



МИНОБРНАУКИ  
РОССИИ



Гжельский  
государственный  
университет

**Материалы  
международного научного  
форума обучающихся  
«Молодежь в науке и творчестве»  
30 мая 2023 г.**

*Сборник научных статей*

**Часть 3  
Международная научно-практическая конференция  
«Экономика и управление в условиях кризиса»**

Гжель  
2023

УДК 33  
М 34

М 34            **Материалы международного научного форума обучающихся «Молодежь в науке и творчестве» (30 мая 2023 г.). В 5 ч. Ч. 3. Международная научно-практическая конференция «Экономика и управление в условиях кризиса» [Электронный ресурс]: сборник научных статей / Отв. ред. Н. В. Осипова. – Гжель: ГГУ, 2023. – 198 с. // ГГУ: [сайт]. – Режим доступа: <http://www.art-gzhel.ru/>**

В настоящее научное издание вошли материалы международной научно-практической конференции «Экономика и управление в условиях кризиса», состоявшейся 30 мая 2023 г. в Гжельском государственном университете в рамках Международного научного форума обучающихся «Молодежь в науке и творчестве», посвященного Году педагога и наставника в Российской Федерации.

## Содержание

<b>Андреева И. В. ОСОБЕННОСТИ РАЗРАБОТКИ АНТИКРИЗИСНОЙ СТРАТЕГИИ ДЛЯ ПРЕДПРИЯТИЙ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА</b> .....	5
<b>Аносова К. К. ОСОБЕННОСТИ БЕЗОПАСНОСТИ СТРАХОВАНИЯ В ТУРИЗМЕ</b> .....	8
<b>Афонин Д. Э. РАЗВИТИЕ ПОНЯТИЯ СТРАТЕГИИ: РОССИЙСКИЙ И ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ</b> .....	12
<b>Бардыбахина А. Д. СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ПРОЕКТНОГО УПРАВЛЕНИЯ В СФЕРЕ ОБРАЗОВАНИЯ</b> .....	17
<b>Биктимирова Н. Н. АНАЛИЗ ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ</b> .....	22
<b>Бутакова М. С. СУЩНОСТЬ И РОЛЬ ТЕОРИИ «ДЛИННЫХ ВОЛН» Н. Д. КОНДРАТЬЕВА В ЭКОНОМИКЕ</b> .....	31
<b>Веселова А. А. РОЛЬ ФИНАНСОВОГО АНАЛИЗА ОРГАНИЗАЦИИ В ПРИНЯТИИ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ</b> .....	36
<b>Воротников К. Р. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ДИНАМИКА В СВЕТЕ ТЕОРИИ БОЛЬШИХ ЦИКЛОВ Н. Д. КОНДРАТЬЕВА</b> .....	39
<b>Громова А. А. МЕТОДЫ УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ НА ПРИМЕРЕ АО «ТУАПСИНСКОЕ АТП»</b> .....	41
<b>Гадецкий В. Г., Акимова Е. П. УПРАВЛЕНИЕ ПРОЕКТАМИ В СФЕРЕ ФИЗИЧЕСКОЙ КУЛЬТУРЫ И СПОРТА</b> .....	46
<b>Гадецкий В. Г., Андреева А. С. УПРАВЛЕНИЕ ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНЫМ КОМПЛЕКСОМ В МУНИЦИПАЛЬНОМ ОБРАЗОВАНИИ И ЕГО ПРОБЛЕМЫ</b> .....	52
<b>Громова А. А. ПРОБЛЕМА УКЛОНЕНИЯ ОТ УПЛАТЫ НАЛОГОВ</b> .....	60
<b>Гуров Д. Д. ВЗГЛЯД ИЗ СОВРЕМЕННОСТИ НА КРИЗИСЫ И ПРОГНОЗЫ В СВЕТЕ ТЕОРИИ ДЛИННЫХ ВОЛН ПО Н. Д. КОНДРАТЬЕВУ</b> .....	64
<b>Деева А. С. ОБЕСПЕЧЕНИЕ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ</b> .....	67
<b>Дудинская А. Н. ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ В СФЕРЕ ОБРАЗОВАНИЯ НА МУНИЦИПАЛЬНОМ УРОВНЕ</b> .....	71
<b>Елисеев Я. ПРОБЛЕМЫ НАЛОГОВОЙ СИСТЕМЫ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ</b> .....	79
<b>Затрутин С. А. АНАЛИЗ ПРИЧИН НЕПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ</b> .....	84
<b>Ивушкина П. Д. РАЗВИТИЕ ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ СОЦИАЛЬНОЙ СФЕРОЙ</b> .....	89
<b>Каспарьянц А. А. МЕРОПРИЯТИЯ ПО ПОВЫШЕНИЮ ЭФФЕКТИВНОСТИ СИСТЕМЫ ПРОДВИЖЕНИЯ И ПРОДАЖИ ТУРИСТСКОГО ПРОДУКТА В ТУРАГЕНТСТВАХ</b> .....	94
<b>Козлов Ю. С. ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ СИСТЕМЫ ПОВЫШЕНИЯ КВАЛИФИКАЦИИ МУНИЦИПАЛЬНЫХ СЛУЖАЩИХ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ</b> .....	98
<b>Кондрашов И. Б., Коршакова М. И. ПЛАНИРОВАНИЕ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНА</b> .....	104
<b>Кузьменкова В. Д. ПРОДОВОЛЬСТВЕННАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ КАК СОСТАВЛЯЮЩАЯ ЧАСТЬ НАЦИОНАЛЬНОЙ БЕЗОПАСНОСТИ СТРАНЫ</b> .....	108
<b>Курганов А. О. ИЗМЕРЕНИЕ ROI УПРАВЛЕНИЯ ПРОЕКТАМИ</b> .....	112
<b>Лазаричев Д. А. ПРОЦЕСС УПРАВЛЕНИЯ ПОДСИСТЕМАМИ ПРОЕКТА</b> .....	119
<b>Лукин Д. Р. ТЕОРИЯ ДЛИННЫХ ВОЛН Н. Д. КОНДРАТЬЕВА И ПЕРСПЕКТИВЫ ПРЕОДОЛЕНИЯ МИРОВОГО ФИНАНСОВОГО КРИЗИСА</b> .....	127
<b>Лунева К. Д. БАНКРОТСТВО И НЕПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТЬ: СХОДСТВА И РАЗЛИЧИЯ</b> .....	130

<b>Максимова М. В. ЦИФРОВАЯ ТРАНСФОРМАЦИЯ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ .....</b>	<b>134</b>
<b>Никанорова К. Э. РАЗРАБОТКА ПЛАНА ПОВЫШЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОИЗВОДСТВА .....</b>	<b>137</b>
<b>Осинина Э. С. ОЦЕНКА И АНАЛИЗ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ .....</b>	<b>140</b>
<b>Сальгадо Л. А. СТАТИСТИЧЕСКАЯ МОЩНОСТЬ И ЕЕ АНАЛИЗ В RUTHON .....</b>	<b>144</b>
<b>Слюсаренко А. А. ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ АНАЛИЗА ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ .....</b>	<b>151</b>
<b>Терехова М. МОДЕЛЬ ДАЙМОНДА – ДИБВИГА .....</b>	<b>156</b>
<b>Терскова Н. АНТИКРИЗИСНОЕ УПРАВЛЕНИЕ ОРГАНИЗАЦИЕЙ .....</b>	<b>160</b>
<b>Тимофеева Т. А. ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ И РАСПРЕДЕЛЕНИЯ ПРИБЫЛИ НЕФТЯНЫХ КОМПАНИЙ .....</b>	<b>168</b>
<b>Филатов А. А. ИСТОРИЯ И ЭТАПЫ РАЗВИТИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ ТЕХНОЛОГИЙ .....</b>	<b>172</b>
<b>Хамицевич К. Д. ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ОБОСНОВАНИЕ РАЗРАБОТКИ ИННОВАЦИОННОГО ПРОЕКТА «ПЕШЕХОД» .....</b>	<b>176</b>
<b>Холин А. К. МОДЕЛИ IT-АУТСОРСИНГА НА ПРЕДПРИЯТИЯХ .....</b>	<b>179</b>
<b>Шашкова К. И. БАНКРОТСТВО ПРЕДПРИЯТИЙ: ПОНЯТИЕ, ПРИЧИНЫ, ПРОФИЛАКТИКА .....</b>	<b>186</b>
<b>Южаков А. А. РАЗВИТИЕ МАЛОГО БИЗНЕСА В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ .....</b>	<b>193</b>
<b>Якусевич Д. А. ЭКОЛОГИЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ БРЕНДОВ КАК ЭЛЕМЕНТ СОЦИАЛЬНО-ЭТИЧНОГО МАРКЕТИНГА .....</b>	<b>196</b>

**И. В. Андреева**

*Гжельский государственный университет,*

*Московская обл., пос. Электроизолятор*

Научный руководитель: В. Д. Кузьменкова

## **ОСОБЕННОСТИ РАЗРАБОТКИ АНТИКРИЗИСНОЙ СТРАТЕГИИ ДЛЯ ПРЕДПРИЯТИЙ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА**

Антикризисное управление и применение новейших инструментов управления предприятием становится актуальным в период, когда происходят экономические, политические, социальные кризисы. В момент наступления кризисной ситуации важно правильное прогнозирование, анализ, оценка кризиса, выбор и правильное применение инструментов для вывода бизнеса из тяжелой ситуации без лишних потерь.

Появление новых цифровых технологий, изменение качества кризисных явлений требуют пересмотра арсенала инструментов и подхода к антикризисному управлению предприятием. Правильный выбор стратегии антикризисного управления позволит удержать предприятие на рынке и эффективно выполнять поставленные задачи.

Антикризисное управление направлено на стабилизацию деятельности предприятия с использованием всех внутренних ресурсов предприятия – финансовых, материальных, человеческих, производственных.

Правильная и своевременная разработка антикризисного управления относится к элементам экономической безопасности. Цель антикризисного управления заключается в предвидении кризисной ситуации, подготовка предприятия к выходу из данной кризисной ситуации с минимальными потерями. Разработка антикризисной стратегии позволяет заранее спланировать мероприятия, позволяющие быстро выводить предприятие из кризисного состояния [1].

Целями антикризисного управления выступают:

- 1) финансовая стабилизация предприятия;
- 2) локализация кризисных явлений;
- 3) недопущение банкротства предприятия;

- 4) выведение предприятия из состояния юридического банкротства;
- 5) предотвращение повторения кризиса [2].

Антикризисное управление разрабатывается как на уровне отдельных отраслей предприятия, так и на уровне всего предприятия в целом. Основная задача антикризисного управления заключается в создании мер, инструментов, ранней диагностики и разработке антикризисных мер недопущения банкротства предприятия. Предприятия малого и среднего бизнеса также нуждаются в разработке антикризисных мер управления.

Рассмотрим два основные вида антикризисного управления, применяемые в отношении предприятий малого и среднего бизнеса: реактивное; превентивное.

Реактивное антикризисное управление применяется при наступлении кризисных ситуаций, когда предприятию нужно выйти из состояния банкротства, восстановить экономическую стабильность предприятия. Инструменты реактивного антикризисного управления применяются для финансового оздоровления предприятия, инструменты, способствующие восстановлению финансового состояния, ликвидности, платежеспособности предприятия. Решения в рамках реактивного антикризисного управления принимаются в условиях ограниченного времени и уже наступившем кризисном состоянии предприятия. Поэтому решения, принятые в спешке могут стать причиной неправильной оценки сложившейся ситуации и привести к необоснованному решению [4].

Превентивное управление основано на раннем прогнозировании кризисных явлений и разработке мер по недопущению кризисных явлений и раннему выходу из кризисных явлений.

Положительным моментом в превентивном управлении является тот факт, что заранее запланированные меры помогают разрабатывать и реализовать управленческие решения в плановом порядке и на постоянной основе во всех сферах деятельности предприятия [2].

Исходя из характеристик антикризисной стратегии ее реализация может быть ориентирована на достижение следующих целей: поддержание объемов

производства и реализации продукции, достаточных для поддержания рыночной устойчивости предприятия; поддержание активов предприятия на уровне достаточной ликвидности, что достигается оптимизацией структуры пассивов и активов баланса; восстановление достаточного уровня платежеспособности за счет оптимизации источников финансирования деятельности предприятия; поддержание определенного уровня эффективности деятельности предприятия [5].

Обобщение инструментов антикризисного управления в зависимости от типа антикризисного управления представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Инструменты антикризисного управления

Диагностика кризиса	Тип антикризисного управления	Цель антикризисного управления	Инструменты антикризисного управления
Поздняя	Реактивное	Вывод предприятия из кризиса	Тактические контроль, аутсорсинг, бенчмаркинг, аудит бизнес-процессов
Ранняя	Превентивное	Предупреждение наступления кризиса	Стратегические интеграция, реструктуризация, реинжиниринг, диверсификация, санация

Таким образом, одной из основных задач антикризисного управления является предупреждение кризиса, а одним из наиболее эффективных инструментов превентивного антикризисного управления выступает разработка и реализация антикризисной стратегии.

#### СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. *Тигоева К. А.* Типы и этапы антикризисных стратегий организации // Студенческий. 2019. № 1–4 (45). С. 17–19.
2. *Грицева Е. В.* Антикризисные маркетинговые стратегии предприятия // Студенческий. 2019. № 5-1 (49). С. 4144.
3. *Рыдзывыло Д. Г.* Антикризисные стратегии // Информация и общество сборник тезисов научных статей III студенческой научно-практической конференции. 2019. С. 77–81.
4. *Шуклина Д. А.* Антикризисная стратегия: особенности разработки и реализации. В сборнике: Актуальные проблемы развития экономики: менеджмент и маркетинг. Сборник статей Межвузовской научно-практической конференции. 2020. С. 153–158.
5. *Корень В. А.* Управление персоналом как часть антикризисной стратегии предприятия. В сборнике: Общественные и экономические науки. Сборник статей по материалам XXIV Международной научно-практической конференции. 2020. С. 23–27.

**К. К. Аносова**

*Гжельский государственный университет,*

*Московская обл., пос. Электроизолятор*

Научный руководитель: В. Г. Гадецкий

## **ОСОБЕННОСТИ БЕЗОПАСНОСТИ СТРАХОВАНИЯ В ТУРИЗМЕ**

Туризм играет одну из главных ролей в мировой экономике, обеспечивая десятую часть мирового валового национального продукта. Роль туризма не только в жизни людей, регионов, государств, а также в межгосударственных отношениях сегодня является одной из движущих сил социально-экономического развития.

Туризм неразрывно связан с опасностью и возникновением рисков. Именно поэтому одним из важных направлений национальной безопасности Российской Федерации, ключевым фактором, способствующим реализации социально-экономических, культурно-экологических и иных функций сферы туризма, а также необходимым условием достойной жизни и свободного развития человека в социальном правовом федеративном государстве, является безопасность туризма.

Тем не менее, в России до сих пор не создана целостная система обеспечения безопасности туристов, статистики несчастных случаев в туризме на государственном уровне и их анализа, защиты личности и собственности в сфере туристской деятельности, в том числе – за счет современных страховых механизмов.

Актуальность написания данной статьи обеспечения безопасности в туризме на сегодняшний момент не вызывает сомнения и является наиболее проблемной стороной развития как внутреннего, так и международного его видов независимо от страны временного проживания.

В последние годы в туристическом бизнесе наиболее значительными становятся риски, относящиеся к объективным внешним факторам. К таким рискам можно отнести: политические, экономические, экологические, климатические, эпидемиологические. Так, запрет авиасообщений России привел

к отмене туров во многие страны. Распространение коронавируса по всей планете усугубило ситуацию в туристической отрасли.

При реализации туристского продукта должна быть обеспечена оптимальная степень риска для жизни и здоровья путешественников на всех этапах путешествия, как в обычных условиях, так и в чрезвычайных ситуациях.

Безопасность и защита туристов, а также уважение их достоинства являются условием развития туризма, поэтому существует необходимость изучения возможных рисков для туристов.

Безопасность туриста зависит не только от политики государства и мер, принимаемых туристскими предприятиями, а также от действий самого туриста. Вместе с тем существует связь между личностью туриста и восприятием риска. Одним из факторов, который может повлиять на безопасность и восприятие безопасности, является уровень осведомленности туриста о рисках в месте пребывания. Если турист имеет представление об опасностях, с которыми может столкнуться в дестинации, то с большей долей вероятности он сможет избегать рисков и противостоять им.

Риск или опасность могут существенно возрастать в объективных условиях наличия неучтенных и/или трудно поддающихся учету источников опасностей при формировании программы тура, хаотичности проявления конкретного источника воздействия для туриста на опасном уровне, и, наконец, подверженности туриста воздействию наличествующих опасностей. Туристские предприятия обязаны информировать туристов об элементах риска, свойственных каждой туристской услуге и мерах по его устранению.

Сведения о безопасности путешествия должны находиться в рекламно-информационных материалах и в тексте информационного листка к туристской путевке. Данные сведения предоставляются туристам, как до начала отдыха, так и при устных инструктажах и беседах в процессе обслуживания.

Безопасность туристов создается путем реализации комплекса мер организационно-технического, дипломатического, финансового, правоохранительного и иного характера, направленных на сокращение рисков до

приемлемого уровня, путем четкого разделения и выполнения обязанностей всеми членами процесса оказания туристских услуг и следованием туристами правил личной безопасности.

Если соблюдать меры и правила по обеспечению безопасности туристов, можно свести возможные риски к минимуму. Также стоит отметить, что одним из способов обеспечения безопасности и снижения негативных последствий является страхование, т. к. страхование в туризме способно если не предотвратить, то хотя бы предоставить финансовую поддержку при наступлении страхового случая.

Страхование туристов – это особый вид страхования, обеспечивающий страховую защиту имущественных интересов граждан во время туристских поездок. Оно относится к рисковому виду страхования.

Страхование – это простой и надежный способ защиты своего здоровья и имущества при выезде в другую страну и путешествий внутри страны. Поэтому, чтобы туристическая поездка не стала периодом по решению многочисленных проблем, необходимо обезопасить себя от возможных рисков с помощью страхования. Следует отметить, что в путешествии могут произойти различные неприятные ситуации, и страховка в данном случае может компенсировать некоторые убытки и последствия.

Как уже отмечалось, страхование является одной из мер по обеспечению безопасности в туризме. Стандартный медицинский полис, который покрывает расходы на случай внезапного заболевания или травмы, как правило, уже включен в состав стандартного тура и предлагается туроператором. Однако следует учесть, что такой медицинский полис включает в себя минимальное страховое покрытие, которого не хватает для компенсации расходов в случае серьезного происшествия или необходимости в эвакуации. Страховой полис обязательно содержит номер телефона фирмы-партнера, по которому можно обратиться за помощью, информацию о страхователе, страховщике, условиях, стоимости страховки и освобождения от (ответственности) обязательств компании в случае войны, ядерных взрывов, дорожных аварий, хронических

заболеваний и т. д. Турагентство может рекомендовать туристу расширить страховое покрытие или приобрести дополнительный страховой полис в зависимости от специфики тура. Например, при выезде в страны с визовым режимом дополнительно предлагается страховка «от невыезда», а на горнолыжные курорты оформляется страховка от несчастного случая для «экстремальных» развлечений.

Турист может выбрать подходящую для себя организацию для страхования своей поездки, в зависимости от пожеланий и бюджета. К каждой страховке, по желанию, за дополнительную стоимость можно добавить дополнительные страховки: страхование багажа; страхование от невозможности совершить поездку; страховку от несчастного случая (выплата дополнительной компенсации в случае полученной травмы, увечья, наступления инвалидности); страхование гражданской ответственности (страхование ответственности перед лицами, которым может быть причинен вред по вине застрахованного).

Таким образом, можно говорить о том, что страхование является одной из самых действенных мер обеспечения безопасности. Опираясь на различные рейтинги надежности различных страховых компаний, туристу будет легче выбрать, к кому обратиться. Приобретя страховку, турист гарантированно получит помощь при наступлении страхового случая. Радует, что многие страны, заботясь о безопасности туристов, организуют пребывание туристов в стране только в случае приобретения ими страховки, а туроператоры включают стандартную страховку практически во все предлагаемые путешествующим туры.

#### СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. *Писаревский Е. Л.* Безопасность туризма. Правовое обеспечение: учебно-методическое пособие. М.: Финансы и статистика, 2018. 318 с
2. *Писаревский Е. Л.* Концепция доктрины обеспечения безопасности туризма в Российской Федерации // Туризм: право и экономика. 2020. № 1. С. 17–32.
3. *Эрганова Н. Е.* Методика профессионального обучения: учебное пособие. М.: Академия, 2018. 160 с.
4. *Косолапов А. Б.* Проблемы безопасности туристского бизнеса и минимизации основных факторов риска [Электронный ресурс] // Проблемы устойчивого развития туризма. 2014. № 4. <http://tourism.esrae.ru/pdf/2014/4/18.pdf>

**Д. Э. Афонин**

*Гжельский государственный университет,*

*Московская обл., пос. Электроизолятор*

Научный руководитель: В. Д. Кузьменкова

## **РАЗВИТИЕ ПОНЯТИЯ СТРАТЕГИИ: РОССИЙСКИЙ И ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ**

Понятие стратегия изначально было непосредственно связано с ведением военных действий, что нашло свое отражение в литературе различных народов, включая Древнюю Грецию, Древний Китай и последующее развитие стратегической мысли в европейских странах и России.

Слово «стратегия» или «стратегика» берет начало в Древней Греции от слова «стратег», означающего «воеводу, полководца». Стратегом назывался главнокомандующий войском, который имел широкий круг полномочий, включая управление финансами, совершение правосудия, выстраивание внешних отношений. Военное искусство совершенствовалось по мере развития средств ведения войны, появлялись стратегическая теория и литература.

Стратегию отличали от тактики. Древнегреческий писатель и историк Ксенофонт писал о том, что тактика является лишь малой частью стратегии и не охватывает экономические вопросы ведения войны, материально-техническое обеспечение армии и качества полководца и воинов. По его мнению, стратегия заключалась не только в геометрии, риторике, как считали софисты, но и в новаторстве – стратег должен обучаться различным военным хитростям и знать, как организовать войну и противодействовать различным замыслам противника. В дальнейшем другими авторами были написаны собрания «стратегем» и теоретических книг о войне, военная наука и литература постоянно развивались.

В Древнем Китае развитию стратегической мысли также уделялось большое внимание. Упор во многом делался на военные хитрости, в которых отражалась восточная культурна и ментальность. «Поэтому и искусство стратега состоит в том, чтобы наносить удар в сфере мыслительной – по «замыслам» врага, а не физический удар по его войску. Лучший стратег тот, кто умеет предвидеть ход войны, кто всегда занимает позицию «выше по течению»

событий и тем самым расстраивает план игры соперника, едва лишь тот успел задумать очередной маневр».

Стратегия в Китае основывалась на двух парах понятий: «непосредственного» и «косвенного», «прямого» и «обходного». «Лобовое» столкновение считалось в Древнем Китае невыгодным и бессмысленным. Поэтому сущность стратегической мысли состояла в том, что к победе ведет обходной путь, хотя для этого могут использоваться и действия напрямую.

