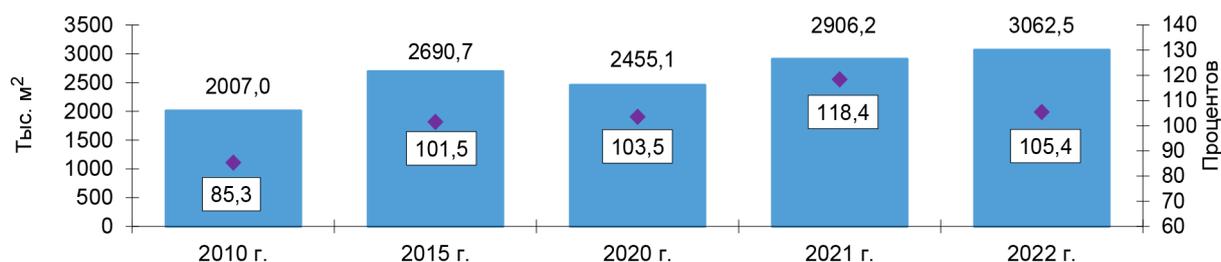


Рис. 3. Ввод в действие жилых домов

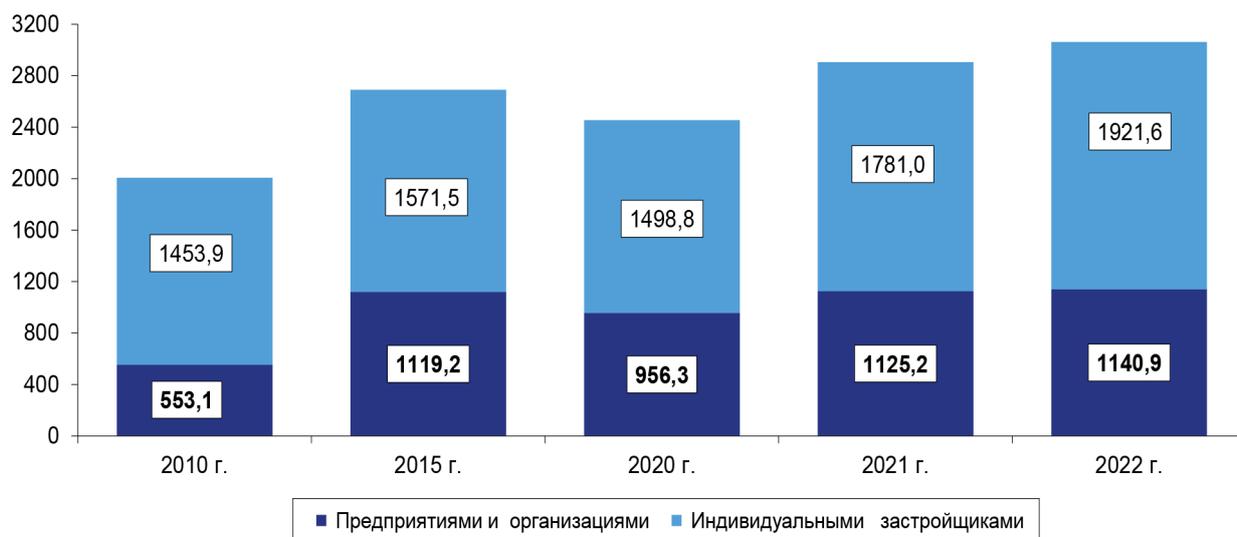


Рис. 4. Ввод в действие жилых домов по застройщикам (тысяч квадратных метров общей площади жилых помещений)

жилых помещений 150,9 тыс. м² или 114,9 % к уровню 2021 г.

Застройщиками — юридическими лицами республики в 2022 г. введено 1140,9 тыс. м² жилья или 101,4 % к 2021 г. По типам зданий общая площадь жилых помещений рас-

пределяется следующим образом: 1120,7 тыс. м² приходится на многоэтажные многоквартирные жилые дома, 13,6 тыс. м² — на малоэтажные многоквартирные жилые дома, 6,6 тыс. м² — на жилые дома для проживания одной семьи [4].