Широкую известность получил древнекитайский военный трактат «Тридцать шесть стратагем», представляющий собой описание приемов и система не прямых ходов, которые позволяют получать преимущества и перехватывать инициативу.

Стратагемой (др.-греч. *στρατήγεια* «военная хитрость») обозначается некий алгоритм поведения, просчитанная последовательность действий, с помощью которых можно достичь скрытой цели с обязательным учетом психологии противника, обстановки и других особенностей ситуации. По-китайски стратагема обозначается иероглифами, означающими «расчет», «план», «техника», «прием», «уловка». При этом разработка военной стратегии по древнекитайскому учению должна осуществляться максимально скрытно и самыми умными военными.

В XIX в. весомый вклад в развитие военной стратегии внес Карл фон Клаузевиц, служивший в русской армии в 1812–1814 гг. и тщательно проанализировавший военные кампании за последние 150 лет. В дальнейшем его идеи развил российский военный теоретик и историк, профессор Николаевской академии Генерального штаба Г. А. Леер.

По его мнению, успех в военных операциях обеспечивается тем, что полководцы делают именно то, что нужно в данную минуту, мобилизуют для победы сразу все силы, какими только можно располагать, до окончательного их истощения, не теряют время и действует внезапно, сосредотачивают как можно большие силы на тех пунктах, где должны последовать решающие удары, хотя бы через это пришлось ослабить себя на второстепенных пунктах. Клаузевиц

высказывается против «стратегического резерва»: «Неудачу на одном пункте стратегия окупает обыкновенно успехами на другом и в редких только случаях путем переброски своих сил. Во всяком же случае стратегия раз навсегда должна отказаться от мысли восстановить потерянное заранее удержанным резервом. Стратегический резерв тем более излишен, бесполезен и даже вреден, чем более обширно и разносторонне его назначение». Каждый успех и победа должны быть развиты и использованы в последующем.

На основе теории ведения войны фон Клаузевица американские маркетингологи Эл Райс и Джек Траут подготовили книгу «Маркетинговые войны» в 1986 году, где они провели аналогию между военными действиями и борьбой коммерческих компаний за лидерство.

В 1927 г. русский и советский военачальник, генерал-майор А. А. Свечин издал классический труд «Стратегия», в котором проанализировал процесс формирования и смены доктрин, сделав акцент на изучении опыта двух последних войн на тот момент – Первой мировой и Гражданской войны в России. Одним из постулатов книги является идея об интегральном полководце в войнах XX века. В его руках должны быть сосредоточены все силы и средства страны. Он ведет руководство всеми фронтами современной военной борьбы: вооруженной, экономической, политической и другими.

Внешняя и внутренняя политика может быть средством обеспечения войны или средством обеспечения благоприятных условий для выполнения военно-стратегических задач. Это называют также высшей стратегией: «Высшая стратегия – это категория более высокого и многопланового уровня, нежели военная стратегия. Под высшей стратегией можно подразумевать целенаправленную деятельность государства во время войны (и в период подготовки к ней) по наиболее эффективному использованию всех компонентов его мощи для достижения победы. Высшая стратегия включает не только собственно применение военной мощи, вооруженных сил ради победы, но и дипломатию, экономическое принуждение (включая разные формы экономической блокады), разведывательно-диверсионные операции,

многоплановое пропагандистско-психологическое воздействие, используемое для обеспечения победы в войне, мобилизацию в необходимых масштабах и формах национальной промышленности и трудовых ресурсов и т.п.».

Прежде чем перейти непосредственно к исследованию современных трактовок стратегий, следует отметить важность таких категорий, как миссия и видение компании. Именно эти понятия изначально определяют вектор стратегии и ее сущность. Нельзя не отметить, что стратегия разрабатывается и получает официальное оформление значительно чаще, чем миссия и видение, однако это не значит, что последние отсутствуют. Миссия и видение в явном или неявном виде всегда присутствует у собственника компаний, тогда как стратегия может вырабатываться и топ-менеджментом, и собственниками.

Превалирование метафизического, философского начала отмечается в работе ряда авторов. Например, Виханский пишет о стратегическом управлении: «стратегическое управление не может быть сведено к набору рутинных процедур и схем. У него нет описательной теории, которая предписывает, что и как делать при решении определенных задач или же в конкретных ситуациях. Стратегическое управление – это, скорее, определенная философия или идеология бизнеса и менеджмента. Каждым отдельным менеджером оно понимается и реализуется в значительной мере по-своему. Конечно, существует ряд рекомендаций, правил и логических схем анализа проблем и выбора стратегии, а также осуществления стратегического планирования и практической реализации стратегии. Однако в целом стратегическое управление – это симбиоз интуиции и искусства высшего руководстве вести организацию к стратегическим целям, высокий профессионализм и творчество служащих, обеспечивающие связь организации ее средой, обновление организации и ее продукции, а также реализацию текущих планов и, наконец, активное включение всех работников в реализацию задач организации, в поиск наилучших путей достижения ее целей».

Миссия представляет собой смысл и причину существования организации и может содержать описание того, какую пользу организация приносит для

общества, государства, семей или индивида, какие сверхзадачи организации безотносительно к финансовым и производственным показателям.

В современном науке о менеджменте и экономике преобладают трактовки и описания стратегии западных исследователей. Остановимся на некоторых из них. Стратегия – это способ реакции на внешние угрозы и возможности, внутренние сильные и слабые стороны компании, пишет М. Портер. Задача стратегии заключалась в том, что организация должна добиваться преимуществ перед конкурентами в каждой из сфер своей деятельности.

По мнению Ф. Котлера, стратегия компании представляет собой системный подход к решению проблем ее развития и функционирования, что обеспечивает сбалансированность деятельности компании. Стратегия должна выступать причиной периодического пересмотра долгосрочных планов, перспектив и видения компании.

Для ученого стратегия – набор правил для принятия решений на различных уровнях деятельности организации, считает Игорь Ансофф. Стратегия представляет собой более широкое понятие, чем способ постановки долгосрочных целей. Важно предвидеть задачи, которые будут стоять перед организацией, и разрабатывать соответствующие стратегические планы. Ученый выделил четыре стандартных: правила, используемые при оценке результатов деятельности фирмы в настоящем и будущем, где качественная сторона критериев – ориентир, количественное содержание – задание; стратегия бизнеса или правила, благодаря которым образуются отношения компании с внешней средой; организационная концепция или правила, по которым определяются и устанавливаются отношения внутри компании; основные правила, по которым фирма ведет свою повседневную деятельность.

#### **СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ**

1. Исторический опыт стратегического планирования / Научно-образовательный интернет-портал «Новая парадигма». [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.strategy.newparadigm.ru/index.htm>

**А. Д. Бардыбахина**

*Гжельский государственный университет,*

*Московская обл., пос. Электроизолятор*

Научный руководитель: В. Г. Гадецкий

## **СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ПРОЕКТНОГО УПРАВЛЕНИЯ В СФЕРЕ ОБРАЗОВАНИЯ**

В статье описаны и представлены тенденции развития проектного управления в сфере образования на современном этапе. Проанализированы статистические данные о распространении проектного управления среди организаций по всему миру.

Исследование осуществлялось посредством подбора и анализа материала по проблеме исследования, систематизации и анализа статистических данных, представленных в сети Интернет.

В современных условиях проектное управление становится все более эффективной управленческой технологией, позволяющей организациям осуществлять успешное стратегическое развитие и повышать свою конкурентоспособность. Использование проектного управления получило широкое распространение в различных отраслях. При этом, проектное управление стремительно развивается, опирая на требования современного общества и технологического прогресса, что обуславливает интерес к систематизации и анализу тенденций развития проектного управления.

В последние годы сфера социально-экономической деятельности пережила качественно новую цифровую трансформацию. В свою очередь, появилось множество различных онлайн-инструментов для осуществления проектного управления, позволяющих выполнять все необходимые функции [5, с. 4]. Появление новых технологий и парадигм лидерства меняет управление проектами. Современные цифровые технологии ускоряют процесс достижения целей, формулируемых при разработке и внедрении проекта.

По словам доцента Ставропольского филиала РАНХиГС, в ходе развития компании ее команда начинает все больше зависеть от технологий, но в то же время улучшается ее технологичность. Благодаря интегрированным

технологиям владельцам проектов удастся выполнять поставленные задачи на более качественном уровне, достигать желаемых целей в рамках выделенного капитала, при этом затрачивая на это меньше времени. Многие процессы сегодня автоматизированы с помощью использования искусственного интеллекта, который постепенно внедряют в любую сферу деятельности [1, с. 59].

На основе анализа публичных отчетов «Пульс профессий PMI» института управления проектами (Project Management Institute, PMI), опубликованных в 2018 и в 2021 гг., удалось проследить тенденцию к формированию «гибкого» подхода к будущему во многих организациях по всему миру. В условиях пандемии и масштабных экономических проблем, организации были вынуждены искать новые способы работы, что помогло улучшить эффективность проектных технологий по многим параметрам. Одним из наиболее востребованных является проектный подход [9].

В современных социально-экономических условиях модернизация образования направлена на совершенствование образовательных технологий и процесса образования в целом, формирование оптимального подхода к построению образовательной среды [10]. Кроме того, образовательная инфраструктура требует постоянного совершенствования. Основную позицию в этом процессе занимает поиск новых оптимальных подходов к управлению образованием, способствующих повышению эффективности.

Проектное управление в образовательной организации имеет ряд существенных преимуществ [2, с. 23]:

- оперативное реагирование образовательной организации на динамично меняющиеся условия;
- формулирование четких и ясных целей, задач, помогающих структурировать деятельность образовательной организации;
- рациональное распределение ресурсов в соответствии с задачами организации;
- возможность внедрения системы оценки показателей эффективности трудовой деятельности;

- формирование системы мотивации и стимулирования кадров;
- расширение компетенций работников за счет возможности участия в различных проектах на разных позициях;
- возможность для работников образовательной организации в полной мере проявить свои способности и свой потенциал.

Благодаря анализу открытых источников в сети Интернет, удалось выявить 5 основных трендовых направлений в управлении проектом в сфере образования.

Расширение возможностей искусственного интеллекта и автоматизации.

Для более эффективного решения управленческих задач многие организации используют искусственный интеллект (ИИ) в своей деятельности для того, чтобы автоматизировать и структурировать их [7, с. 236].

В наши дни руководители используют автоматизацию для выполнения различных задач, начиная от планирования, заканчивая визуализацией и т.п.

Важно понимать, что для эффективного использования ИИ необходимо в первую очередь отладить его работу в рамках управления проектами не только на этапе завершения, а, в первую очередь, для автоматизации трудоемких процессов [3, с. 95].

К примеру, ИИ используют для эффективной оценки рисков. Для того, чтобы избежать внеплановой корректировки сроков исполнения проекта, можно построить реалистичный прогноз затрат и самих результатов проекта, что позволит выявить объективную оценку продолжительности проекта и своевременно скорректировать сроки.

Гибридный подход к управлению проектом.

Проекты и проектные группы отличаются своей спецификой, которая может быть эффективна для одной организации и губительна для другой. Поэтому, большинство руководителей уделяют большое внимание концепции гибридного подхода к управлению проектами. Гибридное управление проектами сочетает в себе традиционные PM и Agile подходы [4, с. 52].

Основной плюс данного подхода в том, что при смешении традиционных технологий члены команды с различными взглядами, мнениями и стилями

работы получают возможность осуществлять свою деятельность вместе по-своему, обеспечивая большую стабильность и эффективность.

Влияние эмоционального интеллекта (EQ).

Эксперты в области EQ утверждают, что эмоциональный интеллект является основополагающим фактором, определяющим эффективность трудовой деятельности [6, с. 455].

Несвоевременная диагностика напряженного эмоционального фона команды напрямую влияет на производительность.

Ведущая роль анализа данных.

Проектное управление подразумевает обработку большого количества данных, и руководители образовательных организаций все чаще используют аналитические данные для принятия решений по улучшению управления проектами.

На всех этапах проектного управления аналитика играет большую роль. Большие данные полезны для изучения и анализа текущего состояния проекта и уже проделанной работы. Они необходимы при формировании команды и привлечении ее членов к выполнению задач, для выявления необходимых навыков для качественного исполнения обязанностей всех участников проекта и т.п. [8]

Так, например, «школьный портал» позволяет собирать данные, отражающие успеваемость, посещаемость, наполняемость классов и многое другое. На основе анализа собранных данных руководитель образовательной организации может внедрять соответствующие проекты или вносить корректировки в уже имеющиеся для урегулирования имеющихся проблем и повышения конкурентоспособности.

Переход сотрудников на формат удаленной работы.

В последние годы прослеживается тенденция к переходу сотрудников на формат удаленной работы. Существует множество исследований, подтверждающих эффективность удаленной работы. Проанализировав данные из открытых источников в сети Интернет, удалось выяснить, что около 20 %

сотрудников повысили эффективность своего труда после перехода на удаленный формат работы. Основное преимущество удаленного управления проектом заключается в непрерывности, отсутствии необходимости останавливать работу из-за воздействия внешних факторов. Так же, сотрудники получают возможность привлекать зарубежных экспертов, получать от них важные данные, консультации при помощи средств видеосвязи [8].

Таким образом, можно сделать вывод, что современное управление проектами в образовательных организациях отлично от традиционного представления о проекте цикле. Оно становится более гибким и устойчивым к изменяющимся условиям.

### СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. *Аксенова Т. З., Азылканова С. А.* Современные тенденции проектного менеджмента // Национальная ассоциация ученых (НАУ). 2018. № 37. С. 59–62.
2. *Базавлуцкая Л. М.* Управление проектами в образовательном пространстве // Учебное пособие. 2021. С. 22–25.
3. *Жданкин Н. А., Леонова М. А.* Повышение эффективности проектного управления с помощью инноваций // Менеджмент сегодня. 2017. № 2. С. 92–97.
4. *Пронин А. А.* Управление научными проектами: общие подходы // Известия высших учебных заведений. Уральский регион. 2017. № 3. С. 48–56.
5. *Прохорова М. П., Булганина С. В., Булганина А. Е.* Реализация проектной деятельности в образовательной организации: мотивационный аспект // Научные исследования и разработки. Российский журнал управления проектами (Том 7. № 3. 2018) С. 3–7.
6. *Хугаева А. Д.* Формирование корпоративной системы управления проектами в организации // Молодой ученый. 2018. № 22. С. 455.
7. *Шкунова А. А., Прохорова М. П.* Распространение проектно-ориентированного управления в России // Инновационная экономика. Перспективы развития и совершенствования. № 7 (33). Т. 2. 2018. С. 235–239.
8. Тренды управления проектами в 2023 году. [Электронный ресурс]. URL: <https://kr.by/read/trendy-upravleniya-proektami-v-2023-godu/>
9. Pulse of the Profession | PMI. [Электронный ресурс]. URL: <https://www.pmi.org/learning/library/beyond-agility-gymnastic-enterprises-12973>
10. PMI Talent Triangle | PMI. [Электронный ресурс]. URL: <https://www.pmi.org/learning/training-development/talent-triangle>

**Н. Н. Биктимирова**

*Гжельский государственный университет,*

*Московская обл., пос. Электроизолятор*

Научный руководитель: В. В. Блекус

## **АНАЛИЗ ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ**

Исследуемая нами тематика ранее глубоко исследовалась целым рядом известных авторов, экономистов. Наибольший вклад внесен следующими представителями: Савицкой Г. В., Шеремет А. Д. и Негашевым Е. В., Васиной А. А., Ковалевым В. В., Волковой О. Н. Помимо перечисленных ученых требуют внимания теоретические аспекты в трудах таких авторов, как Любушин Н. П., Лещева В. Б., Дьякова В. Б. и многие другие

Объект исследования – ООО «Гжельский завод художественной росписи»

Предмет исследования финансовое состояние завода и система управления финансовым состоянием.

В современных условиях, в которых диагностируются кризисные явления, в российской экономике значительно возрастает роль финансового состояния предприятия. Неустойчивое финансовое состояние предприятия может привести к банкротству предприятия и его исчезновению с экономического пространства. Поэтому большинству предприятий необходимо осуществлять постоянный контроль за своим финансовым состоянием и принимать меры по его улучшению.

Поэтому разработка мероприятий по улучшению финансового состояния ООО «Гжельский завод художественной росписи» является необходимым и важной для обеспечения деятельности как ООО «Гжельский завод художественной росписи», так и других российских предприятий. Исходя из этого, проблема улучшения финансового состояния актуальна как для конкретного предприятия ООО «Гжельский завод художественной росписи», так и для большинства российских предприятий.

Целью работы является оценка финансового состояния предприятия ООО «Гжельский завод художественной росписи» и выявление путей повышения эффективности и улучшения финансового состояния предприятия.

Анализ финансово-хозяйственной деятельности можно рассматривать как комплекс мер, направленный на оценку ключевых количественных и качественных показателей бизнеса. В исследовании используют ряд аналитических методов: сбор информации, обработка данных, расчеты, измерения, обобщения и другие.

Объектом анализа финансово-хозяйственной деятельности предприятия являются [8, с. 232]: платежеспособность фирмы; объем продаж и производства; себестоимость продукции или услуг; ресурсы предприятия; качество управленческих решений; устойчивость фирмы; другие показатели в конкретный момент или за определенный период.

Источники для исследования выбирают, отталкиваясь от цели – это может быть бухгалтерская отчетность, плановые показатели, учет и т.д. От главной цели также зависит, какой вид анализа нужно провести в конкретный момент: текущий (о том, как на данный момент обстоят дела на предприятии); перспективный (чтобы составить прогнозы на будущее); ретроспективный (для оценки показателей за определенный период) и т.д.

Выводы, к которым аналитики придут по итогам исследования, должны быть практически полезны. Чтобы по результатам можно было определить комплекс действий, которые позволят предприятию исправить недочеты и улучшить показатели.

Чтобы анализ выполнял задачу и был полезен, важно соблюдать несколько принципов.

В расчет нужно принимать реальные цифры и значения. Анализ должен быть конкретным и объективным.

В исследование нужно включить весь комплекс факторов, которые так или иначе влияют на изучаемый процесс.

Анализ нужно проводить регулярно и системно. Так вы сможете наблюдать за динамикой показателей и понять их взаимосвязь друг с другом.

При анализе нужно использовать научно обоснованные инструменты и методы.

Цели анализа финансово-хозяйственной деятельности.

Можно выделить два принципа, по которым проводят комплексный анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия [4, с. 67].

Внутренний анализ. Это исследование могут провести только сотрудники фирмы, у которых есть доступ к внутренним данным. Они включают в источники не только открытую информацию, но и специфические сведения, например, о проценте брака или возвратов. Результаты внутренних исследований получают детальными и конкретными и не доступны широкой аудитории. Такой анализ позволяет не только увидеть реальную картину, но и определить причины, которые привели к тем или иным показателям.

Внешний. Такое исследование проводится сторонними аналитиками, среди которых могут быть заинтересованные в успехе бизнеса лица (инвесторы, кредиторы, партнеры), контролирующие органы, средства массовой информации. Внешний анализ может показать, насколько фирма стабильна и платежеспособна, можно ли дать ей финансирование и т.д.

Анализ может преследовать разные цели.

Например [8, с. 234]: дать объективную оценку финансовому состоянию компании; определить, может ли фирма получить кредит и выплатить его; выявить неиспользованные ресурсы; обозначить «слабые места» в бизнесе, из-за которых он теряет деньги или неэффективно использует ресурсы; уменьшить расходы; избежать банкротства; составить прогноз финансового состояния фирмы на будущее; убедиться в рентабельности инвестиций; понять, стоит ли руководству выделять средства на то или иное мероприятие; проследить развитие фирмы в динамике ключевых показателей эффективности; определить стоимость компании и другие.

Методика проведения анализа финансово-хозяйственной деятельности предприятия. Есть несколько методик проведения анализа финансово-хозяйственной деятельности предприятия. Чтобы получить объективную и полную картину, стоит не останавливаться на одном способе, а провести несколько параллельных исследований.

Вертикальная методика. Метод заключается в том, что ресурсы определяют долями. Итоговые ключевые показатели при расчетах принимают за целую величину – 100 %. А остальные части (статьи баланса, активы, пассивы) рассчитывают в процентных долях от этих 100 % [3, с. 52].

Такое исследование также называют структурным. Чаще всего анализируют такие ресурсы: активы – оборотные, внеоборотные, их ликвидность, состав; капитал – собственный и заемный; денежный поток – инвестиционный, финансовый, операционный.

Горизонтальная методика. Здесь показатели фирмы анализируют в динамике. Для этого итоговые результаты за один период сравнивают с показателями за несколько предыдущих периодов. Данные берут их бухгалтерской отчетности – баланса, отчетов о финансовых результатах и движении средств и так далее. Такое исследование позволяет увидеть развитие компании, рост и падение ключевых показателей (доходов, расходов, оборота продаж и т.д.), определить тенденции, изменения.

Бухгалтерский баланс – это не просто отчет, который бухгалтер сдает в налоговую инспекцию. Баланс смотрят собственники, банки, инвесторы и другие заинтересованные лица, чтобы принять управленческие решения или сделать вывод о финансовом положении организации. Для этого прибегают к горизонтальному и вертикальному анализу бухгалтерского баланса [7, с. 367].

Проведем анализ финансового состояния ООО «Гжельский завод художественной росписи» на основании финансовой отчетности.

Горизонтальный анализ заключается в сравнении данных отчетного года с данными предыдущего года по каждой строке баланса. То есть при анализе смотрят динамику изменения показателей. Поэтому он и называется

«горизонтальным»: для анализа мы смотрим на цифры в строке, то есть сверяем показатели по горизонтали.

Данные в бухгалтерском балансе должны быть приведены как минимум за 2 года – отчетный и предыдущий (п. 10 ПБУ 4/99). Форма баланса, утвержденная Приказом Минфина Российской Федерации от 02.07.2010 № 66н, вообще содержит показатели за 3 года: отчетный, предыдущий и предшествующий предыдущему.

Горизонтальный анализ проводят в три этапа: находят бухгалтерский баланс за интересующие периоды; считают разницу между показателями отчетного и прошлого периода; анализируют и делают выводы.

В таблице 1 представлены данные о составе и структуре имущества предприятия.

Таблица 1 – Горизонтальный анализ актива (имущества) предприятия за 2000–2022 гг. (тыс. руб.)

Наименование показателя	2022	2021	Изм. 2022/2021 %	2020	Изм. 2022/2020 %
Материальные внеоборотные активы <sup>2</sup>	37190	26120	142,4	19360	192,1
Нематериальные, финансовые активы	204	216	94,4	237	86,1
Запасы	14534	9631	150,9	9862	147,4
Денежные средства и денежные эквиваленты	4479	5786	77,4	6310	71,0
Финансовые и другие оборотные активы <sup>4</sup>	2737	5484	49,9	3174	86,2
Баланс	59144	47237	125,2	38943	151,9

Как видно из таблицы 1 имущество предприятия выросло на 125,2 % в 2022 г. по сравнению с 2021 г. и на 151,9 % по сравнению с 2020 г. В 2022 г. по сравнению с 2021 г. наибольший темп роста наблюдался по таким статьям как: запасы на 150,9 % и материальные и внеоборотные активы на 142,4 %. По денежным средствам и финансовым активам наоборот наблюдается обратный

темпа роста на 77,4 % и 49,9 % соответственно в 2022 г. по сравнению с 2021 г. и 71,0 % и 86,2 % в 2022 г. по сравнению с 2020 г.