Таблица 2. Ввод в действие жилых домов в городской и сельской местности в 2022 г:

	Введено, всего			в том числе индивидуальными застройщиками		
	тыс. м² общей площади жилых помещений	в % к 2021 г	доля в общем вводе жилых домов, %	тыс. м² общей площади жилых помещений	в % к 2021 г	доля в общем вводе жилых домов, %
Сельская местность	1337,3	107,1	43,7	1266,4	114,7	65,9
Городская местность	1725,2	104,1	56,3	655,2	96,7	34,1

Фактически сложившаяся средняя стоимость строительства 1 м² жилых домов для заказчиков республики (без индивидуальных застройщиков) в 2022 г. составила 61749 руб., в том числе отдельно стоящих жилых домов без пристроек, надстроек и встроенных помещений — 52284 руб.

По итогам за 2022 г. по вводу в действие общей площади жилых помещений среди субъектов Российской Федерации республика находится на 7 месте, среди регионов Приволжского федерального округа — на 2 месте [4].

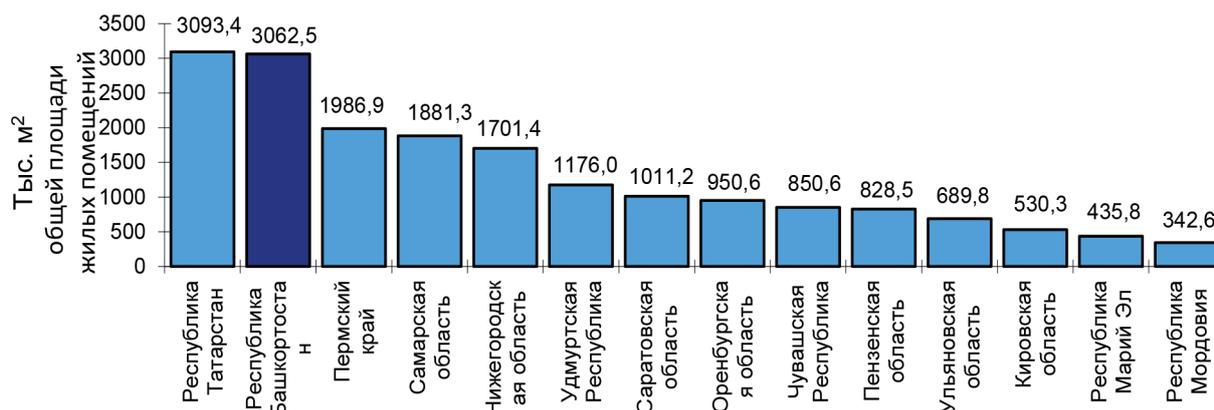


Рис. 5. Ввод в действие жилых домов по регионам ПФО в 2022 году

**Строительство объектов социально-культурной сферы.** Одним из основных приоритетов государственной политики является строительство социально-значимых объектов — образования, здравоохранения, культуры и спорта.

Таблица 3. Ввод в действие объектов социально-культурной сферы

	2021 г	2022 г	дельта	%
Общеобразовательные организации, учебных мест	1100	5445	4345	395,0 %
Дошкольные образовательные организации, мест	1284	510	-774	-60,3 %
Больничные организации, коек	-	175	-	-
Амбулаторно-поликлинические организации, посещений в смену	294	1035	741	252,0 %
Учреждения культуры клубного типа, мест	400	42	-358	-89,5 %
Физкультурно-оздоровительные комплексы, единиц	-	4	-	-
Спортивные сооружения с искусственным льдом, м2	2706	-	-	-
Спортивные залы, кв. метров	203	450	247	121,7 %

### Выводы

Статистические данные, предоставляемые региональными органами статистики, в частности Башкортостанстат, являются ценнейшим источником для принятия инвестиционных решений. Анализ данных, предоставляемых региональными и федеральными органами статистики, причем в свободном доступе, даёт надёжную информацию о регионе для инвестиций в целом, а также срез по субъектам.