В таблице 2 представлен горизонтальный анализ источников имущества предприятия за 2020–2022 гг.

Таблица 2 – Горизонтальный анализ источников имущества предприятия за 2020–2022 гг.

Наименование показателя	2022	2021	Изм. 2022/2021 %	2020	Изм. 2022/2020 %
Капитал и резервы <sup>5</sup>	48889	40686	120,2	28640	170,7
Целевые средства	-	-		-	
Фонд недвижимого и особо ценного движимого имущества и иные целевые фонды	-	-		-	
Долгосрочные заемные средства	4800	-		-	
Другие долгосрочные обязательства	-	-		-	
Краткосрочные заемные средства		-		4539	
Кредиторская задолженность	5455	6051	90,2	5763	94,7
Другие краткосрочные обязательства		500		-	
Баланс	59144	47237	125,2	38943	151,9

Анализируя данные таблицы 2 по пассиву баланса или источникам образования имущества отметим что темп роста капитала по ООО «Гжельский завод художественной росписи» в 2022 г. составил 120,2 % по сравнению с 2021 г. а по сравнению с 2020 г. 170,7 %. Кредиторская задолженность имеет отрицательные темпы роста в 2022 г. они по отношению к 2021 г. составили 90,2 % и 94,7 % по сравнению с 2020 г. Следует так же отметить что в 2022 г. на предприятии образовался новый источник имущества Долгосрочные заемные средства которые составили 4800 тыс. руб. – это кредит, взятый на обновление основных фондов.

Вертикальный анализ основан на расчете удельного веса показателей бухбаланса в укрупненной группе. Например, можно рассчитать долю основных средств во внеоборотных активах, долю запасов в оборотных активах и так далее. То есть вертикальный анализ направлен на изучение структуры активов и пассивов организации, поэтому его еще называют структурным анализом.

Вертикальный анализ проводят в несколько этапов: находят бухгалтерский баланс за интересующие периоды; рассчитывают долю каждой статьи в общей структуре; анализируют и делают выводы. В таблице 3 представлен вертикальный анализ имущества предприятия за 2020–2022 гг.

Таблица 3 – Вертикальный анализ имущества предприятия за 2020–2022 гг.

Наименование показателя	2022	Уд. вес, %	2021	Уд. вес, %	2020	Уд. вес, %
Материальные внеоборотные активы <sup>2</sup>	37190	62,9	26120	55,3	19360	49,7
Нематериальные, финансовые активы	204	0,3	216	0,4	237	0,4
Запасы	14534	24,6	9631	20,4	9862	25,3
Денежные средства и денежные эквиваленты	4479	7,6	5786	12,2	6310	16,2
Финансовые и другие оборотные активы <sup>4</sup>	2737	4,6	5484	11,6	3174	8,2
Баланс	59144	100,0	47237	100,0	38943	100,0

Анализируя данные таблицы 3 отметим что наибольший удельный вес в структуре имущества предприятия занимают материальные внеоборотные активы, то есть основные средства и из года в год, по ним наблюдается рост удельного веса. Если в 2020 г. он составлял 49,7 % от всего имущества предприятия, то в 2022 г. уже 62,9 %.

Удельный вес запасов остается стабильным на протяжении всего анализируемого периода около 25 %, что свидетельствует об правильной политике предприятия в области управления запасами и об их эффективном нормировании. В таблице 4 представлен вертикальный анализ источников имущества предприятия за 2020–2022 гг.

Таблица 4 – Вертикальный анализ структуры источников имущества предприятия за 2020–2022 гг.

Наименование показателя	2022	Уд. вес, %	2021	Уд. вес, %	2020	Уд. вес, %
Капитал и резервы <sup>5</sup>	48889	82,7	40686	86,1	28640	73,5
Целевые средства	-		-		-	
Фонд недвижимого и особо ценного движимого имущества и иные целевые фонды						

Долгосрочные заемные средства	4800	8,1	-		-	
Другие долгосрочные обязательства	-		-		-	
Краткосрочные заемные средства			-		4 539	11,7
Кредиторская задолженность	5455	9,2	6051	12,8	5763	14,8
Другие краткосрочные обязательства			500	1,1	-	
Баланс	59144	100,0	47237	100,0	38943	100,0

Анализируя данные таблицы 4, отметим, что наибольший удельный вес в источниках формирования имущества предприятия занимает капитал и резервы, и его удельный вес растет из года в год если в 2020 г. его удельный вес составлял 73,5 % от всех источников, то в 2021 г. 86,1 %, в 2022 г. он немного сократился и составил 82,7 % всего пассива баланса.

Положительным является сокращение в источниках предприятия удельного веса кредиторской задолженности 14,8 %, 12,8 % и 9,2 % соответственно в 2020, 2021, 2022 гг.

Данная тенденция говорит об увеличении финансовой независимости ООО «Гжельский завод художественной росписи».

Анализ результатов деятельности необходим для понимания того, насколько эффективно предприятие использует имеющиеся у него активы, в какой степени сбалансированы источники их формирования. С помощью анализа можно оценить стабильность структуры имущества компании и источников его формирования.

Основой для анализа результатов деятельности предприятия служит управленческий баланс. Как правило, для оценки используют агрегированный (предварительно укрупненно сгруппированный) вариант баланса. В таблице 5 представлены данные о финансовых результатах предприятия за 2021–2022 гг.

Таблица 5 – Финансовые результаты деятельности предприятия за 2021–2022 гг.

Наименование показателя	2022	2021	Изм., тыс. руб.	Темп роста, %
Выручка	72 504	66 863	5 641	108,4
Расходы по обычной деятельности	-62 999	-63 410	411	99,4

Проценты по уплате	-40	0	-40	
Прочие доходы	718	5 259	-4 541	13,7
Прочие расходы	-948	-650	-298	145,8
Налоги и прибыль (доходы)	-1 031	-679	-352	151,8
Чистая прибыль (убыток)	8 204	7 383	821	111,1

Анализируя данные таблицы 5 отметим, что как в 2021 так и в 2022 гг. ООО получило чистую прибыль 7383 и 8204 тыс. руб. соответственно, что свидетельствует об эффективной работе управленческого персонала предприятия.

Также следует что темпы роста в выручки выше темпов роста затрат 108,4 % и 99,4 % соответственно, произошел рост прочих расходов, что связано выбытием не амортизированных полностью основных средств.

### СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 № 117-ФЗ (ред. от 30.10.2017) [Электронный источник] // URL: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_28165/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_28165/) (дата обращения 19.11.2017).
2. Приказ Минфина России от 06.05.1999 N 32н (ред. от 06.04.2015) «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Доходы организации» ПБУ 9/99» [Электронный источник] // URL: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_6208/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_6208/) (дата обращения 26.11.2017).
3. Приказ Минфина России от 06.05.1999 N 33н (ред. от 06.04.2015) «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Расходы организации» ПБУ 10/99» [Электронный источник] // URL: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_12508/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_12508/) (дата обращения 19.11.2017).
4. Вагазова Г. Р., Лукьянова Е. С. Сущность финансовых результатов деятельности предприятия // Молодой ученый. 2019. № 11.3. С. 13–15.
5. Васильев С. В. Рентабельность деятельности российских компаний // Актуальные проблемы экономики и управления. 2019. № 4 (4). С. 51–52.
6. Зиганишина И. И., Подгорная А. И. Финансовый результат как объект оценки и анализа // Устойчивое развитие науки и образования. 2019. № 3. С. 65–70.
7. Картель В. В. Планирование финансовых результатов организации // Современные научные исследования и разработки. 2019. № 5 (13). С. 477–479.
8. Кудухов В. В. Информационные источники и задачи анализа финансовых результатов предприятия // Новая наука: Теоретический и практический взгляд. 2019. Т. 1. № 4. С. 16–18.
9. Ламонова М. В. Управление финансовыми результатами // Аллея науки. 2019. Т. 2. № 12. С. 366–372.
10. Лелькова Т. Э., Скрипкина О. В. Методики анализа финансовых результатов // Молодой ученый. 2019. № 11. С. 231–234.

**М. С. Бутакова**

*Гжельский государственный университет,*

*Московская обл., пос. Электроизолятор*

Научный руководитель: В. Д. Кузьменкова

## **СУЩНОСТЬ И РОЛЬ ТЕОРИИ «ДЛИННЫХ ВОЛН» Н. Д. КОНДРАТЬЕВА В ЭКОНОМИКЕ**

Экономика, как и любая другая система в мире, стремится к равновесию. Это процесс, во время которого происходят колебания, то есть волнообразные подъемы и спады. Такие волны называются экономическими циклами. В экономике выделяют несколько видов таких циклов, которые различаются своей продолжительностью. Создателем теории «длинных волн» является русский экономист Николай Дмитриевич Кондратьев. На основе статистических данных о поведении и действиях экономики за длительный период, ученый установил, что существуют не только краткосрочные и среднесрочные циклы, но и циклы с большей продолжительности. Они получили имя своего создателя – циклы Кондратьева. Их средняя продолжительность составляет 50 лет, где-то плюс минус десятилетие.

Рассмотрим саму концепцию Николая Кондратьева. Как уже было сказано ранее, циклы отличаются длительным периодом – около 50-60 лет. Сама волновая структура характеризуется наличием относительно быстрых и, следовательно, относительно медленных стадий экономического развития.

В развитии больших циклов существует четыре основных эмпирических закономерности, которые ученый выделил.

Накануне или даже в начале развития повышательной волны происходит существенные и серьезные изменения, которые сильно влияют на хозяйство. Они могут быть вызваны развитием технологий, появлением на рынке какой-либо страны, разработка новых идей, меняющих привычные способы ведения хозяйства.

Временные периоды повышательного движения характеризуются моментами из социальной сферы, в частности это войны, революции, которые проявляются в политике, науке, искусстве и других отраслях.

Длинные волны спадов сопровождаются длительной депрессией, разворачивающейся в аграрном секторе.

Долгосрочные циклы экономического развития состоят из меньших циклов, что и среднесрочные и краткосрочные колебания экономической системы, то есть то для них характерны одни и те же этапы развития: подъемы, кризисы, депрессии.

Теперь рассмотрим датировки больших циклов Кондратьева. Сама суть цикличности связана с угасанием старых преимуществ цивилизации и появлением новых. Поэтому циклы Кондратьева можно связать с появлением новых технических направлений. Фактически непосредственно перед началом каждого нового цикла закладывается почва для развития новых идей и технологий. Следовательно, временные рамки циклов Кондратьева, выглядят таким образом.

Первый цикл (с 1803 по 1841–1843 гг.) текстильные фабрики, промышленное использование каменного угля.

Второй цикл (с 1844–1851 по 1896 гг.) угледобыча и черная металлургия, железнодорожное строительство, паровой двигатель.

Третий цикл (с 1891–1896 по 1945–1947 гг.) тяжелое машиностроение, электроэнергетика, неорганическая химия, производство стали и электрических двигателей.

Четвертый цикл – (с 1945–1947 по 1983 гг.) Производство автомобилей и других машин, химической промышленности, нефтепереработки и двигателей внутреннего сгорания, массовое производство.

Пятый цикл – (с 1981–1983 по примерно 2018 гг.) развитие электроники, робототехники, вычислительной, лазерной и телекоммуникационной техники.

Шестой цикл – с приблизительно 2018 г. по примерно 2060 г. (это результат прогнозирования от ученых-экономистов). Возможно развитие конвергенции нано-, био -, информационных и когнитивных технологий.

Проанализируем волны Кондратьева и увидим, что его теория предполагает, что каждая волна имеет какую-либо предпосылку, то есть

необходимость освоения новых территорий, войны и революции, технологические изменения, миграция людей-все эти явления представляют собой неслучайные толчки, которые вызывают очередной цикл, переходящий в смену фаз. Следовательно, каждая следующая фаза – это результат всех процессов и явлений, происходивших в предыдущих фазах.

Волны Кондратьева включают следующие этапы (фазы).

Рост экономики. Данный этап характеризуется ростом производства, внедряются новые технологии и различные подходы, которые были сформированы на предыдущем этапе. Развивается международная торговля, растет инфляция с процентными ставками.

Пик. Наивысшая точка волны. На этом этапе экономическая система характеризовалась повышенной либеральностью. Появлялась высокая вероятность военных конфликтов. Росли цены и процентные ставки.

Снижение. Фаза снижения характеризуется началом экономического подъема, сопровождающегося снижением инфляции, а также снижением процентных ставок. Спрос падает и это негативно влияет на производство и от этого падают цены на товары.

Депрессия. Она характерна высоким уровнем безработицы, медленным ростом ВВП, низкой инфляцией, низкими процентными ставками. Тем не менее, на данном этапе разрабатываются новые технологии, подходы и идеи, которые меняют привычные основы и стандарты, как в экономике, так и в обществе.

По мнению современных ученых, мировая экономика переживает фазу депрессии, сопровождающуюся возникновением финансовых кризисов.

Так какой же вклад внес Николай Дмитриевич Кондратьев, и какую роль в экономике сыграла его теория «длинных волн»? Николай Кондратьев внес огромный вклад в изучение больших циклов, которые принесли ему мировую известность и были впоследствии названы в его честь. Они легли в основу многочисленных исследований проблем цикличности, проведенных в разных странах мира. Используя эту теорию, ученый рассмотрел закономерности возникновения великих изобретений, инноваций, возникновения социальных

катаклизмов и другое. Многие идеи Н. Д. Кондратьева звучат очень современно. Они могут помочь решить проблемы финансового прогнозирования, обновить статистическую методологию и разработать текущую и будущую социально-экономическую политику. По Кондратьеву «большие циклы» характеризуются четырьмя основными закономерностями:

– до и в начале повышательной волны большого цикла в экономической жизни общества происходят серьезные изменения (изменения в технике, производстве и обмене, в денежном обращении);

– наибольшее количество войн и революций приходится на повышательную волну большого цикла; нисходящая волна большого цикла характеризуется депрессией сельского хозяйства;

– подъем основного цикла способствует сокращению продолжительности спадов в обычных промышленных циклах и увеличению интенсивности их подъемов;

– при понижательной волне депрессии увеличиваются, интенсивность подъемов уменьшается.

Роль теории длинных волн Кондратьева важна с точки зрения прогнозирования возникновения кризисных ситуаций. Также высока разработка теории и методов прогнозирования циклического развития, его моделирования и прогнозирования будущего на основе теории больших циклов.

Таким образом, исходя из выше перечисленного, можно сделать вывод, что особенность Николая Дмитриевича Кондратьева заключается в том, что в своих научных рекомендациях он всегда исходил из тщательного анализа действительности. Творческое наследие ученого остается актуальным для решения важнейших задач; на его основе возможно расширение сотрудничества с зарубежными учеными. Очень важно усвоить и еще больше углубить идеи Н. Д. Кондратьева в различных отраслях знаний и практических сферах деятельности.

#### СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Датировки кондратьевских волн. [Электронный ресурс]. URL: <https://infopedia.su/1x1f4.html> (Дата обращения 19.03.2023).

2. Концепция длинных волн Н. Д. Кондратьева: анализ и прогноз. [Электронный ресурс]. URL: [https://revolution.allbest.ru/economy/00661542\\_0.html](https://revolution.allbest.ru/economy/00661542_0.html) (дата обращения 19.03.2023).

3. Теория циклов Кондратьева. [Электронный ресурс]. URL: <https://www.azbukatredera.ru/teoriya-ciklov-kondrateva.html> (дата обращения 19.03.2023).

4. Циклы (волны) Кондратьева в экономике. Фазы. Продолжительность. [Электронный ресурс]. URL: <https://finzz.ru/bolshie-cikly-kondrateva-v-ekonomike-kratko-primery-grafik.html> (дата обращения 19.03.2023).

**А. А. Веселова**

*Гжельский государственный университет,*

*Московская обл., пос. Электроизолятор*

Научный руководитель: В. В. Блекус

## **РОЛЬ ФИНАНСОВОГО АНАЛИЗА ОРГАНИЗАЦИИ В ПРИНЯТИИ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ**

При современном стремительном развитии различных отраслей экономики и высокой конкурентной среде, организациям, с целью сохранения своих позиций и достижения больших результатов необходимо принимать обоснованные управленческие решения, именно поэтому анализ финансовых результатов является неотъемлемой частью системы управления организацией. Таким образом, финансовый анализ является не только одним из этапов принятия управленческих решений, но также является функцией управления, которая отображает количественную и качественную оценку воздействия различных факторов на финансовый результат.

На финансовый результат влияет множество факторов, как зависящих от организации (внутренних), так и не зависящих (внешних). К внутренним факторам можем отнести политику организации по различным вопросам таким как: ценообразование, кадровая политика, затраты на производство, запуск нерентабельных проектов и в том числе принятие необоснованных управленческих решений. К внешним факторам отнесем обстоятельства внешней силы: политика государства в отношении отрасли, принятие федеральных и региональных законов, повышение налоговой ставки, различные стихийные бедствия, а также рыночная конкуренция. Следовательно, целью анализа финансовых результатов является прежде всего влияние внутренних факторов на прибыль организации и выявление точек роста организации.

Методика анализа финансовых результатов находит отражение в трудах отечественных ученых и имеет основные общие черты. В зависимости от цели исследуется динамика, состав, структур доходов, расходов; финансовых результатов; факторный анализ прибыли от продаж; рентабельность основной деятельности; использование чистой прибыли; обоснование точки

рентабельности, запасов, финансовой прочности [5]. Выбранная методика анализа влияет на результат исследования и напрямую зависит от цели исследования финансовых результатов. Заинтересованными лицами могут быть не только руководители внутренних структурных подразделений, но и учредители, инвесторы.

Методика может состоять из различных видов и форм анализа сгруппированным по различным классификационным признакам [2]:

- по роли в управлении и организационным формам проведения: внешний и внутренний анализ;
- по регулярности проведения анализа: периодический и разовый финансовый анализ;
- по временному горизонту: текущий, оперативный и прогнозный финансовый анализ;
- по содержанию и полноте исследования: экспресс-анализ, тематический финансовый анализ и комплексный углубленный финансовый анализ.

По результатам анализа проводится финансовая диагностика с присвоением рейтинговой оценки.

В современной экономической теории также выделяют и находят применение различным методам анализа [4]:

- неформализованные: метод экспертных оценок, метод сценариев, морфологический анализ, метод сравнений, построение аналитических таблиц, метод детализации и др.;
- формализованные: традиционные (средние величины, ряды динамики, индексы и др.), экономико-математические (корреляционный анализ, регрессивный анализ и др.), методы финансовых вычислений (процентные ставки, дисконтирование и наращивание, оценка денежных потоков);
- количественные: статистические (средние величины, ряды динамики, индексы, факторный анализ и др.), балансовые (метод двойной записи, балансовый метод), экономико-математические (аддитивные, мультипликативные, кратные, смешанные, методы факторного анализа (цепных

подстановок, метод абсолютных и относительных разниц, индексный метод, интегральный метод и др.);

– качественные.

Вместе с тем, применение комплексного подхода позволяет получить полное представление о деятельности компании, определить сильные и слабые стороны, а также точки роста.

В процессе работы руководящему составу компании требуется принимать решения, которые оказывают влияние на различные финансовые показатели. Анализ финансовых результатов организации позволяет оценить деятельность компании в каждом направлении: производство, продажи, финансы и инвестиции. Анализ этих показателей является основой экономического развития компании и обеспечивает стабильные отношения с партнерами и контрагентами.

#### СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. *Ершова В. Ю.* Анализ финансовой отчетности: примеры и решения: практикум. М.: Издательский дом МИСиС, 2022. 114 с.
2. *Кириченко Д. А., Симионова Н. Е.* Финансовый анализ: учебное пособие. М.: Ай Пи Ар Медиа, 2022. 103 с.
3. *Салова А. А.* Методики анализа финансового результата организации отечественных и зарубежных авторов // Грамота, 2017. № 7 (120). С. 74–76.
4. *Тюленева Н. А.* Финансовый анализ в схемах, рисунках и таблицах: учебное пособие. Томск: Издательство Томского государственного университета, 2022. 124 с.
5. *Щербакова Н. Ф., Кудряшова А. В.* Особенности анализа финансовых результатов коммерческой организации на современном этапе// Современная экономика: проблемы и решения. 2020. Т. 3. С. 132–142.

**К. Р. Воротников**

*Гжельский государственный университет,*

*Московская обл., пос. Электроизолятор*

Научный руководитель: В. Г. Кузьменкова

## **ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ДИНАМИКА В СВЕТЕ ТЕОРИИ БОЛЬШИХ ЦИКЛОВ Н. Д. КОНДРАТЬЕВА**

Развитие теории длинных волн началось в 1887 г., когда английский ученый Х. Кларк обратил внимание на 54-летний разрыв между кризисами 1793 и 1847 годов. Он высказал мысль о том, что этот разрыв не случаен. У. Джевонс был первым, кто использовал статистику колебаний для анализа длинных волн для объяснения нового для науки явления. Оригинальное статистическое развитие материалов содержится в трудах голландских ученых, которые рассматривали технический процесс как фактор цикличности.

Особое место в развитии теории цикличности принадлежит русскому ученому Н. Д. Кондратьеву. Его исследования охватывают развитие Англии, Франции и США за период 100–150 лет. Он обобщил материал конца XVIII в. (1790) по таким показателям, как средний уровень товарных цен, процент на капитал, номинальная заработная плата, внешнеторговый оборот, добыча и потребление угля, производство чугуна и свинца, т. е. по сути он провел многомерный анализ экономического роста [3].

В результате своих исследований Н. Д. Кондратьев выделил следующие крупные циклы:

I цикл: с 1787 г. по 1814 г. – восходящая волна, с 1814 г. по 1851 г. – нисходящая волна;

II цикл: с 1844 г. по 1875 г. – волна вверх, с 1870 г. по 1896 г. – волна вниз;

III цикл: с 1896 г. по 1920 г. – восходящая волна.

Гипотеза больших волн конъюнктуры, выдвинутая Н. Д. Кондратьевым в 1926 г., с 1970-х гг. находится в центре внимания исследователей цикличности.

Длинные волны – это не колебания: кризисы с большими волнами не обязательно отражают абсолютный спад производства. Это изменение темпов

роста вокруг долгосрочных тенденций (отсюда термин волна вместо термина цикл). И фазы длинных волн разные: восстановление, долгий подъем, большой кризис. Отсутствие статистических материалов пока позволяет отследить всего 2-4 длинных волны. Однако изучается суперпозиция длинноволновых фаз с фазами других циклов. Например, Великая депрессия 1929–1933 гг. была совпадением кризиса промышленного цикла с окончанием (ямой) длинной волны в экономиках западных стран.

Н. Д. Кондратьев внес неоценимый вклад в изучение больших циклов конъюнктуры, принесших ему наибольшую известность и впоследствии названных длинными волнами Кондратьева. Они легли в основу многочисленных исследований проблем цикличности, проведенных в разных странах мира. Используя положения этой теории, ученый рассмотрел закономерности появления крупных изобретений, инноваций, возникновения социальных катаклизмов и т. д.

Многие идеи Н. Д. Кондратьева звучат очень современно. Они могут помочь в решении задач финансового прогнозирования, обновлении статистической методологии, разработке текущей и будущей социально-экономической политики [4].

#### **СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ**

1. *Аврамов Р.* Теория длинных волн: исторический контекст и методологические проблемы. М., 2011.
2. *Баликоев В. З.* Общая экономическая теория. М., 1998.
3. *Глазьев С. Ю.* Теория долгосрочного развития. М.: ВладДар, 1993.
4. *Кондратьев Н. Д.* Большие циклы конъюнктуры и теория предвидения. М.: Экономика, 2002.

**А. А. Громова**

*Гжельский государственный университет,*

*Московская обл., пос. Электроизолятор*

Научный руководитель: Т. А. Промзелева

## **МЕТОДЫ УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ НА ПРИМЕРЕ АО «ТУАПСИНСКОЕ АТП»**

В современном мире бизнес-процессы становятся все более сложными, а конкуренты – все более агрессивными. В таких условиях управление рисками становится необходимостью для любой компании. Методы управления рисками позволяют своевременно определить возможности и угрозы, оценить вероятность наступления неблагоприятных событий и принять меры по их предотвращению.

Одной из отраслей, где вопрос управления рисками является особенно актуальным, является энергетика. На примере Туапсинской АТП можно проанализировать различные методы управления рисками, которые используются в этой отрасли.

Прежде чем обсуждать управление рисками, определим, что такое риск. Риск – это возможность потерь или нанесения вреда организации в результате действий внешних или внутренних факторов. Факторы могут быть различными: экономическими, социальными, техническими и т.д.

В контексте управления рисками речь идет о предупреждении потенциальных угроз для достижения целей организации. Для этого необходимо определить вероятности наступления рискованных событий и их последствия. Кроме того, должны быть разработаны стратегии по уменьшению вероятности наступления этих событий или минимизации последствий от них.

Риск-менеджмент – это процесс выявления, анализа и управления рисками с целью защиты бизнеса от возможных потерь. Он может помочь компании сохранить свой имидж и избежать юридических проблем.

Теперь перейдем к конкретному примеру – Туапсинский АТП. Какие риски могут возникнуть в работе данной организации?

Во-первых, это аварии на дорогах. Водители каждый день выезжают на дороги и могут попасть в аварии с другими транспортными средствами или причинить вред пешеходам. Это не только может нанести ущерб здоровью людей, но и привести к убыткам.

Во-вторых, это кражи транспорта или его частей. Механизмы, запчасти и другое оборудование могут быть похищены со стоянок или при использовании на дороге. Это также может вызвать значительные финансовые потери для предприятия.

Кроме того, как и в любой другой компании, Туапсинскому АТП грозят риски, связанные с правовыми проблемами (штрафы за нарушения ПДД), персональными конфликтами и техническими отказами оборудования.

На базе этой информации можно разработать стратегии по управлению рисками. Например: обучение водителей безопасной езде и ПДД; установка системы видеонаблюдения на стоянке для предотвращения краж оборудования; регулярные технические проверки машин для предотвращения отказов в работе; введение процедур по управлению конфликтами на рабочем месте.

Конечно, эти методы не являются исчерпывающим списком мер по управлению рисками, но они показывают основные направления работы. Кроме того, каждая компания должна разработать свой индивидуальный план управления рисками, который будет соответствовать ее потребностям и специфике бизнеса. Правильное определение потенциальных рисков и разработка стратегий по их минимизации позволят компании избежать значительных финансовых потерь и сохранить свой имидж на рынке.

АО «Туапсинское АТП» – одно из крупнейших предприятий города Туапсе, находящееся в Краснодарском крае. Как и другие организации, АО сталкивается с рисками, которые влияют на деятельность и прибыльность.

Риски в АО «Туапсинское АТП» могут возникать как из-за внешних факторов (экономическая нестабильность, изменение законодательства), так и из-за внутренних проблем (технологические ошибки, проблемы с персоналом).

Одним из основных рисков для транспортной компании является недостаточная безопасность автомобилей и нарушение правил дорожного движения.

Для управления рисками в АО «Туапсинское АТП» используются различные методы. Один из них – это использование системы управления безопасностью дорожного движения (СУБДД). Эта система позволяет отслеживать состояние технического обслуживания автомобилей, контролировать скорость движения и обучать водителей правилам безопасности.

Также для управления рисками используется метод анализа и оценки рисков. Этот метод заключается в выявлении возможных рисков, определении вероятности их возникновения, а также оценке потенциального ущерба от них. На основе этих данных разрабатывается план мероприятий по снижению рисков.

Еще один метод управления рисками – это использование страхования. АО «Туапсинское АТП» заключает договоры на страхование своего имущества, ответственности перед третьими лицами и жизни и здоровья работников.

Важным фактором при управлении рисками является культура безопасности. В компании проводятся обучение и тренинги для персонала по правилам безопасности труда, технике безопасности при эксплуатации автомобилей, а также по оказанию первой помощи. Здесь играет большую роль грамотная коммуникация между работниками компании.

Кроме того, для минимизации рисков необходимо следить за изменениями в законодательстве и экономической ситуации в регионе, а также проводить систематический мониторинг технического состояния автомобилей и обслуживание их вовремя.

Таким образом, управление рисками – это важный элемент деятельности любой компании, в том числе и АО «Туапсинское АТП». Методы управления рисками должны быть выбраны на основе анализа специфики деятельности компании и вероятных рисков. Важно также обучать персонал правилам безопасности и следить за изменениями внешних факторов.

АО «Туапсинское АТП» – это транспортная компания, которая занимается перевозками пассажиров и грузов на территории Краснодарского края. Как

любой бизнес, связанный с транспортом, эта компания сталкивается с рисками, которые могут оказать негативное воздействие на ее деятельность и финансовые результаты. Чтобы минимизировать возможные убытки от рисков, АО «Туапсинское АТП» применяет методы управления рисками.

Методы управления рисками – это различные подходы и стратегии для определения, анализа и управления рисками в бизнесе. Они помогают выявить потенциальные проблемы и разработать план действий по минимизации воздействия этих проблем на бизнес. Ниже мы рассмотрим основные методы управления рисками, которые использует АО «Туапсинское АТП».

1. Идентификация рисков. Первый шаг в управлении рисками – это определение всех возможных видов рисков, которые могут повлиять на деятельность компании. Для этого проводится анализ всех аспектов бизнеса – от финансовых до операционных. В АО Туапсинское АТП этот анализ проводится регулярно, для того чтобы не упустить какой-либо потенциальный риск.

2. Оценка рисков. После того, как все возможные риски были идентифицированы, следующий шаг – это оценка их воздействия на бизнес. Для этого используются различные методы, такие как анализ вероятности возникновения конкретного риска и его потенциального воздействия на компанию.

3. Разработка стратегии управления рисками. На основе результатов оценки рисков разрабатывается стратегия управления ими. Это может быть как принятие мер по предотвращению определенных видов рисков, так и разработка плана действий в случае их возникновения.

4. Мониторинг и контроль. Управление рисками – это непрерывный процесс, который требует постоянного мониторинга и контроля за ситуацией. В АО «Туапсинское АТП» используются специальные инструменты для отслеживания любых изменений или новых видов рисков и принятие соответствующих мер.

5. Страхование. Для минимизации рисков в АО «Туапсинское АТП» также используется страхование. Оно позволяет компании защитить свои финансовые результаты от потенциальных убытков, связанных с некоторыми видами рисков.

Использование методов управления рисками помогает АО «Туапсинское АТП» минимизировать возможные убытки и сохранять стабильность бизнеса. Кроме того, это дает компании большую уверенность в будущем и возможность развиваться без опасности для своей деятельности.

#### **СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ**

1. *Авдошин С. М.* Информатизация бизнеса. Управление рисками. М., 2012. 241 с.
2. *Батадеев В. А.* Промышленные риски и обязательное страхование опасных производственных объектов // *Финансы*. 2012. № 9. С. 23–26.
3. *Бланк И.А.* Управление финансовыми ресурсами. М., 2013. 164 с.
4. *Волков А. А.* Управление рисками в коммерческом банке. М., 2013. 326 с.
5. *Воробьев С. Н.* Управление рисками в предпринимательстве. М., 2013. 149 с.
6. *Гончаренко Л.П.* Риск-менеджмент. М.: КноРус, 2013. 195 с.

**В. Г. Гадецкий, Е. П. Акимова**

*Гжельский государственный университет,  
Московская обл., пос. Электроизолятор*

## **УПРАВЛЕНИЕ ПРОЕКТАМИ В СФЕРЕ ФИЗИЧЕСКОЙ КУЛЬТУРЫ И СПОРТА**

Проектное управление физкультурно-оздоровительной деятельностью представляет собой планомерное осуществление мероприятий, объединенных общностью идей и целей и направленных на решение определенных проблем. В этом ключе, в качестве выхода из проблемной ситуации, выступает привлечение дополнительных ресурсов, обеспечение социального партнерства, регулирование внутренних процессов.

Проектное управление позволяет с большей четкостью отследить ход движения идеи от начала ее претворения в жизнь до логического завершения. В рамках каждого проекта можно увидеть и оценить результаты выполняемых работ, осуществить общий анализ трудовых, временных, человеческих и иных ресурсов. При этом названные элементы, возможно, рассматривать в разрезе как одного проекта, так и целого портфеля проектов, а в будущем и региональной стратегии развития [2, с. 155].

На сегодняшний день существует много социально-культурных проектов в области физической культуры и спорта – это фестивали физической культуры и спорта, спортивно-оздоровительные игры, эстафеты, городские и региональные спортивные мероприятия, олимпиады и др.

Основными направлениями в области проектной деятельности физической культуры могут выступать проекты определенного направления. Это проекты, направленные на формирование спортивных навыков учащихся, на достижение конкретных результатов в определенном виде спорта, на формирование у детей азов культуры поведения, способствующей оздоровлению организма и укреплению иммунитета, создание каких-либо новых направлений в области физического воспитания, возможность формирования нового вида спорта [7, с. 129].

Проектирование физкультурно-оздоровительной деятельностью строится по следующим принципам: наличие проблемы, и поиска ее решения; обсуждение и поиск значимости предполагаемых результатов; самостоятельное участие в проекте молодежи; освещение поэтапных результатов; выдвижение гипотезы их решения.

Таблица 1 – Факторы, влияющие на активность в сфере физкультурно-оздоровительных услуг

Группы факторов	Содержание групп факторов
Макрофакторы (гр. makros – большой, больших размеров)	В данном случае влияют на группу людей будут международные физкультурные и спортивные объединения, которые культивируют тот или иной вид двигательной активности или вид спорта с присущими им ценностями. Также к этой группе можно отнести государственную политику, законодательное и нормативно-правовое обеспечение сферы физической культуры и спорта
Мезофакторы (гр. mezzos – средний, промежуточный)	Это условия социализации больших групп людей, которые выделяются по национальному признаку (этнос как фактор социализации) по месту и типу поселения, в котором они живут (регион, город, село), по принадлежности к аудитории тех или иных средств массовой коммуникации (радио, телевидение, кино и другие). Люди принимают элементы системы физического воспитания той или иной нации, адаптируются к среде, в которой происходит усвоение и реализация ею определенных программ взаимодействия с природой, формирования определенного типа сознания, а также соответствующих форм и методов жизнедеятельности. Природная среда обусловила также и возникновение типичных видов двигательной активности
Микрофакторы (гр. mikros – малый)	Социальные группы, которые непосредственно влияют на конкретных людей (семья, группа сверстников, микросоциум, организации, в которых осуществляется социальное воспитание – учебные, профессиональные, общественные и другие). Микрофакторы влияют на развитие людей через агентов социализации, то есть лиц, в непосредственном взаимодействии с которыми проходит их жизнь. Этот тип факторов является для нас наиболее значимым

При разработке программы первостепенным является формулировка ближайшей цели. В общем виде цель развития физической культуры и спорта направлена на повышение уровня физической активности и дееспособности населения. Важное внимание уделяется ресурсному обеспечению цели, а также совместным согласованным действиям исполнителей и администраторов.

Цель проектной деятельности физической культуры как социально-педагогической системы формулируется в задачах, которые необходимо решать

с любым контингентом занимающихся. Но при этом различают образовательные задачи, задачи развития физического развития и задачи воспитания личности [3, с. 15].

Образовательные задачи направлены на формирование разнообразных двигательных умений и навыков, а также доведение их до необходимой степени совершенства; овладение систематическими знаниями, необходимыми для укрепления здоровья по средствам физической культуры. Сознательное освоение двигательных навыков, для совершенствования и развития двигательных физических способностей [5, с. 117].

Задачи физического развития включают оптимальное развитие физических качеств занимающегося; силовых, скоростных, координационных навыков, а также развитие выносливости и гибкости. Совершенствование телосложения и всестороннее физическое развитие, укрепление и сохранение здоровья, посредством закаливания, реабилитация после болезней и травм. Сохранение высокого уровня работоспособности [8, с. 34].

План управления проектом – обязательный документ, наличие которого является завершением этапа планирования и началом этапа реализации проекта. Данный документ описывает плановые величины длительности, стоимости и объема работ. План управления проектом разрабатывается руководителем проекта совместно с рабочей группой, утверждается куратором проекта и председателем экспертной комиссии по рассмотрению проектов при органе исполнительной власти, государственном органе области.

Метод проектов – это один из методов, который позволяет ставить ученика в позицию активного деятеля, раскрывать его потенциальные возможности, развивать его личное своеобразие, стимулировать поиск новых знаний, что в конечном итоге повышает значимость уроков физической культуры, в том числе у детей, освобожденных от физических нагрузок [2, с. 115].

Разработка проекта включает методы передачи информации, которые сводятся к инструкциям, замечаниям детализации.

Метод проектов представляет собой педагогическую технологию, объединяющую исследовательские, поисковые методы, приемы и действия педагога в установленной последовательности, которые направлены на достижения поставленной задачи. При такой деятельности решаются проблемы, достигается конечный продукт. Или же проектный метод – это осуществление поставленной задачи от момента ее возникновения до ее завершения, который проходит по определенным этапам деятельности. Данный метод ориентирован на инновационное развитие образовательной системы, предполагает новые пути в образовательном процессе [7, с. 119].

Первое звено в цепи проектной деятельности – это проектное управление, или деятельность учителя, который может направить, подсказать и оказать помощь на первой стадии проекта. А в качестве запланированного результата, выступает аттестация ученика по данному предмету. В процессе прохождения от проектной деятельности до аттестации, учащийся решает специализированную задачу. Важным аспектом в данной проектной деятельности выступает увлечение и практической пользой от проводимой работы для ученика.

Проекты на уроках физической культуры – это проекты по истории спорта, исследованию влияний физической культуры на организм человека, подготовке и проведению соревнований и спортивных праздников и т.д.

Применение проектных технологий делает учебный процесс более увлекательным для обучающихся: ребята самостоятельно собирают материал по теме, теоретически обосновывая необходимость выполнения того или иного комплекса физических упражнений или овладения теми или иными физическими умениями и навыками для собственного совершенствования. Некоторые проекты становятся интегрированными, охватывают содержание других учебных предметов. У учащихся при разработке собственного проекта закладываются основы знаний в применении разнообразных методик поддержания здоровья и физического совершенствования. Информация, самостоятельно добываемая учащимися для собственных проектов, позволяет осознать жизненную необходимость приобретаемых на уроках двигательных

умений. Ученики, таким образом, становятся компетентными и в теории предмета, что необходимо как условие грамотного исполнения физических упражнений. Все это превращает урок физической культуры из урока лишь двигательной активности в урок общеобразовательной направленности, ставит его в один ряд с другими основными предметами [6, с. 118].

Проектная деятельность на уроках физической культуры позволяет реализовать требования к результатам освоения образовательной программы по ФГОС, которые предусматривают развитие личностных, метапредметных и предметных умений. В процессе урока формируется [2, с. 152]:

– понимание роли и значение физической культуры в формировании личностных качеств, в активном включении в здоровый образ жизни, укреплении и сохранении индивидуального здоровья;

– умение отбирать физические упражнения и регулировать физическую нагрузку для самостоятельных систематических занятий с различной функциональной направленностью (оздоровительной, тренировочной, коррекционной, лечебной) с учетом индивидуальных возможностей и особенностей организма, планировать содержание этих занятий, включать их в режим учебного дня и учебной недели;

– опыт организации самостоятельных систематических занятий физической культурой с соблюдением правил техники безопасности.

Также формируются умения и навыки: умение осмыслить задачу, отвечать на вопросы, самостоятельно изобретать способ действия, находить варианты решения проблемы, взаимодействовать с любым партнером, отстаивать свою точку зрения, презентационные навыки, умение уверенно держать себя во время выступления.

#### СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Бурков В. Н., Новиков Д. А. Как управлять проектами. М.: РОЭЛ, 2020.
2. Виленский П. Л. Оценка эффективности инвестиционных проектов. Теория и практика. Учеб. пособие. М.: Дело-2020. 888 с.
3. Громыко Ю. В. Проектирование и программирование развития образования. М.: МАРО, 2019. 545 с.
4. Губина Е. М. Условия эффективности деятельности образовательных учреждений в сфере физической культуры и спорта // Физическое воспитание и спортивная тренировка. 2019. 91 с.

5. *Дубакин А. Н.* Внедрение в управление спортивными мероприятиями технологий проектного менеджмента и особенности его использования в спортивной среде // Экономические науки. 2020. 266 с.

6. *Игнатьева А. В., Максимцов М. М.* Исследование систем управления: учеб, пособие для вузов. ЮНИТИ-ДАНА, 2019. 157 с.

7. *Ксензова Г. Ю.* Перспективные школьные технологии: Учеб. пособие. М.: Педагогическое общество России, 2020. 224 с.

8. *Хромов А. А., Шамрина Н. М., Борзяк Ю. В.* Из опыта организации проектной деятельности школьников // Школа и производство. 2020. 32 с.

**В. Г. Гадецкий, А. С. Андреева**

*Гжельский государственный университет,  
Московская обл., пос. Электроизолятор*

## **УПРАВЛЕНИЕ ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНЫМ КОМПЛЕКСОМ В МУНИЦИПАЛЬНОМ ОБРАЗОВАНИИ И ЕГО ПРОБЛЕМЫ**

Жилищно-коммунальное хозяйство является крупнейшей отраслью развития экономики современного государства. Элементы развития жилищно-коммунального хозяйства включают эксплуатацию и техническое обслуживание жилищного фонда, осуществление мероприятий в сферах водоснабжения и водоотведения, тепло- и электроснабжения, комплексную санитарную очистку муниципальных территорий, управление дорогами и мостами, а также комплекс работ по техническому обслуживанию и благоустройству территории.

Учитывая многообразный характер деятельности жилищно-коммунального хозяйства, следует отметить, что процесс его реформирования сопряжен с определенными трудностями [9].

В то же время общее количество и представленный масштаб выявленных проблем в системе жилищно-коммунального хозяйства является показателем текущего состояния российского общества.

Тем не менее в настоящее время актуальным остается вопрос повышения эффективности системы жилищно-коммунальным хозяйством на муниципальном уровне, поскольку жалоб на ее работы по-прежнему слишком много, о чем говорят хотя бы многочисленные жалобы в социальных сетях в Администрацию и напрямую в муниципальные органы [8, с. 127].

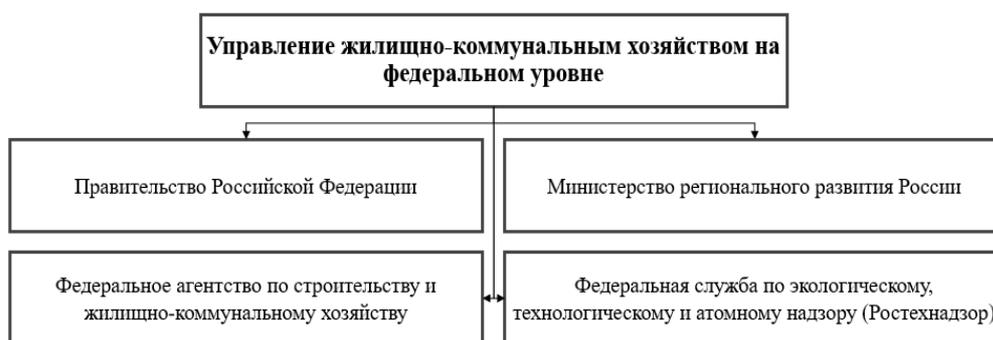
Ясно, что существует необходимость и научных исследований на данную тему, поскольку очевидно, что требуется реформирование жилищно-коммунального комплекса, формирование новых эффективных комплексных программ по его развитию и управлению, не говоря уже о том, что важно повышать качество предоставляемых жилищно-коммунальных услуг. Это может стать теоретической основой для принятия эффективных управленческих решений при организации жилищно-коммунального хозяйства [4, с. 76].

В настоящее время основными документами по регулированию жилищно-коммунального хозяйства и управлению им являются Конституция Российской Федерации (ст. 132), Жилищный кодекс Российской Федерации, Федеральный закон от 06.10.2003 № 131-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации».

После того, как в 2005 г. был принят действующий Жилищный кодекс Российской Федерации [1], стало заметно, как активизировался процесс трансформации анализируемой отрасли, который преследовал своей целью создание, внедрение и модернизацию эффективных механизмов экономических взаимоотношений субъектов рынка жилищно-коммунальных услуг на федеральном, региональном и муниципальном уровнях.

Жилищный кодекс Российской Федерации в ст. 12–14 уточняет компетенцию органов государственной власти Российской Федерации, органов государственной власти субъектов Российской Федерации, органов местного самоуправления в сфере жилищных отношений. Указанные выше статьи Кодекса содержат указания на то, какими полномочиями и какими функции обладают вышеуказанные органы [1].

Представим схематично, как на федеральном уровне осуществляется управление жилищно-коммунальным хозяйством (рисунок 1 и рисунок 2).



*Рисунок 1 – Управление жилищно-коммунальным хозяйством на федеральном уровне*

Нужно обратить внимание на то, что указанные на рисунке 2 функции крайне важны для того, чтобы поддерживать стабильную работу и функционирование жилищно-коммунального хозяйства, чтобы и в дальнейшем

повышать качество предоставляемых государственных услуг и минимизировать возможные правонарушения в анализируемой области.