Башкирия может стать примером по созданию инвестиционного климата. В республике действуют пять территорий опережающего социально-экономического

развития, особая экономическая зона «Алга», 18 индустриальных и 12 технопарков [5]. Объём инвестиций в Башкирии по итогам 2022 года увеличился на 5,9 % и составил 512,4 млрд. рублей. Эти показатели выше средних по стране. При этом за последние четыре года инвестиции в регионе выросли на 40,2 %, это самый высокий прирост в Приволжском федеральном округе.

Во всех рейтингах по строительству Республика Башкортостан входит в тройку лидеров Поволжья, что характеризует Республику как прекрасный объект для инвестиций как местных, так и региональных и федеральных источников.

### Литература:

1. Положение о Территориальном органе Федеральной службы государственной статистики по Республике Башкортостан, утвержден приказом Федеральной службы государственной статистики от 20.04.2018 № 237.
2. Положение об отделе статистики строительства, инвестиций и жилищно-коммунального хозяйства Территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Республике Башкортостан, утвержден приказом Федеральной службы государственной статистики от 2017

3. Инвестиционная и строительная деятельность в Республике Башкортостан: Статистический сборник. Башкортостанстат — Уфа, 2022 г. — 157 с.
4. Социально-экономическое положение Республики Башкортостан в январе-декабре 2022 года: Комплексный информационно-аналитический материал — Уфа, 2023.
5. <http://www.oporarb.ru/>

## Проблемы и перспективы развития научно-технического потенциала России, обеспечение конкурентоспособности страны на международном рынке технологий

Эстерле Татьяна Александровна, студент  
Российская таможенная академия (г. Люберцы)

*В данной статье раскрыта роль научно-технического потенциала Российской Федерации в сохранении её конкурентоспособности на мировой арене. Выявлены проблемные точки, а также перспективы развития научно-технического сектора России.*

**Ключевые слова:** научно-технический потенциал, технологии, инновации, экономическая безопасность.

Изменившиеся в начале 2022 года условия хозяйственной деятельности в России в связи с применением против нее санкций усилили актуальность проведения серьезной модернизации национальной экономики, производства и эффективного освоения научных знаний, а также разработки и внедрения в производство современных техники и технологий на этой основе. В настоящее время Россия находится в сильной зависимости от зарубежных поставщиков по большей части оборудования и высокотехнологичных товаров.

Исследование проблем и противоречий научно-технологического развития в регионах РФ показало, что активному вовлечению научно-технического потенциала российских регионов в решение задач технологической независимости препятствует ряд барьеров:

- несоответствие состояния научно-технического потенциала масштабу проблем обеспечения технологической независимости;
- низкая готовность к актуализации и структурная разбалансированность научно-технического потенциала;
- неэффективность системы управления наукой, недофинансирование НИОКР;
- технологическая отсталость и финансовая неустойчивость высокотехнологичного сектора производства;
- затрудненность технологических заимствований и научно-технических обменов с зарубежными партнерами в условиях санкций.

Также следует отметить так называемую проблему «утечки умов». С февраля 2022 года Россию покинули не только иностранные компании, но и десятки тысяч россиян-специалистов различных профессий.

Западные санкции заметно ударили по ИТ-отрасли — прекращаются поставки импортного оборудования и высокотехнологичной продукции, а работать в условиях изоляции поколение молодых и свободных программистов

не готово. В связи с этим для большинства российских ИТ-специалистов отъезд стал единственной возможностью сохранить заработок, работу и, главное, перспективы на будущее. Самые популярные направления — Армения, Грузия, Казахстан, Турция и Израиль.

В отличие от кадрового потенциала объем финансирования науки в России растет ежегодно. Так, внутренние затраты на научные исследования и разработки с 2010 года увеличились более чем в два раза, а среднегодовой прирост объема финансирования составляет 8,5 %. На рисунке 1 представлено распределение регионов России по объему внутренних затрат на научные исследования и разработки. Распределение затрат из расчета на 1000 жителей демонстрирует схожие положения лидирующих субъектов по обоим показателям. На первых строках рейтинга располагаются г. Москва, Нижегородская область, г. Санкт-Петербург, Московская область.

В большинстве регионов зафиксирован рост внутренних затрат на научные исследования и разработки. Исключение составляют Калужская область (убыль финансирования — 9,7 % в 2020 году по сравнению с 2010 годом) и Ненецкий автономный округ (–19,6 %).

Но здесь следует отметить факт неравномерного распределения научно-технического потенциала между субъектами Российской Федерации. В частности, в 2020 г. на три субъекта (г. Москва, Московская обл., г. Санкт-Петербург) приходилось 54,3 % общей численности персонала, занятого научными исследованиями и разработками, и 58,1 % общих текущих внутренних затрат на научные исследования и разработки. На остальные 82 субъекта страны — 45,7 % персонала и 41,9 % внутренних затрат.

Прогноз Минэкономразвития России до 2030 г. содержит три варианта научно-технологического развития.

1. Вариант инерционного импорто-ориентированного технологического развития. В рамках этого варианта

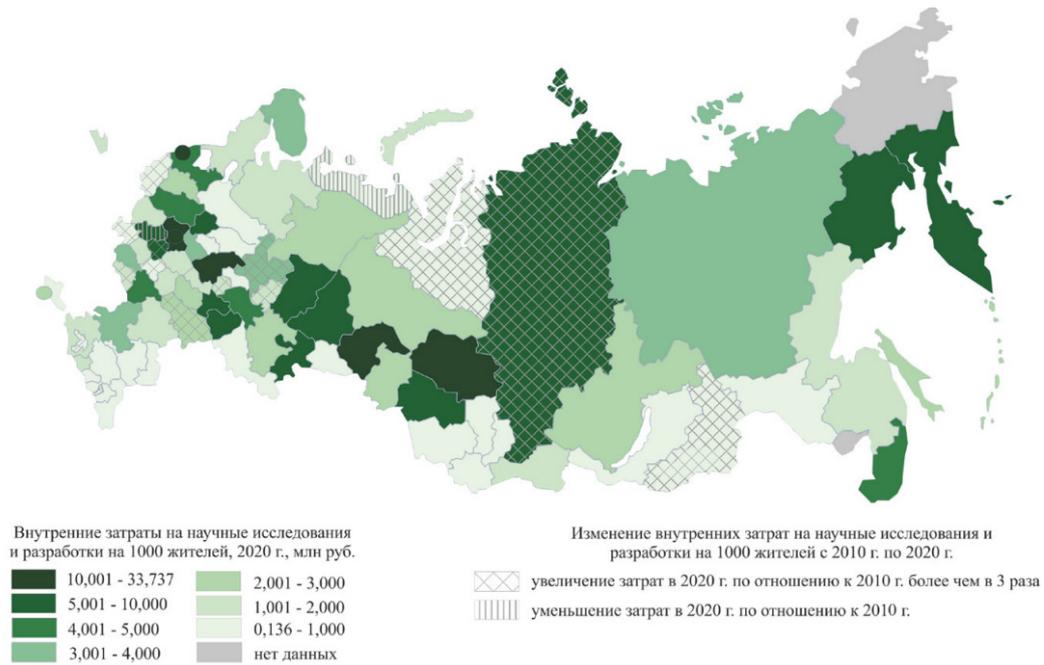


Рис. 1. Объем и динамика внутренних затрат на научные исследования и разработки на 1000 жителей, 2010–2020 годы

расходы в данной сфере стагнируют, и наукоемкость ВВП РФ к 2030 г. возрастает только до 1,3 %.