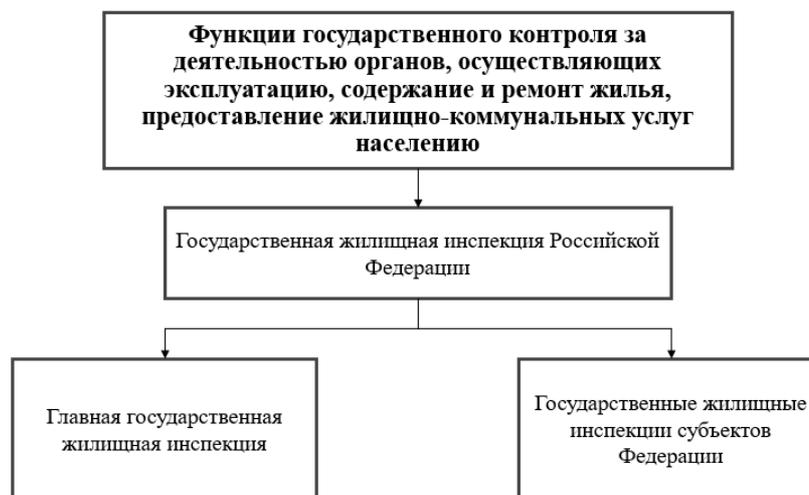


Рисунок 2 – Управление за государственным контролем жилищно-коммунальной сферы

Теперь представим схематично, как на региональном уровне осуществляется управление жилищно-коммунальным хозяйством (рисунок 3).



Рисунок 3 – Управление жилищно-коммунальным хозяйством на региональном уровне

Органами отраслевой компетенции в области жилищно-коммунального хозяйства являются его структурные подразделения (департаменты, комитеты), подчиненные заместителям главы администрации [6, с. 75]. Жилищный фонд представляет собой совокупность без исключений помещений, которые относят к жилым. Именно так трактует указанное определение Жилищный кодекс Российской Федерации. Этот фонд имеет свое собственное разделение на частные (принадлежащие юридическим лицам или гражданам); государственные (принадлежащие субъектам страны и государству) и муниципальные (принадлежащие муниципалитетам). Для того, чтобы иметь представление о том,

где расположен жилищный фонд, что представляет собой количественный и качественный состав, какое его техническое состояние, текущая стоимость, а также и такой немаловажный фактор, как уровень благоустройства, органами государственной власти на постоянной основе ведется учет жилищных фондов, отражая все изменения указанных выше показателей.

Инженерная инфраструктура – это совокупность сооружений, зданий, систем и сервисов, необходимых для жизнедеятельности города и удовлетворения потребностей населения. Она состоит из инженерно-энергетических и дорожно-транспортных сооружений, информационных систем и других объектов, выполняющих вспомогательные функции [9, с. 15]. Ее назначение представлено на рисунке 4.

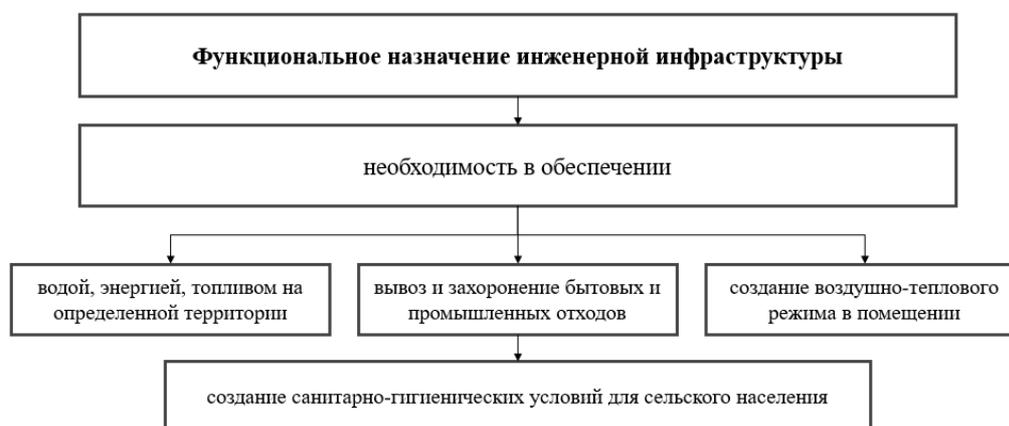


Рисунок 4 – Функциональное назначение инженерной инфраструктуры

Поэтому логично, что следует повышать качество этих услуг. В Московской области 1384 управляющие компании обслуживают и управляют жилищным фондом, 789 – товарищества собственников жилья, всего 3295 организаций. Жилой фонд составляет 48222 дома, площадью 309288318,99 м<sup>2</sup>. В 2019 г. в Московской области была завершена муниципальная реформа. Сейчас в Московской области нет деления на муниципальные районы. В стране всего 64 городских округа. Для решения проблем жилищно-коммунального хозяйства на местах есть соответствующие должностные лица и управляющие организации.

Автоматизированные информационные системы в сфере жилищно-коммунального хозяйства создаются с целью повышения прозрачности работы

компаний, занимающихся коммунальным хозяйством. Организации могут разметить в них необходимую информацию (рисунок 5).



Рисунок 5 – Возможности АИС в сфере жилищно-коммунального хозяйства

Перечень функций и инструментов информационных систем постоянно совершенствуется для удобства пользователей.

ЕИАС жилищно-коммунального хозяйства, действующая в Московской области, является государственной системой, созданной постановлением Правительства Министерства обороны. Его разработка была осуществлена с целью упрощения и ускорения деятельности существующих коммунальных служб в регионе. К сожалению, не все было реализовано так, как задумывалось. Жилищно-коммунальные компании не желали подключаться к системе и предоставлять нужную информацию, поэтому приходилось подключать соответствующие регулирующие органы. А компании ставили под сомнение действие последних, особенно их законность [2, с. 92].

Задачей ЕИАС Жилищно-коммунального хозяйства является сбор и интеграция информации, относящейся к коммунальным услугам. Обязанностью управляющих компаний в этом случае является заполнение шаблонов. После этого данные загружаются в ГИС жилищно-коммунального хозяйства. Последняя представляет собой федеральную систему, которая аккумулирует всю информацию о предприятиях жилищно-коммунального хозяйства уже по всей стране.

У управляющих организаций есть возможность вносить необходимую информацию несколькими способами: самостоятельно и напрямую в ГИС ЖКХ;

с помощью ЕИАС ЖКХ Подмосковья; при содействии специализированной организации-посредника.

Но, как показывает практическая деятельность, не на постоянной основе, к сожалению, происходит передача данных в том объеме, каком требуется. К примеру, при размещении через ЕИАС в ГИС ЖКХ исчезают данные, которые вводились напрямую. В то же время именно управляющая компания несет ответственность за недостоверность информации. Она также признана ответственной в случаях утечки личной информации, задержек в обновлении данных и в некоторых других ситуациях [3, с. 19].

Наличие вышеперечисленных трех способов обновления информации говорит о том, что использование ЕИАС жилищно-коммунального хозяйства не входит в обязанности управляющей организации. Она сама выбирает схему передачи информации. Принудить ее к определенному методу невозможно, поскольку управляющая компания может предоставлять информацию самостоятельно или пользоваться сторонними сервисами.

Постановление правительства, на основании которого ЕИАС появилась в Министерстве обороны, не содержит требований к использованию этой системы. В нем предписывается лишь рекомендация прибегнуть к нему. Частные информационные структуры наравне с государственными информационными структурами могут обрабатывать вышеуказанные базы данных. Оба типа структур обладают одинаковыми правами, обязанностями и техническими возможностями [5, с. 28].

Автоматизация надзорной деятельности в жилищно-коммунальном хозяйстве была одной из основных целей создания АИС ГЖИ в Московской области. Появилась возможность не только проводить контроль, но и координировать текущие мероприятия. При этом стоит учитывать, что управляющие компании должны предоставлять необходимую информацию, при этом они несут ответственность за ее достоверность. Поэтому можно с уверенностью утверждать, что это позволяет организовывать максимально точный учет.

У каждого жителя Московской области есть возможность познакомиться с информацией о собственном доме на официальном сайте АИС ГЖИ по адресу <http://portal.gzhi.mosreg.ru/>.

Важно помнить о том, что управляющие компании обязаны не только своевременно без задержек вносить все необходимые требуемые сведения, но и корректно без ошибок. Не только управляющие компании в ответе за это, но и органы местного самоуправления. Специалисты муниципалитетов проходят обучение работе с системой, а организацией занимается Государственная жилищная инспекция.

Отметим, что управляющая компания может быть привлечена к административной ответственности в том случае, если ей будут переданы ложные или неполные данные и запрашиваемая информация. К сожалению, как показывает практика, данный факт не останавливает от этих действий управляющие компании, а Государственная жилищная инспекция активно возбуждает административные дела, по результатам рассмотрения которых налагаются существенные штрафы [7].

В настоящее время существует острая необходимость развития конкурентных отношений в жилищно-коммунальном хозяйстве Московской области. Энергетический комплекс в настоящее время представляет собой одну из крупнейших централизованных систем энергоснабжения, которая функционирует на базе тепловых электростанций, за счет чего обеспечивается около 9,9 % ВРП, 74,6 % промышленного производства, что составляет около 18% доходов консолидированного регионального бюджета.

Согласно исследованию экспертов, большая доля выявленных нарушений в области конкуренции в энергетическом секторе Москвы связана с деятельностью крупных сетевых компаний (сектор естественных монополий).

Существенные нарушения связаны с уклонением от заключения договоров на передачу электроэнергии, с привязкой невыгодных условий договора, с существующими некорректными пунктами в договорах, касающимися подключения потенциальных потребителей к электрическим сетям.

В настоящее время со стороны государства осуществляется более тщательный контроль (пересмотр тарифной системы с целью ее максимального упрощения и персональной ориентации на потенциальных потребителей; повышение юридической ответственности за недобросовестную деятельность организаций жилищно-коммунального хозяйства и проявления коррупции, нарушения антимонопольного законодательства; поддержка развитие конкурентной среды); общая модернизация коммунальной инфраструктуры города (создание инновационной системы энергосбережения в многоквартирных домах; совершенствование приборов учета потребления электроэнергии и воды; обеспечение растущих потребностей за счет использования более мощных источников); осуществляется комплексный общественный контроль (повышение роли общественных организаций в мониторинге капитального ремонта; создание новых критериев оценки качества и стоимости ремонтных работ; запрос расценок на конкретные услуги).

#### СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Жилищный кодекс Российской Федерации. [Электронный ресурс]. Режим доступа: [https://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_51057/?ysclid=lq3qqa9cj0745339519](https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_51057/?ysclid=lq3qqa9cj0745339519)
2. Башкирева А. В., Башкирева Т. В. Цифровые технологии в ЖКХ // Умная цифровая экономика. 2021. Т. 1. № 1. С. 92–96.
3. Гумерова С. А. Основные направления и тенденции реформирования жилищно-коммунального хозяйства на основе применения инноваций // Экономика и управление. 2018. № 7. С. 19–22.
4. Каменский Е. Г., Черкашин М. Д., Самойлова Т. А. Научное сообщество как субъект инновационных изменений // Известия Юго-Западного государственного университета. 2018. № 2 (35). С. 76–83.
5. Куликова Е. С. Современная инфраструктура и устойчивое социально-экономическое развитие региона // Умная цифровая экономика. 2021. Т. 1. № 1. С. 28–36.
6. Проваленова Н. В. Методика оценки уровня развития социальной инфраструктуры сельских территорий на основе расчета коэффициента жилищнокоммунальной обустроенности // Вестник НГИЭИ. 2019. № 12(103). С. 75–83.
7. Лелявина Т. А. Совершенствование управления жилищно-коммунальным хозяйством: монография. Санкт-Петербург: Изд-во СПбГУСЭ, 2015.
8. Черкашин М. Д. Коррупция и бизнес в современной России // Парадигмальные основания государственного управления: сравнительный анализ опыта регионов стран СНГ. Сборник научных статей IV Международной научной конференции. Курск, 2018. С. 127–132.
9. Шилкина О. А. Проблемы финансирования модернизации объектов коммунальной инфраструктуры // Финансы и кредит. 2019. № 13(637). С. 15–20.

**А. А. Громова**

*Гжельский государственный университет,*

*Московская обл., пос. Электроизолятор*

Научный руководитель: В. А. Герба

## **ПРОБЛЕМА УКЛОНЕНИЯ ОТ УПЛАТЫ НАЛОГОВ**

Налог – это обязательный, индивидуально безвозмездный платеж, взимаемый с организаций и физических лиц в форме отчуждения принадлежащих им на праве собственности, хозяйственного ведения или оперативного управления денежных средств в целях финансового обеспечения деятельности государства или муниципальных образований.

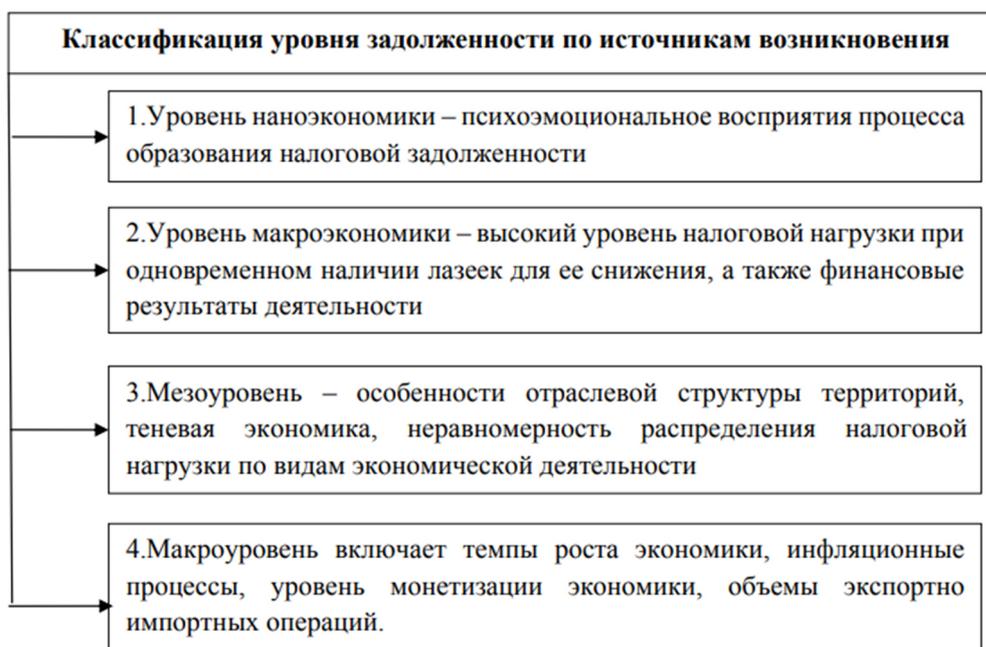
Налоги являются одной из ключевых форм государственных доходов. Государство применяет налоги для воздействия экономическими средствами на социальное производство, его динамику и структуру. Задачами налоговой системы представлены обеспечение страны денежными ресурсами путем перераспределения государственного дохода, борьба со спадом производства, создание хороших условий для развития предпринимательства, реализация социальных программ. Налоги важны для наполнения бюджетов всех уровней и представляются важной составляющей финансовых связей в обществе. Невыплата налогов представляется одной из проблем налоговой системы. Актуальность данного вопроса заключается в том, что налоги играют важную роль в жизни людей. Уклонение от уплаты налогов – это умышленные действия лица с целью избежать или уменьшить размер обязательных платежей в бюджет, производимых в виде налогов, сборов, таможенных пошлин и т. д.

Причинами, которые подталкивают к избеганию от обязательной уплаты налогов, могут быть возвышенные налоговые ставки и низкий уровень жизни населения страны, запутанность и противоречивость налогового законодательства, недостатки в организации налоговой службы, бесчестные действия сотрудников при проверках, умышленное расположение субъектов к уклонению от уплаты налогов в целях применения либо инвестирования в

теневом бизнесе. акцентируют немного способов, с помощью коих страна ведет борьбу с уклонением от уплаты налогов:

- 1) модернизация нормативно-правовой базы, которая дает право закрыть достаточно легитимные пути, используемые для уклонения от уплаты налогов;
- 2) ужесточение санкций против нарушителей налогового законодательства;
- 3) создание прогрессивного комплекса организационных и законных мер по предупреждению, контролю и подавлению ухода от налогообложения и др.

Вопросы формирования источников налоговой задолженности и эффективности ее взыскания находятся под пристальным вниманием налоговых органов. Классификация уровней налоговой задолженности по источникам возникновения представлена на рисунке 1.



*Рисунок 1 – Классификация уровня задолженности по источникам возникновения*

Классификация уровней налоговой задолженности по источникам происхождения разделяется на уровни: наноэкономики; макроэкономики.

На уровне наноэкономики лежит небольшой уровень налогового правосознания.

Макроэкономический уровень в отличие от уровня наноэкономики подразумевает большой уровень налогового бремени для честных налогоплательщиков, распределение налоговой нагрузки по отраслям экономики, а также формирование теневого раздела экономики, причисляется к мезоуровню. К макроуровню можно отнести движения инфляции, темпы роста экономики.

В настоящее время особую важность приобретают последующие факторы создания налоговой задолженности, а именно высокий уровень налоговой нагрузки, развивающийся экономический кризис в стране, прогресс теневого сектора экономики и т. д.

Отметим, что ни одному государству мира не удастся всецело ликвидировать налоговую задолженность. Однако, для ее понижения перед бюджетом принимаются всевозможные меры, и этот процесс именуется урегулированием задолженности.

Рассмотрим структуру и динамику налоговой задолженности за 2018-2020 гг. по данным ФНС России (таблица 1).

Таблица 1 – Динамика налоговой задолженности

Вид задолженности	Годы, млрд. руб.		
	2018	2019	2020
Совокупная задолженность перед бюджетной системой Российской Федерации (включая пени и санкции)	1031,7	1081,7	1040,2
Неурегулированная задолженность	614,9	815,4	599,7
Урегулированная задолженность	410,5	184,9	167,9
Реструктурированная задолженность	17,3	19,8	4,6
Взыскиваемая судебными приставами	121,5	130,9	134,7
Задолженность, невозможная к взысканию (подлежит списанию налоговыми органами)	8,2	5,7	8,5

Совместная задолженность перед бюджетной системой Российской Федерации за 2019 г. возросла на 50 млрд., а за 2018 г. сократилась на 41,5 млрд. В 2020 г. абсолютно все виды задолженности имеют направленность к сокращению в сопоставлении с 2019 г.: неурегулированная задолженность на 215,7 млрд., урегулированная задолженность на 17 млрд., реструктурированная задолженность на 15,2 млрд., приостановленная к взысканию по решению суда

на 5,5 млрд. невыплата налогов несет отрицательные последствия для государства, так как в бюджет зачисляются не все назначенные ему средства, что приводит к ограничению реализации определенных госпрограмм, к невыплате заработной платы сотрудникам бюджетной сферы и т. д. Одной из ключевых способностей роста налоговых поступлений представляется погашение сумм налоговой задолженности. Уменьшить задолженность в бюджетную систему Российской Федерации позволит уместное и полное управление со стороны налоговых органов за деятельностью налогоплательщиков.

В заключение отметим, что налог – это обязательный платеж, а уклонение от его уплаты свойственно для большинства стран мира, но всегда имеется настоящая возможность снижения такого явления. Для этого нужно проводить совокупный разбор факторов появления данного явления в целях разработки мер по совершенствованию законодательства, увеличению контроля и воспитанию налоговой культуры.

#### СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. *Ануфриева Е. М.* Понятие уклонения от уплаты налогов в системе налоговых отношений // *Финансы и кредит.* 2008. № 44. С. 35.
2. *Артемова П. В.* Уклонение от уплаты налогов: причины, сущность и исторический аспект // *Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета.* 2009. № 2.
3. *Баташев Р. В., Эльжуркаев И. Я.* Подходы к оценке эффективности налогового контроля на региональном уровне // *Вестник Евразийской науки.* 2018. № 3. С. 6.
4. *Рубцов И. В., Рубцова Е. В.* Анализ форм и методов уклонения от уплаты налогов // *Инновационное развитие экономики.* 2016. № 3(33). С. 207–213.
5. *Ханафеев Ф. Ф.* Проблемы администрирования транспортного налога // *Налоговые реформы. Теория и практика / И. А. Майбуров и др.; под ред. И. А. Майбурова, Ю. Б. Иванова.* М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2010. 463 с.
6. *Ширяева В. А., Ленская И. Ю.* Доверие населения к органам муниципальной власти как основа активного участия граждан в общественной жизни муниципального образования: современное состояние // *Вестник экономики, права и социологии.* 2017. № 1. С. 185.
7. *Налоговый кодекс Российской Федерации.* [Электронный ресурс]. Режим доступа: [https://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_19671/?ysclid=lq3r86gyvi798340070](https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_19671/?ysclid=lq3r86gyvi798340070)
8. *Налоги и налоговая система Российской Федерации: учебник и практикум для академического бакалавриата / Под науч. ред. Л. И. Гончаренко.* М.: Издательство Юрайт, 2015. 541 с.

**Д. Д. Гуров**

*Гжельский государственный университет,*

*Московская обл., пос. Электроизолятор*

Научный руководитель: В. Г. Кузьменкова

## **ВЗГЛЯД ИЗ СОВРЕМЕННОСТИ НА КРИЗИСЫ И ПРОГНОЗЫ В СВЕТЕ ТЕОРИИ ДЛИННЫХ ВОЛН ПО Н. Д. КОНДРАТЬЕВУ**

Цикл Кондратьева (К-цикл или К-волна) – это периодический цикл, который длится в современной мировой экономике 40–60 лет. Исследования и выводы Кондратьева основаны на эмпирическом анализе большого количества экономических показателей в различных странах за длительный период времени, охватывающий 100–150 лет. К таким показателям относятся: индекс цен, государственные долговые ценные бумаги, номинальная заработная плата, показатели внешнеторгового оборота, добыча угля, золота, свинца, чугуна и т.д.

Основные положения теории Н. Д. Кондратьева.

1. Перед началом восходящей волны каждого основного цикла происходят изменения в социально-экономических процессах, которые проявляются в увеличении числа крупных научных открытий, технологических изобретений и изменениях в области производства и обмена. 2. Период восстановления весной сопровождался социальными потрясениями (война, революция). 3. Нисходящая волна цикла связана с долгосрочной депрессией в сельском хозяйстве.

Кондратьев и его последователи записали пять «длинных волн». Ученый связал начало первого великого цикла с промышленной революцией в Великобритании. Второе связано с развитием железнодорожного транспорта. Третье – это внедрение электричества, телефонов и радио. Четвертое – это автомобильная промышленность. Ученые связали пятый цикл, завершившийся в 2018 г., с развитием электроники, генной инженерии и микропроцессоров [2].

Это люди, которые изменили нашу жизнь за последние десятилетия. Они способствовали «электронной» волне экономики. Вся мировая экономика начала перестраиваться под них. Многие производственные мощности были

перенесены в Китай и другие развивающиеся страны Азии. Дешевая рабочая сила, низкие налоги и экологические требования привели к увеличению доходов. Но невозможно вечно пользоваться преимуществами волны производства компьютерных чипов. Рынок насыщен. Мир достиг высшей точки тысячелетнего цикла перемен. Это не означает, что люди полностью перестанут покупать мобильные телефоны. Но дальнейшее увеличение производства невозможно.

У многих из нас уже есть мобильные телефоны с 2SIM-картами. Нужен ли мне третий? Во многих семьях уже давно есть несколько компьютеров. Где еще я могу это купить? Волна Кондратьева снова обрушилась. Первые компании, поставлявшие компьютеры по всему миру, получали сверхприбыли. Но когда производителей становится слишком много, начинаются экономические проблемы. Н. Д. Кондратьев писал, что все инновации в следующем цикле появились в конце предыдущего цикла. Они просто нашли способ значительно снизить издержки и построить на их основе массовое производство новых товаров и услуг.