2. Вариант догоняющего развития и локальной технологической конкурентоспособности, соответствующий инновационному сценарию прогноза Минэкономразвития России. В рамках этого варианта доля расходов повышается к 2030 г. до 2,5 % ВВП РФ.

3. Вариант лидерства в ведущих научно-технических секторах и фундаментальных исследованиях, который соответствует форсированному сценарию прогноза Минэкономразвития России. Доля расходов увеличивается до 3 % ВВП РФ.

Подводя итог, можно сделать вывод, что научно-технический потенциал является наиболее значимым фактором

роста конкурентоспособности экономики любой страны, а также условием обеспечения ее национальной безопасности.

Сегодня наука играет ключевую роль в решении масштабных государственных задач. На протяжении ряда лет в России сохраняется устойчивая тенденция уменьшения общей численности ученых и научно-технического персонала, занятых исследованиями и разработками. Чтобы направить нашу страну на путь инновационного развития, необходимо, в первую очередь, восстанавливать наш научно-технический потенциал путем должного финансирования науки со стороны государства, а так же создавать условия для функционирования венчурного бизнеса, как важного механизма реализации инноваций.

#### Литература:

1. Указ Президента РФ от 01.12.2016 N 642 «О Стратегии научно-технологического развития Российской Федерации»
2. «Прогноз долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2030 года» (разработан Минэкономразвития России)
3. Индикаторы науки: 2023: статистический сборник / В. В. Власова, Л. М. Гохберг, К. А. Дитковский и др.; Нац. иссл. ун-т «Высшая школа экономики». — М.: НИУ ВШЭ, 2023. — 416 с
4. Наука. Технологии. Инновации: 2023: краткий стат. сб. М.: НИУ ВШЭ, 2023.

## РЕГИОНОВЕДЕНИЕ

### Управленческие методы борьбы с эпизоотической ситуацией в Республике Бурятия

Жапов Александр Арданович, студент магистратуры

Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации (г. Москва)

*В статье рассматривается общее положение эпизоотической ситуации в Республике Бурятия, основные мероприятия по устранению эпизоотических очагов, выявлены проблемы, связанные с нормативно-правовой базой, так же предложены пути решения по заявленным проблемам.*

*Ключевые слова:* Республика Бурятия, инфекция, ветеринария Республики Бурятия, эпизоотическая ситуация.

**И**нфекционные болезни сельскохозяйственных животных в Республике Бурятия причиняют значительный экономический ущерб разных видов. При многих заразных болезнях происходит падеж животных, нередко появляются необходимость их отчуждения, вынужденного убоя или уничтожения из-за отсутствия средств лечения; снижаются продуктивность животных, качество продукции и сырья; нарушается производительная способность, недополучают приплод.

В республике планируются и осуществляются противоэпизоотические мероприятия, направленные на обеспечение эпизоотического благополучия животноводческих хозяйств и населенных пунктов, ликвидацию имеющихся инфекционных болезней, общих для человека и животных, недопущения поступления на потребительский рынок некачественных и опасных пищевых продуктов, осуществления контрольно-надзорных мероприятий за выполнением требований Закона Российской Федерации «О ветеринарии».

Материалом исследований служили отчеты районных станций по борьбе с болезнями животных, ветеринарных лабораторий о заразных болезнях животных (форма № 1-вет), противоэпизоотических мероприятиях (форма № 1-вет А), работе ветеринарных лабораторий (форма № 4-вет), отчеты Управления ветеринарии Республики Бурятия о распространении инфекционных болезней животных, профилактических и оздоровительных мероприятиях при отдельных инфекционных болезнях животных. Статистические данные подвергнуты эпизоотическому анализу и мониторингу.

Мероприятия по профилактике и ликвидации инфекционных болезней животных в Республике Бурятия проводятся по перспективному и текущему планам. Ежегодно в республиканский план включаются более 70 видов про-

тивоэпизоотических мероприятий. Ветеринарная служба обслуживает 743 сельскохозяйственных предприятия, более 140 тыс. частных подворий, 1811 животноводческих стоянок. Ветеринарной службой республики было выполнено 137 наименований противоэпизоотических мероприятий; из них 62 мероприятия по диагностике, 43 вакцинации, 32 обработки.

Проведение плановых противоэпизоотических мероприятий позволило создать иммунное поголовье животных, невосприимчивое к природно-очаговым инфекциям, социально и экономически значимым болезням животных. В соответствии с Законом Российской Федерации от 14.05.1993 № 4979-1 «О ветеринарии» Управлением ветеринарии Республики Бурятия осуществлялось исполнение переданных полномочий по установлению и отмене ограничительных мероприятий (карантина). В неблагополучных пунктах организованы и проведены мероприятия по предупреждению распространения и ликвидации заболеваний.

В прошедшем году для проведения противоэпизоотических мероприятий для профилактики карантинных и особо опасных болезней животных на территории республики предоставлено средств на сумму 24,5 миллионов рублей.

Выполнение противоэпизоотических мероприятий обеспечивалось за счет средств республиканского бюджета, на обеспечение деятельности Управления ветеринарии Республики Бурятия и подведомственных учреждений было направлено 304,9 млн. рублей.

В рамках реализации Индикативного плана Правительства Республики Бурятия по реализации Закона Республики Бурятия «О Программе социально-экономического развития Республики Бурятия», в 2021 году показатель «Заболеемость животных болезнями, об-

щими для человека и животных» был выполнен, процент заболеваемости составил 0,024 на 100 тыс. животных при плане 0,36 %.

Показатель «Количество проведенных диагностических и ветеринарно-профилактических мероприятий» выполнен по 45 показателям, что составило 100 %.

По таким социально значимым заболеваниям, как бешенство, бруцеллез, лептоспироз, эпизоотическая ситуация на территории республики стабилизировалась.

Показатель «Эффективность проведения проверок (количество устраненных нарушений к количеству выявленных)» составил 100 %.

Одним из основных нормативно-правовых актов по регулированию эпизоотической ситуации является постановление от 18 ноября 2011 г. N 598 г. Улан-Удэ «Об утверждении положения об управлении ветеринарии Республики Бурятия», в котором прописаны основные цели и задачи управления ветеринарии Бурятии.

Главные причины ухудшения эпизоотической ситуации в Бурятии является:

1) отсутствие должного контроля за передвижением скота со стороны руководителей хозяйств и ветеринарных специалистов;

2) снижение ответственности владельцев животных и глав муниципальных образований по исполнению закона РФ «О ветеринарии»;

3) не предоставление ветеринарным специалистам животных для осмотра, сокрытие случаев падежа или массового заболевания животных;

4) неполное выполнение со стороны руководителей хозяйств, органов местного самоуправления решений республиканской противоэпизоотической комиссии;

5) слабая информационная работа среди населения.

Путь решения в данной проблематике решается только внесением поправок в Гражданский кодекс РФ и закон «О ветеринарии», а именно ужесточение наказания для физических и юридических лиц за несвоевременное предоставление животных для осмотра, сокрытие случаев падежа или массового заболевания животных.

Также следует в средствах массовой информации чаще доводить информацию о последствиях массового заражения животных тем или иным заболеванием и открыть дополнительную горячую линию для связи со специалистами ветеринарии Республики Бурятия для своевременного выявления зараженных животных и очагов инфекций.