Таким образом, новая волна инноваций уже среди нас. Просто мы еще не заметили ее и не знаем ее будущей роли. Давайте рассмотрим эту цифру на нашем примере современности. Все началось в эпоху новых открытий. До тех пор, пока внедряются новые технологии, затраты на сырье могут быть снижены и может быть удовлетворен большой спрос. После этого мы должны нанять больше людей, усовершенствовать и наладить производство. Цены в этих районах стали более доступными (снижены). Волна этого этапа называется оживлением [3].



Рисунок 1 – Экономический цикл

Следующий этап называется подъемом. Это требует широкомасштабной либерализации экономической системы и системы управления. Именно здесь происходит процесс, который многие люди называют «все позволено, каждый зарабатывает деньги». Но пока что стоит подумать о предстоящем кризисе. Хотя все политики, инвесторы и влиятельные люди утверждают, что причин для страха нет, все идет стабильными и уверенными темпами развития, а обещание будущего – это только рост. Но это недоразумение, которое повторялось на протяжении веков.



Рисунок 1 – Экономические циклы по Н. Д. Кондратьеву

По теории Н. Д. Кондратьева новый подъем начался в 2018 г. Многие зависят от того, какую политику будут проводить государственные деятели. Народу интересны фатальные даты и сроки. Но политикам важнее понять подлинные причины, породившие кризис. Тогда легче принять правильные шаги в экономике, преодолеть глобальный катаклизм и приблизить новый взлет [4].

#### СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Блауг М., Кондратьев Н. Д. // 100 великих экономистов до Кейнса = Great Economists before Keynes: An introduction to the lives works of one hundred great economists of the past. СПб.: Экономикс, 2008. С. 148–151. 352 с.
2. Гринин Л. Е., Кортаев А. В. Глобальный кризис в ретроспективе. Краткая история подъемов и кризисов: от Ликурга до Алана Гринспена. М.: Либроком, 2012. 336 с.
3. Кондратьевские волны: Аспекты и перспективы / Отв. ред. А. А. Акаев и др. Волгоград: Учитель, 2012. 383 с.
4. Хмеленко А. И. К нам вернется Кондратьев... // Компьютерра, № 49 от 18 декабря 2002 г.

**А. С. Деева**

*Гжельский государственный университет,*

*Московская обл., пос. Электроизолятор*

Научный руководитель: В. Д. Кузьменкова

## **ОБЕСПЕЧЕНИЕ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ**

В условиях финансово-экономического кризиса, вызванного непостоянностью обменного курса, инфляцией, международными санкциями, коммерческие компании вынуждены пересматривать контракты, заключенные с заказчиками, поставщиками, а также с кредитными организациями. Чтобы гарантировать конкурентоспособность и экономическую надежность, организация должна обладать технологической, производственной, организационной стабильностью. Все эти показатели в совокупности определяют финансовую устойчивость предприятия.

Финансовая устойчивость предприятия – это способность коммерческого предприятия сохранять равновесие своих активов и пассивов, а также нормально функционировать и развиваться в условиях нестабильности внешней и внутренней среды, сохранять инвестиционную привлекательность и платежеспособность в пределах допустимого уровня риска.

Оценка показателей финансовой устойчивости организации позволяет определить, насколько рационально используются собственные и заемные средства, соответствует ли предприятие требованиям рынка и перспективе развития производства, способно ли руководство быть стратегическим и гибким в современных условиях рыночных отношений, а также сделать прогноз на длительную перспективу.

На данный момент на экономике страны отразился факт введения санкций в отношении России. Санкции – это определенные меры, применяемые к нарушителю норм и правил финансовой и хозяйственной деятельности. В 2022 г. Первый пакет санкций был принят 21 февраля в ответ на признание Россией независимости самопровозглашенных Донецкой и Луганской народных республик.

Всего за 2,5 месяца против России было принято более 10 тыс. ограничений: запрет на поставку оружия, замораживание счетов, замораживание имущественных лиц и организаций, запрет на въезд определенных лиц, ограничение на торговлю, запрет на оказание финансовой помощи, осуществление инвестиций, запрет на ввоз предметов роскоши, драгоценных металлов, запрет на импорт-экспорт товаров для энергетического сектора, запрет на чартерные и воздушные перевозки и многое другое.

В ответ на западные санкции Россия также ввела свои ограничения (контрсанкции) для недружественных стран.

На сегодняшний день ряд санкций в отношении России очень широк, что имеет прямое влияние на развитие и финансовую стабильность экономики страны.

Из-за событий, происходящих в мире в 2022 г., колебания валютных курсов были аномальными: в начале года доллар стоил чуть выше 75 руб., евро – чуть более 85 руб., а 10 марта доллар установил исторический максимум в 120 руб., евро вырос до 130. Похожая ситуация продолжалась до конца 2022 г. [2].

Первые три месяца 2023 г. определили новые тенденции на валютном рынке: немного упав, доллар, евро и китайский юань начали медленный, но стабильный рост по отношению к рублю. По мнению многих экспертов эти тенденции будут лишь укрепляться на фоне новых санкций, вводимых против России. Некоторые и вовсе предсказывают доллар по 200 руб., но большинство аналитиков скептически относятся к таким прогнозам. Минфин в тоже время принял меры по значительному снижению объема продаж иностранной валюты, и если в феврале ежедневная сумма проданной валюты была около 9 млрд. руб., то с седьмого марта она будет снижена в 1,6 раз до 5,4 млрд. рублей. Ряд крупнейших российских брокеров за март также приняли решение об ограничении вывода валюты со счетов, что также может означать их негативные ожидания по курсу рубля [1].

Следствия двух выше перечисленных фактов отразились на одном из основных факторов финансовой устойчивости – стоимости сырьевых продуктов.

Цены на все сырьевые товары тесно связаны между собой. Падение цен на нефть влияет как на котировки сахара, кофе, пшеницы, кукурузы, бобовых и других сельхоз культур, так и на цены металлургической промышленности и уголь.

Такая неблагоприятная финансово-экономическая ситуация в стране влечет за собой для предприятий ряд финансовых рисков экономической устойчивости. К ним относятся: риск неплатежеспособности (при снижении уровня ликвидности оборотных активов происходит дисбаланс положительного и отрицательного денежного потока); инвестиционный риск (если предприятие ведет инвестиционную деятельность), кредитный риск (при предоставлении товарного или финансового кредита покупателям), налоговый риск (возможность введения новых налогов, пересмотр налоговых режимов и налоговых льгот), валютный риск (если предприятие осуществляет внешнеэкономическую деятельность – импорт/экспорт сырья или продукции), инфляционный риск (обесценение реальной стоимости капитала и будущих доходов).

В сложившейся ситуации залогом выживания и стабильного положения является грамотное, рациональное и оперативное управление предприятием, что во многом зависит от высшего менеджмента. Для этого необходим постоянный и системный финансовый анализ его деятельности, правильная организация оборотных средств, оптимизация затрат предприятия, оптимизация распределения прибыли, разработка и реализация стратегического экономического плана предприятия.

На сегодняшний день для повышения финансовой устойчивости благоприятно сказалась бы поддержка производителей товаров народного потребления, малого и среднего бизнеса, модернизация промышленности, инвестиции в инновационные технологии и др.

Поддержка может заключаться в реализации специальных налоговых программ, стабилизации курса национальной валюты, инвентаризации и оценке эффективности всех бюджетных расходов и обязательств, включая федеральные целевые программы.

**СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ**

1. Общественная служба новостей. [Электронный ресурс] // Что ждет рубль и цены в России? URL: <https://www.osnmedia.ru/press-tsentr/что-ждет-рубль-и-цены-в-россии/>
2. Финансовый маркетплейс Банки.ру [Электронный ресурс] // Что будет с рублем в 2023 году: прогноз динамики курса рубля к доллару и евро, что влияет на рубль. URL: <https://www.banki.ru/news/daytheme/?id=10977233>

**А. Н. Дудинская**

*Гжельский государственный университет,*

*Московская обл., пос. Электроизолятор*

Научный руководитель: В. Г. Гадецкий

## **ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ В СФЕРЕ ОБРАЗОВАНИЯ НА МУНИЦИПАЛЬНОМ УРОВНЕ**

Образование является одним из важнейших критериев муниципального образования, определяющим его конкурентоспособность и инвестиционную привлекательность. В современном мире возрастает значение образования, проявляется ведущая роль умственной деятельности, а значит, приоритетным становится образование высокого уровня. Система образования, являясь важнейшим элементом жизни общества в целом и одной из приоритетных характеристик муниципального образования, требует особого контроля и значительных экономических затрат. Органы местного самоуправления решают вопросы местного значения в сфере образования.

Управление образованием на муниципальном уровне представляет особый интерес по следующим причинам.

Во-первых, уровень местного самоуправления является основой управления развитием муниципальной политики в целом. Поэтому именно здесь формируются основные направления образовательной политики того или иного муниципального образования.

Во-вторых, управление образованием на муниципальном уровне является одним из элементов системы регионального образовательного пространства, которое, в свою очередь, является частью общеобразовательной системы Российской Федерации. Одним словом, муниципальный уровень системы образования является, так сказать, завершающим звеном образовательного управления государством в целом.

В-третьих, при передаче федеральными властями полномочий по управлению образованием органам местного самоуправления в их компетенцию входят также организация, финансирование, экономика и кадровое обеспечение образовательного процесса.

В-четвертых, вхождение нашей страны в Болонский европейский образовательный процесс существенно повышает требования к муниципальному уровню развития образования.

Степень разработанности. Изучение проблемы управления образованием на уровне местного самоуправления, а также становления и развития образования в стране определяется большим теоретическим значением. Многие теоретики и исследователи рассматривали в своих работах историю становления и развития современного российского образования, его роль в общественной жизни. В частности, этим вопросам посвящены работы Б. С. Гершунский, А. С. Запесоцкий, В. И. Жукова, Д. Ф. Ильясова, Г. Н. Серикова, А. Н. Тихонов. Проблемы развития образования и управления им на различных уровнях (федеральном, региональном и муниципальном) нашли отражение в работах М. В. Артюхова, С. Н. Братановский, В. И. Дружинина, И. А. Коробецкий, П. И. Третьякова и др. Современные тенденции и особенности развития образовательных систем нашли отражение в трудах и трудах Ю. Н. Царева, А. Б. Вифлеем.

Согласно Конституции Российской Федерации в нашей стране гарантируется местное самоуправление. В соответствии с Федеральным законом «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» органами местного самоуправления являются органы, образуемые на непосредственной территории для решения вопросов местного значения. Органы местного самоуправления самостоятельны в своей деятельности, не входят в систему органов государственной власти, осуществляют свои полномочия на конкретной территории для решения вопросов местного значения [3].

Органы местного самоуправления наделены многими полномочиями, в том числе в сфере образования. Это как полномочия, указанные в федеральном законодательстве, так и отдельные полномочия, переданные органами государственной власти с регионов на местный уровень. Реализация права на образование гарантируется созданием органами местного самоуправления

соответствующих социально-экономических условий для его получения, расширением возможностей удовлетворения потребности человека в получении образования различного уровня и направления на протяжении всей жизни [5, с. 65–66].

В зависимости от структуры органов местного самоуправления полномочия в сфере образования осуществляют отделы, комитеты, отделы образования, входящие в состав администрации муниципального образования.

Образование на муниципальном уровне состоит из комплекса различных программ и мероприятий, объединяющих органы местного самоуправления и образовательные организации в единую систему. Полномочия органов местного самоуправления в сфере образования, на наш взгляд, составляют приоритетное направление деятельности среди всех государственных органов, на которые возложена образовательная политика. Местное самоуправление объединяет национальные и местные интересы, которые в целом формируют единую государственную политику [8, с. 200–201].

Менеджмент в образовании – это отдельный вид деятельности, обособленный от образовательного процесса. Полномочия местного самоуправления в сфере образования необходимо рассматривать в правовом, экономическом и социальном аспектах. Статья 9 Федерального закона «Об образовании в Российской Федерации» устанавливает полномочия органов местного самоуправления в сфере образования:

- обеспечение общедоступного и бесплатного обучения в детских садах и муниципальных школах по основным образовательным программам;
- обеспечивают дополнительное образование детей в муниципальных образовательных организациях;
- дать отчет о воспитании детей;
- управление муниципальными образовательными учреждениями (создание, реорганизация, ликвидация);
- финансирование организаций образования, проведение капитального и текущего ремонта.

Также в соответствии со статьей 5 вышеуказанного Федерального закона органы местного самоуправления для реализации права каждого на образование создают необходимые условия для получения качественного образования. Недопустимо создание дискриминации по признаку физического здоровья, пола, национальности. Кроме того, органы местного самоуправления оказывают помощь учащимся, демонстрирующим высокие достижения в науке, спорте, творчестве.

К этой форме относятся различные гранты, стипендии, единовременные выплаты. Кроме того, МСУ в соответствии со своими внутренними документами осуществляют следующие полномочия в сфере образования:

- разработка и реализация муниципальных программ;
- повысить конкурентоспособность муниципальных организаций образования, повысив качество их образовательных программ;
- организация детского отдыха во время каникул;
- организация и проведение научных (олимпиад, конференций, круглых столов), спортивных и творческих мероприятий;
- пропаганда здорового образа жизни среди студентов.

Отдельный блок полномочий органов местного самоуправления осуществляется в качестве собственников (учредителей) образовательных организаций: они утверждают штаты, осуществляют кадровую работу, осуществляют финансирование, контролируют расходование средств образовательными учреждениями и осуществляют государственный аудит. собственность.

В то же время, несмотря на решение вопроса о полномочиях, на практике в стране возникают проблемы:

- слабая материально-техническая поддержка образовательных организаций;
- необходимость ремонта;
- недостаточное количество детских садов; обучение в школах в 3-4 смены.

Эти проблемы связаны с финансированием.

Никого не удивит, что в образовательных организациях есть выплаты от родителей за ремонт, шторы, мебель и т.д.

С одной стороны, местные власти таким образом экономят на содержании образовательных организаций, с другой – зарабатывают на скрытых схемах с манипулированием деньгами. Однако, как отметил Верховный Суд Российской Федерации в решении от 27 ноября 2015 г. № 31-АД15-18, получение денежных средств от родителей в добровольном порядке не является нарушением законодательства и не препятствует воспитанию [4].

К сожалению, перевод образовательных учреждений на самокупаемость невозможен ввиду их социальной функции. Проблема нехватки средств на содержание образовательных учреждений не должна ложиться на плечи родителей. На наш взгляд, проблема финансирования должна решаться за счет привлечения инвесторов в обмен на различные преференции в виде дарения муниципальной недвижимости и налоговых льгот.

В целом для повышения эффективности компетенций органов местного самоуправления в сфере образования необходимо повысить качество работы педагогических работников, усилить учебно-методическую базу, увеличить охват детей дошкольным образованием. и услуги дополнительных образовательных курсов и оптимизация затрат.

Модернизация – это системный процесс. Если говорить об образовательной системе, то необходимо учитывать такие элементы, как менеджмент, образовательный менеджмент, образование, компьютеризация и информационная культура. Помимо указанных направлений изменений в управлении образованием, исследователи призывают к созданию муниципальной системы измерения и оценки качества образования. Этот процесс можно обозначить как четвертую тенденцию развития образовательного менеджмента. Основным компонентом этой системы является мониторинг качества образования, позволяющий обеспечить своевременную передачу информации для управления образовательным процессом.

И снова мы видим, что без адекватной культуры информации в системе управления образованием на муниципальном уровне решение этой проблемы невозможно. Как показано выше, в текущем процессе реализации государственных программ модернизации действующего управления образованием приоритетным является широкое внедрение информационных технологий.

Кроме того, основной тенденцией развития образовательного менеджмента является оптимизация образовательного процесса, предусматривающая интеграцию образовательных учреждений и соответствующих управленческих структур, а также создание единого информационно-образовательного пространства, как через уровне отдельного образовательного учреждения, так и на уровне муниципалитетов и районов. Перечисленные виды деятельности, в свою очередь, требуют наличия надлежащего уровня информационной культуры всех участников образовательного процесса и его управления. По общему правилу компьютеризация муниципального управления образованием осуществляется в рамках программы «электронное правительство». Эта программа обеспечивает не только компьютеризацию процесса управления, но и участие широких слоев населения в процессе управления.

Проблемы процесса реализации программы широко обсуждаются в научных работах исследователей, большинство из которых считают, что широкое использование информационных технологий и сетей, наличие органов образования в сети Интернет сделает возможной наиболее полную реализацию. Прозрачность управленческих решений и вести постоянный диалог с потребителями образовательных услуг.

Для нашего исследования можно взять за основу наиболее общее определение компьютеризации: «Компьютеризация – это социально-экономический и научно-технический организационный процесс создания оптимальных условий для удовлетворения информационных потребностей и реализации прав граждан, органов государственной власти, органов местные,

организации, общественные объединения на основе формирования и использования информационных ресурсов». Очевидно, что компьютеризация без проблемы управления не повысит эффективность управления. Внедрение ИТ может негативно сказаться на управлении, например, если субъекты управления не обладают должным уровнем информационной культуры. Таким образом, можно увидеть, что информационная культура является неотъемлемой и важной частью компьютеризации. Изучение процесса компьютеризации управления образованием на муниципальном уровне необходимо начинать с анализа информационных потоков, которые компьютеризация должна обеспечить.

В работах, посвященных изучению циркуляции информации между структурными подразделениями системы образования, показано, что региональные и муниципальные административные учреждения в пределах одного региона можно разделить на три уровня. На первом уровне находится администрация региона, которая обеспечивает взаимодействие на межотраслевом уровне и выполняет координационные и контрольные функции. На втором уровне находится Департамент образования и науки. На третьем уровне находятся подразделения муниципальных администраций, выполняющие управленческие функции в сфере образования. Информационная документация образовательных учреждений после обобщения в Управлении передается в Министерство образования, которое взаимодействует с населением через средства массовой информации и Интернет.

Основным направлением информационных потоков в сфере управления муниципальным образованием является осуществление двусторонней коммуникации между всеми заинтересованными участниками образовательного процесса.

Эффективность работы такой системы требует от руководителей всех уровней системы управления образованием должного уровня информационной культуры. Рассмотрим основные направления компьютеризации управления образованием, регламентированные нормативными документами.

### СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Конституция Российской Федерации (принята всенародным голосованием 12.12.1993 с изменениями, одобренными в ходе общероссийского голосования 01.07.2020) // Официальный интернет-портал правовой информации <http://www.pravo.gov.ru>, 04.07.2020.
2. Федеральный закон от 29.12.2012 № 273-ФЗ (ред. от 30.04.2021) «Об образовании в Российской Федерации» // Российская газета. № 303. 31.12.2012.
3. Федеральный закон от 06.10.2003 № 131-ФЗ (ред. от 29.12.2020) «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» (с изм. и доп., вступ. в силу с 23.03.2021) // Парламентская газета, № 186, 08.10.2003.
4. Постановление Верховного Суда Российской Федерации от 27.11.2015 № 31-АД15-18. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/71186036/?ysclid=lq3st043eh771748860>
5. *Евстратова Т. А.* Управленческая культура как необходимый элемент развития местного самоуправления. Материалы Афанасьевских чтений. 2016. № 1 (14). С. 65–69.
6. *Медведева Н. В., Порошкина М. В.* Исследование деятельности органов местного самоуправления в сфере образования // Материалы Ивановских чтений. 2017. № 2–1 (12). С. 196–201.
7. *Ракутин Р. А.* Организационно-правовые основы деятельности органов местного самоуправления в сфере образования // Международный академический вестник. 2017. № 2 (20). С. 122–129.
8. *Шумилова О. П.* Полномочия органов местного самоуправления в образовательной сфере // Молодой ученый. 2018. № 44 (230). С. 200–203.

**Я. Елисеев**

*Гжельский государственный университет,*

*Московская обл., пос. Электроизолятор*

Научный руководитель: В. А. Герба

## **ПРОБЛЕМЫ НАЛОГОВОЙ СИСТЕМЫ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ**

Взимание налогов – одно из фундаментальных условий существования любого государства, его развития и процветания. Налоговая система появилась вместе с государством и по сей день является необходимым звеном экономических отношений. Налоги возникли вместе с товарным производством, формированием государственного аппарата, армии, судов, чиновников.

Изменения в налоговой сфере уже прошли долгий путь с развитием потребностей общества, но на данный момент существует довольно много проблем, которые необходимо решить.

Основной проблемой налоговой системы Российской Федерации является противоречивое истолкование норм налогового законодательства и частые изменения. Законы и поправки меняются и МСП особенно сложно грамотно распланировать бизнес- 166 процессы, чтобы не оказаться на грани банкротства. Все это порождает скрывание доходов, уход от уплаты налогов, обуславливают трудности как налоговых служб, так и налогоплательщиков.

Государство старается разработать такие условия, чтобы они были выгодны как ему, так и малому предпринимательству. Частое изменение законопроектов и нормативно-правовых актов увеличивает издержки малого бизнеса больше, чем крупного и среднего бизнеса, поскольку информация об изменениях в порядке оплаты, оформлении документов сопряжены с определенными затратами. А неправильное оформление документов или ошибки в сроках подачи и уплаты налогов грозят предпринимателю наказаниями и большими штрафами [3].

Как в мире, так и в России проблема уклонения от уплаты налогов является распространенной. Велик теневой сектор экономики и распространены уклонения от налогообложения. Это не только лишает бюджетную систему

налоговых поступлений, но и способствует неравной конкуренции, поскольку ставит добросовестных налогоплательщиков в менее благоприятные условия [5].

Ухудшение уровня жизни населения, высокие налоговые ставки, снижение доходов населения, ухудшение финансового состояния предприятий – одни из самых актуальных причин уклонения от уплаты налогов в России [2].

Не все граждане считают своим долгом и обязанностью платить налоги. Информация налоговых органов свидетельствует о том, что большое количество физических и юридических лиц уклоняются от подачи налоговой декларации, то есть от налогообложения своих доходов или скрывает их размеры. По статистике Министерства финансов Российской Федерации, ежегодно в бюджет страны не поступает 35-50% от общего количества собранных налогов. Уклонение от уплаты налогов имеет отрицательные последствия. Государственный бюджет недополучает, поэтому ему приходится ограничивать реализацию некоторых государственных программ, не выплачивать заработную плату работникам бюджетной сферы и т. д. [4].

В современном обществе наиболее актуальной является проблема финансовой безграмотности населения. Граждане, не знают о налоговых вычетах, хранят денежные средства дома, не инвестируют, не проверяют налоговые задолженности и т.д. В школах и вузах должны вводить занятия по финансовой грамотности как обязательный предмет. Предприниматели несут ответственность за уплату налогов, поэтому он обязан изучать, как правильно платить, однако сегодня даже профессионалы не всегда могут отследить все изменения.

Налоговая система России должна стать менее запутанной и громоздкой. Предстоящая реформа должна упорядочить существующие нормы налогообложения. Предполагается совершенствование как самой структуры налогов, так и налоговых органов на всех уровнях государственных образований [6].

Примеры регулирования системы налогообложения:

– упростить налоговое законодательство;

- своевременно вводить новые налоги или сборы;
- вовремя уменьшать или увеличивать налоговые ставки;
- сменить соотношение разных видов налогов или заменить их в общую группу;
- вовремя вводить пропорциональные, прогрессивные или регрессивные принципы налогообложения субъектов налога.

Вместе с действующими законами также действуют и подзаконные акты. Привычные постоянные поправки, вносимые законодателем в Налоговый кодекс, и дальше будут иметь место.

С 09.06.2022 применяется новый, более справедливый механизм привлечения гражданина к уголовной ответственности. В соответствии с новым подходом дело в отношении бизнесмена может быть возбуждено только на основании материалов налоговой инспекции (статья 140 Уголовно-процессуального кодекса Российской Федерации).

Министерство финансов определило основные направления на ближайшие 3 года. С 2022 г., чтобы продолжать применять УСН со стандартными ставками, нужно соблюдать условия. Например, доходы за любой отчетный период будущего года, а также за весь год не должны превышать 164,4 млн руб. [1].

Регионы расширили право на налоговые каникулы в виде нулевой ставки для только что зарегистрированных индивидуальных предпринимателей. Также для индивидуальных предпринимателей по ПСН разрешен налоговый вычет в размере уплаченных страховых взносов.

В документе отмечается, что одна из целей государства – это борьба с теневой экономикой.

Начислять больше налогов помогут следующие меры: расширить действия налога на самозанятых на все регионы России; запустить системы контроля товаров, что позволит следить за оборотом товаров от ввоза до его реализации; развить систему налогового мониторинга; расширить взаимодействие между налоговиками и кредитными организациями (например, разрешить запрашивать копии документов у кредитных учреждений) [1].

Налоговая политика будет переориентирована на обеспечение устойчивых условий для развития бизнеса. Одновременно с этим власти обещают сгладить налоговательщикам административную нагрузку. Что будет способствовать уменьшению теневого сектора экономики и созданию справедливой конкуренции в 2022–2024 гг.:

- запуск нового налогового режима упрощенной системы для микропредприятий с численностью сотрудников до 5 человек;
- введение института «единого налогового платежа», который предполагает уплату налогов одним платежом с последующим зачетом имеющихся у налогоплательщика обязательств.

Для поддержки малого и среднего бизнеса можно предложить такие меры, как:

- запуск цифровых инструментов, упрощающих запуск и ведение бизнеса;
- программа льготного кредитования малого и среднего бизнеса;
- если доход индивидуального предпринимателя не превышает 60 млн руб., а количество сотрудников составляет не более 5 человек, то возможна уплата налогов и страховых взносов организациями без декларирования;
- механизмы альтернативных источников финансирования бизнеса через краудфандинг (коллективное финансирование) и факторинг;
- создание условий для появления и развития максимального количества стартапов, а также их поддержка на всех этапах развития [1].

Налоговая система Российской Федерации требует еще много доработок. Правительство старается улучшить эту сферу экономики, вносить поправки, издавать новые законы как можно лучше. Главное продолжать уделять внимание данному вопросу и прислушиваться к проблемам хозяйствующих субъектов.

#### СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Министерство финансов Российской Федерации «Основные направления бюджетной, налоговой и таможенно-тарифной политики на 2022 год и на плановый период 2023 и 2024 годов». [Электронный ресурс]. URL: [https://minfin.gov.ru/common/upload/library/2021/09/main/ONBNiTTP\\_2022-2024.pdf?ysclid=lay5ibykn508469446](https://minfin.gov.ru/common/upload/library/2021/09/main/ONBNiTTP_2022-2024.pdf?ysclid=lay5ibykn508469446) (дата обращения: 20.10.2022).
2. Сивцева В. И. Проблема массового уклонения от уплаты налогов // Молодой ученый. 2017. № 10 (144). С. 266–268. [Электронный ресурс]. URL: <https://moluch.ru/archive/144/39831/> (дата обращения: 14.11.2022).

3. *Елина И. А.* Проблемы налогообложения малого бизнеса // Молодой ученый. 2016. № 24 (128). С. 170–173. [Электронный ресурс]. URL: <https://moluch.ru/archive/128/35433/> (дата обращения: 15.11.2022).

4. *Кутявина М. В.* Трудности в развитии налогового законодательства // Актуальные проблемы права: материалы I Междунар. науч. конф. 2011. С. 59–60. [Электронный ресурс]. URL: <https://moluch.ru/conf/law/archive/40/1189/> (дата обращения: 15.11.2022).

5. *Дубровская Т. Н.* Налоговая система России и перспективы ее развития // Молодой ученый. 2019. № 46 (284). С. 332–335. [Электронный ресурс]. URL: <https://moluch.ru/archive/284/64068/> (дата обращения: 15.11.2022).

6. *Глуценко Я. С., Егорова М. С.* Проблемы налогообложения на современном этапе развития Российской Федерации // Молодой ученый. 2015. № 11.4 (91.4). С. 72–74. [Электронный ресурс]. URL: <https://moluch.ru/archive/91/20119/> (дата обращения: 14.11.2022).

**С. А. Затрутин**

*Гжельский государственный университет,*

*Московская обл., пос. Электроизолятор*

Научный руководитель: В. Д. Кузьменкова

## **АНАЛИЗ ПРИЧИН НЕПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ**

Говоря о неплатежеспособности (неспособности организации как субъекта предпринимательской деятельности вовремя исполнить свои денежные обязательства перед кредиторами), ее причинах, а также принимая во внимание тот факт, что неплатежеспособность – основная причина наступления банкротства, рассмотрим подробнее процесс диагностики.

При диагностике финансового состояния предприятия важно не только установление факта наличия неплатежеспособности, но и определение ее характера: причин и степени развития, перспектив обретения платежеспособности и т. д. С этой целью полезно иметь разработанную типологию оценки неплатежеспособности, позволяющую индивидуально охарактеризовать каждый случай неспособности предприятия погасить свои обязательства. Проблемы анализа неплатежеспособности заключаются в том, что кризисные ситуации возникают на всех стадиях жизненного цикла предприятия, а анализ начинают проводить лишь в условиях резкого спада, характеризующегося неплатежеспособностью.

Выделяют пять степеней неплатежеспособности: зарождающуюся(временную), прогрессирующую, устойчивую, хроническую и абсолютную. При определении временных интервалов степеней неплатежеспособности предлагается использовать приведенные в Федеральном законе от 26 октября 2002 г. № 127-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)» сроки процедур, применяемых по отношению к должнику, что отражено на рисунке 2. Закон содержит следующие «контрольные» временные промежутки:

1) интервал продолжительностью три месяца – срок, по истечению которого в отношении предприятия, не исполняющего свои обязательства, может быть возбуждено дело о банкротстве;

- 2) длительность процедуры наблюдения, т. е. семь месяцев;
- 3) период реабилитационных процедур – два года;
- 4) срок мирового соглашения, продолжительность которого может варьироваться в широком диапазоне от трех-пяти и более лет.

Степени развития неплатежеспособности и период за который она может быть устранена представлены на схеме:

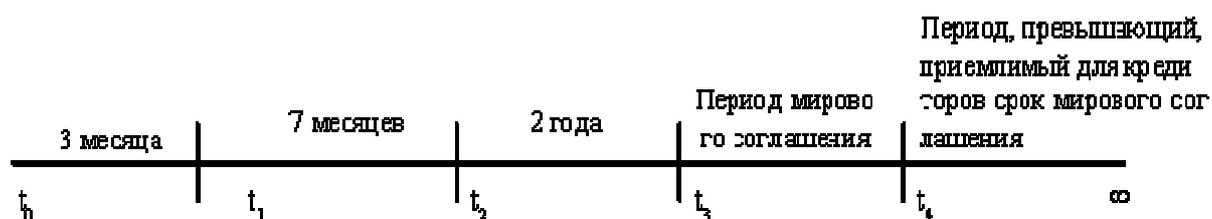


Рисунок 1 – Степени развития неплатежеспособности

- $t_0-t_1$  – зарождающаяся(временная) неплатежеспособность ( 3 месяца);
- $t_0-t_2$  – прогрессирующая неплатежеспособность (10 месяцев);
- $t_0-t_3$  – устойчивая неплатежеспособность( 2 года и 7 месяцев);
- $t_0-t_4$  – хроническая неплатежеспособность(период мирового соглашения);
- $t_0-\infty$  – абсолютная неплатежеспособность.

Также различны и причины, вызывающие неплатежеспособность.

1. Предприятие может оказаться неспособным погасить свои обязательства в силу внешних причин, таких как нарушение договорных обязательств контрагентами, внезапное, трудно предсказуемое изменение рыночной конъюнктуры, стихийные бедствия, изменение законодательства и т.д. Неплатежеспособность, вызванная подобными внешними факторами носит экзогенный характер.

2. Если же неплатежеспособность возникает под влиянием внутренних факторов (неразработанная инвестиционная политика, непрофессионализм персонала и т. д.), то ее следует классифицировать как эндогенную.

3. Однако чаще всего к неплатежеспособности предприятие приводят как внешние, так и внутренние факторы. Например, неплатежеспособность возникает вследствие отсутствия учета менеджерами предприятия постепенных

неблагоприятных изменений рыночной конъюнктуры. Такая неплатежеспособность является смешанной.

4. Описывая причины возникновения неплатежеспособности, не следует забывать, что данное явление может быть преднамеренно спровоцировано руководством предприятия. Существует множество способов преднамеренного доведения предприятия до неплатежеспособности. К ним относятся поставки продукции заведомо неплатежеспособным потребителям за определенное вознаграждение, не перевод валютных поступлений в страну, где зарегистрировано предприятие и т. д. Все подобные действия менеджеров предприятия следует расценивать как криминальные, то есть нелегитимные. Соответственно неплатежеспособность, вызванная подобными причинами, может быть охарактеризована как нелегитимная. Неплатежеспособность, возникающая без элемента преднамеренности со стороны руководителей или собственников предприятия, определяется как легитимную.

Следующим классификационным признаком является отношение непогашенных обязательств к определенному виду деятельности предприятия. Принято выделять следующие направления деятельности: операционная, инвестиционная и финансовая. Неспособность предприятия погасить свои обязательства по операционной деятельности предлагается охарактеризовать как операционную неплатежеспособность, по инвестиционной и финансовой как инвестиционную. Если же предприятие неспособно исполнить обязательства по различным видам деятельности, то оно является и интегрально неплатежеспособным.

Классификация неплатежеспособности по времени наступления также связана с диагностикой кризиса. Однако здесь речь идет об обнаружении и предотвращении возможных кризисов еще до их возникновения. Постоянный мониторинг платежеспособности не только в настоящий момент, но и на будущий период, позволяет предприятию выявить возможную неплатежеспособность еще до момента ее возникновения. Таким образом,

существуют два вида неплатежеспособности: реальная, то есть уже возникшая, и прогнозная, возникновение которой вероятно в будущем.

Последний классификационный признак – перспектива восстановления платежеспособности, также связан с прогнозированием дальнейшего развития предприятия. Если при сохранении текущих методов хозяйствования предприятие в перспективе способно обрести платежеспособность, то неплатежеспособность следует охарактеризовать как временную (к этому виду относятся первые четыре степени неплатежеспособности: с зарождающейся по хроническую). В противном случае неплатежеспособность является нарастающей (степень абсолютной неплатежеспособности) кризисной. Обязательства предприятия, возникающие в ходе его финансово-хозяйственной деятельности, имеют определенные сроки исполнения.

Нарушение сроков исполнения обязательств ведет к возникновению у партнеров рисков. Чем больше рисков создает предприятие партнерам, чем чаще и длительнее оно задерживает исполнение обязательств, тем ненадежнее оно выглядит в глазах партнеров, контрагентов, собственных работников и т. д.

Такое предприятие обретает репутацию ненадежного партнера, недобросовестного плательщика, налогоплательщика, работодателя и т. д.

Неоднократная необязательность предприятия влечет за собой, как правило, отказ партнеров от взаимодействия, штрафы и иные санкции, предусмотренные законодательством и договорами, но, в конечном счете, партнеры или кредиторы сохраняют шанс на погашение обязательств без особого ущерба.

Когда предприятие испытывает хронический дефицит или кризис финансовых возможностей для исполнения имеющихся обязательств, возникает вопрос, способно ли оно своевременно и в полной мере, т. е. без ущерба удовлетворить кредиторов.

И здесь непринципиально, способно ли оно удовлетворить одних кредиторов в ущерб другим. Важно, способно ли предприятие удовлетворить без ущерба всех кредиторов в надлежащие сроки, платежеспособно ли оно?

Предприятие, которое из режима своевременного исполнения обязательства переходит в кризисную зону ненадежного исполнения, исполнения со сбоями и срывами, вплоть до безнадежного состояния, становится как партнер неплатежеспособным, или несостоятельным, наносящим ущерб своим кредиторам.

Таким образом, неплатежеспособность есть некая переменная характеристика, которая может иметь разные градации – от эпизодической до устойчивой и хронической неплатежеспособности до кризисной.

Платежеспособность организации предприятия прямо пропорциональна выручке, неплатежеспособность обратно пропорциональна выручке и прямо пропорциональна объему обязательств.

Если за определенный календарный период темп роста обязательств организации был выше темпа роста выручки, то она продвигается в направлении возможного начала периода неплатежеспособности. Другими словами, чем меньше выручка, тем скорее ухудшается платежеспособность предприятия.

Общими причинами неплатежеспособности организации являются факторы, влияющие на снижение или недостаточный рост выручки и опережающий рост обязательств.

#### **СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ**

1. *Артеменко В. Г., Беллендир М. В.* Финансовый анализ. М.: ДИС, НГАЭиУ, 2000.
2. *Глазунов В. Н.* Финансы фирмы. Как ими распорядится, чтобы обеспечить ее собственное процветание. М.: Экономика, 2000.
3. *Кошкин В. И. и др.* Антикризисное управление: 17-модульная программа для менеджеров «Управление развитием организации». Модуль 11. М.: ИНФРА-М, 2000.
4. *Лунев В. П.* Тактика и стратегия управления фирмой. Учебное пособие. М.: ДИС, 2006.

**П. Д. Ивушкина**

*Гжельский государственный университет,*

*Московская обл., пос. Электроизолятор*

Научный руководитель: В. Г. Гадецкий

## **РАЗВИТИЕ ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ СОЦИАЛЬНОЙ СФЕРОЙ**

Согласно статье 7 Конституции Российская Федерация – социальное государство, политика которого направлена на создание условий, обеспечивающих достойную жизнь и свободное развитие человека. В Российской Федерации охраняются труд и здоровье людей, устанавливается гарантированный минимальный размер оплаты труда, обеспечивается государственная поддержка семьи, материнства, отцовства и детства, инвалидов и пожилых граждан, развивается система социальных служб, устанавливаются государственные пенсии, пособия и иные гарантии социальной защиты [1].

Социальная сфера включает экономические объекты и социально-экономические процессы, связанные с потребностями людей, с потреблением людьми материальных и духовных благ.

С экономической точки зрения социальную сферу часто отождествляют с непроизводственной средой (сферы оказания услуг), которая связана со здоровьем и благосостоянием людей [2].

На рисунке 1 представлены отрасли социальной сферы, развитие которых является приоритетной задачей при составлении успешной и эффективной социальной политики государства.



*Рисунок 1 – Отрасли социальной сферы*

Особенности социальной сферы как объекта управления.

Преобладание некоммерческих организаций в структуре объектов социальной сферы.

Ведущая роль государственных организаций, в том числе в процессе непосредственного оказания услуг и при осуществлении контроля.

В основном оказываются блага в форме услуг, что имеет в свою очередь определенную специфику (например, сложная процедура установления качества самой услуги и процедуры ее оказания, высокая зависимость от личностных качеств и компетентности субъекта оказания услуги, сложность доказывания ненадлежащего качества оказания социальных услуг и др.).

Неопределенность в организации финансовых потоков, поступающих из разных источников для обеспечения исполнения обязательств перед группами населения бесплатно или при частичной оплате; отсутствие либо необоснованное завышение (или занижение) стандарта услуг социального характера.

Дифференцированный уровень получения и доступности социальных услуг в разрезе территории страны, особенно заметный при сравнении крупных городов и маленьких населенных пунктов.

Внутренние эффекты (экстерналии) отражают ситуацию, при которой деятельность одного субъекта оказывает влияние на работу других. Так диспансеризация населения и профилактика заболеваний оказывают положительное воздействие не только на тех людей в обществе, которые получают эти услуги, но также и на более широкий сегмент общества: уменьшают заболеваемость среди всех граждан страны.

Отрасли социальной сферы постоянно находятся под влиянием государства и общества. Например, возможности получения медицинской помощи или образования различными социальными группами являются в любом современном обществе предметом оценки с позиций справедливости.

Так, необходимо отметить, что управление социальной сферой является сложной, многогранной и динамичной задачей для государства. Поэтому

возникает существенная проблема развития социальной сферы, обусловленная постоянным поиском оптимального баланса между эффективностью выполнения государством своей функции по удовлетворению основных социальных потребностей граждан и снижением социального бремени государства в условиях нестабильной экономической ситуации. Принятие компромиссного решения, отвечающего и публичным интересам государства (сокращение финансовых расходов), и частной заинтересованности граждан (получение качественных услуг в полном объеме гарантировано Конституцией) затрудняется не только конфронтационной направленностью этих интересов; но также недостаточной развитостью социальных институтов общества, сопряченных с процессами обновления. Проводимая в настоящее время модернизация различных составляющих социальной сферы обусловлена не только необходимостью выстраивания более эффективной социально-экономической системы общества, замены устаревших малоэффективных способов управления институциональными элементами. Осуществляемые преобразования направлены на формирование и развитие конкурентоспособного общества, общество с реальным потенциалом для достижения высоких показателей благосостояния своих граждан.

Государственное управление социальной сферой реализуется по нескольким направлениям: нормативно-правовое регулирование, реализация нормативно-правовых установлений и контроль за деятельностью органов и организаций в социальной сфере.

Из этого следует, что в различных отраслях социальной сферы действуют разные нормативно-правовые документы. Если одни сферы «снабжены» стабильными и постоянно изменяющимися законодательными инструментами регулирования (Трудовой кодекс 2001 г., Жилищный кодекс 2004 г.), то для ряда элементов характерно ожидание законодательного обновления (образование, сфера социального обслуживания).

Расходы на социальную политику в 2023 г. вырастут до 7,34 трлн руб. В 2022 г. эта статья составила около 6,45 трлн руб., а в 2019 г. – всего 4,88

триллиона. За счет этих средств оплачиваются пенсии, пособия, адресная помощь, ведется борьба с беспризорностью и многое другое.

Изменения и нововведения в текущем году.

Запуск универсального пособия для малоимущих семей с детьми – все семьи с детьми в возрасте от 0 до 17 лет с доходами ниже прожиточного минимума будут охвачены пособиями. На детей до 3 лет также оставят возможность оформить выплаты из материнского капитала.

Очередная индексация пенсий с 1 января 2023 г. на 4,8 %. Напрямую из бюджета пенсии не платятся, но перечисляется трансферт на покрытие дефицита бюджета Пенсионного фонда (Социального фонда с 2023 г.).

Повышение материнского капитала в 2023 г. – он вырастет на 12,4 % с февраля.

Кроме того, будет и дальше развиваться программа социальных контрактов, в дополнение к существующим десяткам и сотням мер поддержки по регионам.

Несмотря на определенные трудности в управлении социальным сектором, государство различными способами и методами предпринимает попытки усовершенствования и развития данной области. Так, к примеру, Федеральный бюджет на 2023–2025 гг. с поправками партии «Единая Россия», которые касаются социальной поддержки, образования, здравоохранения, развития села и центров занятости, поддержки НКО и сферы культуры принят во втором, основном, чтении. Он предусматривает увеличение финансирования социальной сферы на триллион рублей [3].

Во-первых, возрастут расходы на поддержку семей с детьми. Вместо семи разных пособий из различных источников семья получит единое пособие – это уже легче оформить через портал Госуслуг или непосредственно в отделении объединенного пенсионного фонда либо, к примеру, в МФЦ. Оно будет соответствовать имущественному положению семьи либо 50 %, либо 75 %, либо 100 % от величины прожиточного минимума.

Во-вторых, повысится минимальный размер оплаты труда, минимальный средний размер пенсии, прожиточный минимум. Почти на 12 % будут проиндексированы социальные выплаты, материнский капитал.

По инициативе «Единой России» дополнительно 2,5 млрд. руб. направят на организацию профессионального обучения и дополнительного профобразования; 1,4 млрд. руб. – на обучение талантливых школьников старших классов программированию. А также 450 млн руб. пойдут на программу развития молодежного предпринимательства; 250 млн руб. – на обучение участников студотрядов рабочим специальностям.

Отдельное внимание партия «Единая Россия» уделяет теме занятости. Ко второму чтению по предложению партии еще 2,7 млрд. руб. заложено в бюджет на это направление, в том числе – модернизацию центров занятости в 17 регионах страны. Также увеличились в бюджете и расходы на здравоохранение: в рамках второго чтения по сравнению с 2019 г. расходы увеличены в 2 раза. А по сравнению с 2022 г. рост составляет 1 трлн рублей.

В связи с этим следует отметить, что социальная сфера является сложной и жизненно важной системой в развитии личности, общества и нации. С каждым годом аппарат государственного управления модернизирует методы и способы воздействия на программы развития социального сектора, упрощает множество процессов, ликвидирует нерациональные звенья в социальных отношениях и совершенствует свою социальную политику, так как ее развитие находит отражение и в других не менее значительных элементах общественной жизни: экономической, политической, культурной, технологической, научной и т.д.

#### СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Конституция Российской Федерации. [Электронный ресурс]. Режим доступа: [https://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_28399/?ysclid=lq3ult6yqs213500417](https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_28399/?ysclid=lq3ult6yqs213500417)
2. Касаткина Е. А. Управление в социальной сфере: учебное пособие. Ижевск: Издательский центр «Удмуртский университет», 2021. 224 с.
3. Социальный рост: Бюджет 2023–2025. Принят в основном чтении с поправками «Единой России» // Единая Россия. [Электронный ресурс]. URL: <https://er.ru/activity/news/socialnyj-rost-byudzhet-2023-2025-prinyat-v-osnovnom-chtenii-s-popravkami-edinoj-rossii?ysclid=ldk3udw1fu225807739> (дата обращения: 31.01.2023).

**А. А. Каспарьянц**

*Гжельский государственный университет,*

*Московская обл., пос. Электроизолятор*

Научный руководитель: В. Г. Гадецкий

## **МЕРОПРИЯТИЯ ПО ПОВЫШЕНИЮ ЭФФЕКТИВНОСТИ СИСТЕМЫ ПРОДВИЖЕНИЯ И ПРОДАЖИ ТУРИСТСКОГО ПРОДУКТА В ТУРАГЕНТСТВАХ**

Прежде чем анализировать методы продвижения и продажи туристского продукта, стоит раскрыть понятие продаж.

В туристской терминологии в настоящее время вместо понятия «продажи» используется «реализация» [2]. Реализация туристского продукта – это процесс заключения договора о реализации туристского продукта между туристским предприятием и туристом (или иным заказчиком), а также процесс предоставления услуг туристу туроператором или турагентской фирмой.