#### Литература:

1. Закон РФ от 14.05.1993 N 4979-1 (ред. от 28.04.2023) «О ветеринарии».
2. Постановление от 18 ноября 2011 г. N 598 г. Улан-Удэ «Об утверждении Положения об Управлении ветеринарии Республики Бурятия» Федеральный закон от 04.01.1999 N 4-ФЗ (ред. от 13.07.2015).
3. Итоги работы Государственной ветеринарной службы по обеспечению эпизоотического и ветеринарно-санитарного благополучия территории Республики Бурятия [Электронный ресурс] // Официальный сайт Управления ветеринарии Республики Бурятия. URL: [https://egov-buryatia.ru/uvet/activities/reports\\_and\\_reports/%D0%94%D0%BE%D0%BA%D0%BB%D0%B0%D0%B4%20%D0%BE%D0%B1%20%D0%B8%D1%82%D0%BE%D0%B3%D0%B0%D1%85%20%D1%80%D0%B0%D0%B1%D0%BE%D1%82%D1%8B%20%D0%93%D0%BE%D1%81%D0%B2%D0%B5%D1%82%D0%BB%D1%83%D0%B6%D0%B1%D1%8B%20%D0%B7%D0%B0%202020%20%D0%B3%D0%BE%D0%B4.pdf](https://egov-buryatia.ru/uvet/activities/reports_and_reports/%D0%94%D0%BE%D0%BA%D0%BB%D0%B0%D0%B4%20%D0%BE%D0%B1%20%D0%B8%D1%82%D0%BE%D0%B3%D0%B0%D1%85%20%D1%80%D0%B0%D0%B1%D0%BE%D1%82%D1%8B%20%D0%93%D0%BE%D1%81%D0%B2%D0%B5%D1%82%D0%BB%D1%83%D0%B6%D0%B1%D1%8B%20%D0%B7%D0%B0%202020%20%D0%B3%D0%BE%D0%B4.pdf) (дата обращения: 29.05.2023).
4. В Бурятии складывается напряженная эпизоотическая ситуация по бешенству [Электронный ресурс] // СМИ Новая Бурятия URL: [https://newbur.ru/newsdetail/v\\_buryatii\\_skladyvaetsya\\_napryazhennaya\\_epizooticheskaya\\_situatsiya\\_po\\_beshenstvu/](https://newbur.ru/newsdetail/v_buryatii_skladyvaetsya_napryazhennaya_epizooticheskaya_situatsiya_po_beshenstvu/) (дата обращения: 29.05.2023).



# Молодой ученый

Международный научный журнал  
№ 22 (469) / 2023

Выпускающий редактор Г. А. Кайнова  
Ответственные редакторы Е. И. Осянина, О. А. Шульга, З. А. Огурцова  
Художник Е. А. Шишков  
Подготовка оригинал-макета П. Я. Бурьянов, М. В. Голубцов, О. В. Майер

За достоверность сведений, изложенных в статьях, ответственность несут авторы.  
Мнение редакции может не совпадать с мнением авторов материалов.  
При перепечатке ссылка на журнал обязательна.  
Материалы публикуются в авторской редакции.

Журнал размещается и индексируется на портале eLIBRARY.RU, на момент выхода номера в свет журнал не входит в РИНЦ.

Свидетельство о регистрации СМИ ПИ №ФС77-38059 от 11 ноября 2009 г. выдано Федеральной службой по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций (Роскомнадзор)

ISSN-L 2072-0297

ISSN 2077-8295 (Online)

Учредитель и издатель: ООО «Издательство Молодой ученый». 420029, г. Казань, ул. Академика Кирпичникова, д. 25.

Номер подписан в печать 14.06.2023. Дата выхода в свет: 23.06.2023.

Формат 60×90/8. Тираж 500 экз. Цена свободная.

Почтовый адрес редакции: 420140, г. Казань, ул. Юлиуса Фучика, д. 94А, а/я 121.

Фактический адрес редакции: 420029, г. Казань, ул. Академика Кирпичникова, д. 25.

E-mail: [info@moluch.ru](mailto:info@moluch.ru); <https://moluch.ru/>

Отпечатано в типографии издательства «Молодой ученый», г. Казань, ул. Академика Кирпичникова, д. 25.