Анализируя приемы реализации туристского продукта, следует дать определение понятию «метод продажи». Метод продажи турпродукта – это комплекс способов проведения операций, которые имеют связь с непосредственной реализацией туристского продукта потребителю.

В свою очередь методы продаж турпродукта классифицируются по определенным критериям (таблица 1):

1. Место встречи менеджера и клиента: офис туристского агентства; выставки, конференции, туристские ярмарки и прочее.
2. Характер взаимодействия менеджера и клиента: личный контакт; косвенный контакт.
3. Мера участия электронных средств и др.

Основным местом, где осуществляется встреча продавца и покупателя и реализация туристского продукта, является офис турагентства. Стоит отметить, что эффективность туристской деятельности зависит от внешнего вида и состояния офиса. Именно поэтому к офису предъявляется ряд определенных требований: оформление помещения, наличие необходимой информации для потребителя и т. д.

Также туристский продукт может быть реализован в таких местах, как туристические ярмарки и выставки (например, международная туристическая выставка МПТ в России).

В качестве формы взаимодействия туристические агентства используют личный контакт, который может реализовываться как в офисе, так и в других местах пребывания предполагаемых клиентов, и косвенный контакт, осуществляющийся, например, при помощи рекламной рассылки потенциальным покупателям.

Таблица 1 – Методы продаж и их основные характеристики

Метод продаж	Основные характеристики
Продажи в офисе турагентства	Для эффективной реализации турпродукта офис турагентства должен соответствовать определенным стандартам: <ul style="list-style-type: none"> <li>– качественное оформление офиса для клиентов и персонала;</li> <li>– наличие всей необходимой информации для клиентов;</li> <li>– удобное расположение офиса</li> </ul>
Продажи на выставках, конференциях, туристских ярмарках	Данный метод продаж способствует не только привлечению внимания к турпродукту, но и к фирме в целом
Продажи через прямой контакт менеджера и клиента	Личные продажи могут осуществляться в офисе агентства или других удобных для клиента местах. Для эффективности продаж сотрудники агентства должны быть квалифицированными специалистами и уметь найти подход к каждому клиенту
Продаж через косвенный контакт менеджера и клиента	Данный метод осуществляется в виде e-mail рассылок, рекламных проспектов, через социальные мессенджеры (Viber, Telegram, WhatsApp)
Электронные продажи	Метод электронных продаж реализуется при помощи созданного компанией сайта. Преимущества данного метода: <ul style="list-style-type: none"> <li>– возможность предоставления неограниченного объема информации;</li> <li>– большой охват потенциальных клиентов</li> <li>– круглогодичный доступ и т.д.</li> </ul>

\*составлена автором по [1]

Продвижение туристского продукта – это совокупность способов, которые нацелены на реализацию туристского продукта, включающие рекламу, издание каталогов и прочее.

Для повышения объемов продаж, прибыли предприятию туристской индустрии необходимо работать над созданием спроса на свои услуги и стимулировать сбыт. Чтобы создать спрос на туристский продукт нужно использовать различные методы продвижения.

К основным методам продвижения туристского продукта относятся:

- личные продажи, которые осуществляются с помощью агента;
- прямой маркетинг (К нему можно отнести телефонные продажи и почтовую рассылку);
- организация связи с общественностью (Public relations, PR) – проведение различных мероприятий с целью доведения информации об актуальных продуктах компании при участии представителей СМИ;
- прямая рассылка и работа с различными базами данных (формирование поддерживающего хранилища с данными стабильной клиентской базы для дальнейшего информирования потребителей о продуктах агентства);
- реклама;
- стимулирование сбыта;
- участие в туристских выставках [3].

На данный момент одним из самых востребованных методов продвижения среди агентств является рекламная деятельность.

Реклама – это информация, содержащая сведения о товаре или услуге, которая распространяется различными путями на привлечение внимания неопределенного круга лиц к данному объекту рекламирования.

Популярным методом продвижения туристского продукта становится участие предприятия в туристических выставках. Преимуществами данного маркетингового инструмента являются:

- представление компании, ее туристских продуктов и формирование имиджа;

- внедрение нового уникального туристского продукта;
- освоение новых рынков сбыта;
- изучение и анализ конкурентов;
- реализация туристского продукта и прочее.

Для эффективной реализации данного метода необходима длительная подготовка, которая включает в себя несколько этапов:

- выявление целей и задач участия туристической компании в выставке;
- утверждение лиц, которые будут заниматься организацией участия в выставочной деятельности и созданием плана работы до начала выставки и в процессе ее проведения;
- подписание всех необходимых документов для участия в выставке с организационным комитетом;
- подготовка оборудования (выставочный стенд) туристической компании;
- рабочая деятельность в процессе прохождения выставки;
- анализ эффективности участия в выставочной деятельности и составление выводов для успешной работы в дальнейшем;
- работа после окончания выставки.

Таким образом, для эффективной продажи и продвижения туристского продукта используются различные методы. Каждый из методов имеет свои достоинства и недостатки. Методы продаж разделяются по определенным критериям: по активности, по виду коммуникационного канала взаимодействия и т.д. Самым востребованным методом продвижения является реклама. В зависимости от поставленных целей компания выбирает необходимый ей способ продажи и продвижения.

#### **СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ**

1. *Абабков Ю. Н., Абабкова М. Ю., Филиппова И. Г.* Маркетинг в туризме: учебник / Под ред. Е. И. Богданова. М.: ИНФРА-М, 2020. 214 с.
2. *Боголюбова С. А.* Виды и тенденции развития туризма: учебное пособие для вузов. М.: Издательство «Юрайт», 2020. 231 с.
3. *Восколович Н. А.* Маркетинговые технологии в туризме: учебник и практикум для среднего профессионального образования. М.: Издательство «Юрайт», 2020.

**Ю. С. Козлов**

*Гжельский государственный университет,*

*Московская обл., пос. Электроизолятор*

Научный руководитель: В. Г. Гадецкий

## **ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ СИСТЕМЫ ПОВЫШЕНИЯ КВАЛИФИКАЦИИ МУНИЦИПАЛЬНЫХ СЛУЖАЩИХ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ**

На опыте большинства зарубежных стран мы видим, что определение, прогнозирование и удовлетворение постоянно растущих потребностей общества и людей становятся главным признаком развития. Баланс циклических процессов, которые происходят в экономической обстановке с разной очередностью, глубиной и направлениями отклонений, приводят к необходимости отхода от эталонов в управлении, а также учету фазовых промежутков, показывающие различные этапы циклов [5].

В данной ситуации главными инструментами управления становятся новые экономические методы, реализуемые через углубление экономических реформ и реализацию действующих программ на государственном и региональном уровнях. Для этого нужно иметь в виду, что как в политическом и социально-экономическом смысле Российской Федерации в целом, так и в промышленной и непромышленной сферах все больше возникает интерес к регионализации.

В данный момент потребительский рынок сегментирован на 3 основные группы:

– потенциальные инвесторы, для которых рекомендуются привлекательные условия для капиталовложений в виде оффшорных зон, перспектив получения прибыли от строительства и использования объектов инфраструктуры, индустрией туристический направлений, развлечений;

– туристы, для которых разрабатываются комплексный туристический продукт в виде создания, развития и распространения легенд, связанных с территориями, а также вариантами маршрутов по знаменитым, историческим местам, создание развития инфраструктуры для комфортного проживания,

доступа частного и общественного транспорта, предполагающих как познавательный туризм [3].

Потенциальные жители.

Данная категория рассматривается ключевым фактором социально-экономического развития территории, так как это является рабочей силой в том числе потребителями, налогоплательщиками. Однако не все муниципальные образования делают ставку в своем развитии именно на данную категорию, так как вместе с увеличением новых жителей появляются и разнообразные факторы риска.

Это видно на примере крупных городов Европы – Лондон, Париж, Амстердам, Санкт-Петербург, Москва, Минск. За последние несколько лет традиционный культурный, религиозно-этнический, профессионально-образовательный состав населения данных мегаполисов очень сильно меняется в основном из-за притока иностранцев из Африки, Азии и многих стран Ближнего Востока. Космополитичность этих мегаполисов заключается не только на логике их развития, но и угрозой их самобытности, автохтонности. Автохтоны (греч. «местный, коренной») является как «виды, роды организмов, которые со времени своего становления обитают в данной местности» [3].

Имидж и образ территориальных субъектов может и должен развиваться, трансформироваться, но если он будет изменяться до неузнаваемости, то это может исказить фактор самого пространства, формировавшуюся веками и негативно сказываться на его конкурентоспособности.

Маркетинг города приобрел высокое развитие в европейских столицах, которые в борьбе за инвестиции и туристические потоки находят и успешно реализуют свои тематические направления, закрепляя в массовом сознании свои культурные и какие-либо этнические символы. Высококвалифицированные маркетологи определяют ряд причин появления потребности в применении и совершенствовании маркетинга территориальных субъектов.

Маркетинг как функция муниципального образования на территориях должен, в конечном счете, иметь одной из доминантов своей целью формирование благоприятного инвестиционного климата [4].

В данном направлении выделяют следующие факторы.

Факторы политической природы. Важным представляется степень заинтересованности к потенциальному и реальному инвестору, гарантия права собственности. Исключительную важность имеет и «устойчивость» нормативно правового базиса: капитал всегда находится там, где инвестор имеет определенную уверенность в том, что вновь принимаемые нормативно-правовые акты не станут иметь для бизнеса деструктивные следствия.

Политический фактор детерминирован также объективным уровнем коррупции в экономической обстановки на данной территории.

Факторы экономические: уровень развития экономики, налоговая ставка, наличие барьеров «входа-выхода» – все данные факторы всегда и непременно изучаются при глобальном инвестировании.

Инфраструктурные факторы, суть и метод которых заключается в уровне развития инфраструктуры (наличие и доступность сырья, материалов, транспорта и пр.) конкретной территориальной составляющей, муниципального формирования.

Факторы социального генеза: объем рабочей силы, присутствие в экономической сфере потенциального платежеспособного спроса, риски возникновения забастовок, качество и уровень оплаты труда.

Таким образом, маркетинг как функция муниципального управления ресурсами территории есть комплексный процесс, ориентированный на повышение уровня привлекательности инвестиционного климата муниципального образования, который структурируется посредством сочетания выше названных факторов.

Исключительно лидирующим представляется формирование комплексной «стратегии маркетинга» муниципального образования как основной совокупности решений по эффективному «продвижению субъектов» в целях

устойчивого развития и эффективного, пролонгированного во времени, функционирования территории в условиях неопределенности и агрессивности внешних факторов [1].

Важным представляется системно реализовывать стратегическое маркетинговое планирование – функцию стратегического управления, которая детерминирована определением, обоснованием системы стратегических, глобального порядка, целевых установок.

Маркетинг как функция муниципального управления ресурсами территории должен итогом своим обнаруживать реализацию комплексной стратегии поведения (и позиционирования, для которой характерными являются следующие аспекты:

- распространение деятельности субъекта на некоторые новые для нее области и сферы деятельности;
- определенная гибкость позиции субъекта в контексте четырех – рынок, продукт, отрасль и положения в ней компании составляющих;
- наличие определенной относительно емкой и потенциально свободной рыночной ниши, которая может быть занята субъектом при наличии у нее организационно-технического базиса, финансового ресурса, а также – что не маловажно – совокупности стратегий (менеджмента, позиционирования, продвижения, PR), распространенных во все (кратко-, средне-, долгосрочный) временные горизонты.

Функции информационно-маркетингового центра сводятся в следующем:

- организация системных потоков информации, позволяющих администрации муниципального образования принимать оптимальные, экономически обоснованные решения по всему комплексу проблем, связанных с изучением, прогнозированием и удовлетворением потребностей потребителей, производством и реализацией товаров и услуг, как потребительского назначения, так и производственно-технического, инвестированием в эти сферы, кредитованием в эти сферы, ценовой и налоговой политикой [1];

- экспертиза, консультирование, разработка проектов и подготовка заключений по вопросам производства товаров и оказания услуг;
- организация финансирования освоения, выпуска новых товаров и предоставления новых услуг путем привлечения инвестиций;
- анализ информации о состоянии региональных и местных рынков промышленной и непромышленной сфер, их перспективах развития;
- анализ товарных потоков и каналов товародвижения;
- участие в создании фирменной торговой сети;
- предоставление услуг по стандартизации и сертификации продукции;
- разработка и проведение рекламных кампаний в целях формирования спроса на отдельные товары и услуги и др.

Мировой опыт развитых стран доказывает, что определение, прогнозирование и удовлетворение постоянно развивающихся потребностей общества и человека – основная тенденция развития.

С этой целью на первое место выходит создание благоприятных условий для жизни и социального благополучия населения регионов. Это означает, что подход к населению должен быть переосмыслен: население следует рассматривать не только как источник трудовых ресурсов.

Прежде всего, удовлетворение его приоритетных потребностей населения должно быть выдвинуто в качестве цели управления муниципальным образованием. Для обеспечения этого предлагается принципиальная схема маркетинговых исследований в муниципалитете, которая предполагает единство подходов к анализу различных уровней экономики на основе специально разработанной для этих целей системы показателей [3].

#### **СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ**

1. Федеральный закон от 1 мая 2019 г. № 87-ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон "Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации"».
2. *Морозова Г. А.* Государственный и муниципальный маркетинг в современных условиях // Перспективные инновации в образовании, науке, производстве и транспорте. Сб. научных трудов. Нижегородский институт управления – филиал РАНХиГС. 2014. Т. 17. № 4. С. 78–81.

3. *Визгалов Д.* Маркетинг мест. Как эффекты Гауди, Помпиду и театра работают на создание имиджа города [Электронный ресурс]. URL: [http://slon.ru/business/marketing\\_mest\\_i-193155.html](http://slon.ru/business/marketing_mest_i-193155.html) (дата обращения 29.09.2014).

4. *Казанцева О. Л.* Формы взаимодействия органов государственной власти субъектов Российской Федерации и местного самоуправления (система, содержание) // Известия Алтайского государственного университета. 2013. Т. 2. № 2 (78).

**И. Б. Кондрашов, М. И. Коршакова**  
*Гжельский государственный университет,  
Московская обл., пос. Электроизолятор*

## **ПЛАНИРОВАНИЕ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНА**

Целью исследования является выявление тенденций изменения основных социально-экономических показателей регионов Российской Федерации с целью определения уровня их развития в рамках обеспечения эффективного управления их функционированием и формулирования рекомендаций по повышению значимости социально-экономических инструментов влияния.

Методологическую основу исследования составляют общенаучные методы, такие как индукция, дедукция, сравнение, обобщение и системный анализ.

Социальная политика как сфера деятельности государства и общественных организаций возникла в конце XIX в., что связано с институционализацией экономической и социальной теории (как самостоятельной области научного знания). После признания объективной природы социальных явлений и возможности научного исследования встал вопрос о законности использования научных знаний, полученных на практике, для управления социальными процессами, а именно о законности их применения. В своей экономической философии 1912 г. Булгаков (1990) отмечал необходимость официального перевода социальной политики на научный уровень. Он считает, что социальная политика – это социальная наука в реальном действии или социальная технология. Как и другие научные дисциплины, социальная политика имеет свои особые направления и миссию: «...эта социализация расширяется как в национальной, социально-экономической, культурной сферах, так и в развивающемся обществе жизни и сознания» [2].

Значительный вклад в разработку концептуальных основ социальной политики на этапе ее первоначального формирования внес круг немецких исследователей-экономистов, государственных деятелей и социологов. Тогда

был сформирован базовый подход к пониманию социальной политики, в то время как реформисты обсуждали наиболее насущные социальные проблемы. В современных условиях это не теряет своей актуальности, сторонников и аргументов, подходы актуальны и по сей день.

Можно обозначить следующие интерпретации социальной политики:

- сочетание государственной политики и отношений между различными секторами общества;
- деятельность, направленная на улучшение положения работников, а также регулирование социально-трудовой сферы;
- система социальной поддержки малоимущих;
- сфера регулирования доходов и сокращения бедности;
- средство регулирования благосостояния людей.

Обобщение этих интерпретаций социальной политики свидетельствует о сложности и многогранности этого явления. Социальная политика в экономике определяется как использование налоговых и бюджетных систем для перераспределения социальных ресурсов между различными социальными группами и секторами экономики. С политической точки зрения социальная политика, являясь одним из видов государственной политической деятельности, поддерживает и реализует интересы определенной социальной группы или других элементов социально-политической системы (политических партий, движений, ассоциаций и т.д.).

Подход юридической науки к определению сущности социальной политики фокусируется на таких вопросах, как обеспечение всеобщего равенства прав человека, подлинных гражданских прав и свобод, политического равенства и социальной справедливости. В связи с этим социальная политика рассматривается как реализация правовых норм и систем, которые позволяют государству обеспечивать всем своим членам определенную степень благосостояния, стабильности, безопасности и свободы выбора и передвижения. В теории административного управления, социальная политика проявляется как функциональный компонент системы государственного управления и системы

местного самоуправления. В рамках современной теории социальной работы социальная политика интерпретируется как общая фоновая система координации, определяющая направление профессиональной деятельности социальных работников и содержание социальных технологий.

Практика управления регионами и страной в целом указывает на необходимость стратегического выбора новой модели социальной политики для России с учетом отличительных особенностей российского общества и тенденций, трансформаций и неопределенностей, существующих в настоящее время в мировой практике. Сегодня многие российские эксперты приходят к выводу, что новая модель экономического роста в России, необходимая для преодоления экономической стагнации, может быть в первую очередь связана с формированием и реализацией новой модели социальной политики.

Эта зависимость, подразумевающая значительное изменение и повышение социального статуса и роли социальной политики в обществе, обусловлена тем, что «современная Россия нуждается не только в экономическом росте в целом, но и в экономическом росте определенного качества. Основные стратегические ориентиры были изложены в Концепции развития до 2020 г. В частности, они заключаются в следующем: рост ВВП на уровне 6,5 %, радикальное сокращение бедности, увеличение инвестиций в человеческий капитал. И эти цели были поставлены более десяти лет назад. Однако социально-экономические реалии отдельных регионов страны указывают на невозможность достижения поставленных целей развития. С одной стороны, трудности связаны с экономической и политической ситуацией; с другой стороны, последствия глобального экономического кризиса все еще проявляются. Актуальные вопросы социально-экономического развития регионов и совершенствования государственного управления на региональном уровне определены в ежегодном Послании Президента Федеральному Собранию. В частности, растет потребность в повышении роли губернаторов в разработке и принятии решений на федеральном уровне.

В Указе Президента Российской Федерации «Об основных положениях региональной политики в Российской Федерации» говорится, что под регионом понимается часть территории Российской Федерации, имеющая общие природные, социально-экономические, национально-культурные и иные условия [3]. Отмечается, что регион может совпадать с границами территории субъекта Российской Федерации или объединять территории нескольких субъектов Российской Федерации. Социально-экономическую статистику можно назвать наиболее важным и эффективным оружием для управления государством на всех его уровнях, а также средством понимания жизни общества во всем ее многообразии. Он изучает состояние и развитие как социальной, так и экономической сфер государства и регионов, анализирует тенденции, закономерности и использует все это в качестве основы для совершенствования системы показателей [1]. Основываясь на полученных данных, можно определить «слабые» и «сильные» регионы.

В современных условиях вопрос о стратегических ориентирах социальной политики вновь актуализируется. Динамика социально-экономических процессов требует постоянного реформирования социальной сферы, ее основных секторов и системы управления, что также подразумевает постоянные изменения в подходах к пониманию сущности, стратегических целей, задач и механизмов реализации социальной политики.

#### **СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ**

1. Булгаков С. Н. *Философия хозяйства*. М., 1990. С. 410–415.
2. Сорокина Н. Ю. *Содержание и направления устойчивого социально-экономического развития регионов России*. М., 2022. С. 142–146.
3. Указ Президента Российской Федерации «Об основных положениях региональной политики в Российской Федерации на период до 2025 г.». [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.kremlin.ru/acts/bank/41641>

**В. Д. Кузьменкова**

*Гжельский государственный университет,  
Московская обл., пос. Электроизолятор*

## **ПРОДОВОЛЬСТВЕННАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ КАК СОСТАВЛЯЮЩАЯ ЧАСТЬ НАЦИОНАЛЬНОЙ БЕЗОПАСНОСТИ СТРАНЫ**

Продовольственная безопасность является составной частью национальной безопасности страны, важнейшей частью демографической политики сохранения ее суверенитета и государственности, основным критерием качества жизни населения любого государства.

Обеспечение населения страны сырьем и продовольствием является стратегической целью продовольственной безопасности России.

Вне зависимости от условий основными задачами обеспечения продовольственной безопасности являются:

– в соответствии с установленными рациональными нормами потребления, необходимых для здорового образа жизни граждан страны, физической и экономической доступности безопасных и качественных пищевых продуктов;

– стабильное усовершенствование отечественного производства жизненно важных групп продовольствия, необходимых для обеспечения продовольственной самостоятельности страны;

– обеспечить безопасность и качество используемых пищевых продуктов;

– при стихийных бедствиях и других чрезвычайных ситуациях, обеспечить население продуктами питания;

– сформировать стратегические запасы качественных и безопасных пищевых продуктов;

– минимизировать негативные последствия от внутренних и внешних угроз продовольственной безопасности.

В условиях пандемии коронавируса COVID-19 и неуравновешенности международных и экономических отношений актуальным остается вопрос продовольственной безопасности России.

Ресурсы АПК России используются недостаточно полностью, что вызывает тревогу о состоянии продовольственной безопасности.

Так по отдельным видам сельскохозяйственной продукции и продовольствия остается высокая импортная зависимость. До 36 % импорта на продовольственном рынке сегодня формируют товарные ресурсы.

Большое влияние оказывают внешние факторы на обеспечение продовольственной безопасности России, так как продукты питания являются движущей силой экономической и политической стабильности любого государства.

В новой Доктрине продовольственной безопасности Российской Федерации, принятой Указом Президента в январе 2020 г. [8], отражены основные направления реализации политики обеспечения продовольствием, в которой устанавливаются параметры продовольственной независимости, экономической и физической доступности продуктов питания, показывают величину продовольственной безопасности страны [1].

Вопрос о продовольственной безопасности стоит для всех государств мира. Производство продуктов питания требует от отдельных стран сырье и т.д., которое нерентабельно производить из-за специфики региона, что требует организации системы взаимоотношений между поставщиками сырья в одних странах, производителями готовой продукции и потребителями в других странах, что является риском на глобальном уровне, создающем угрозу обеспечению надежности доставки в необходимых объемах продуктов питания [2].

Кризис 2020–2021 гг. подтвердил, что в международных цепочках перебои доставки вызывают дефицит продукции в одних странах, а в других странах отмечается их излишек, но закрытые границы не позволяют их реализовать в других регионах.

Несмотря на то, что российская экономика является частью мировой продовольственной системы, необходимо принимать в расчет тот факт, что, как и пандемия коронавируса, любой новый кризис может стать причиной создания

правительствами других стран новых торговых барьеров и, как следствие, представлять угрозу национальной безопасности государства [3].

Минсельхоз России, при разработке системы продовольственной безопасности страны, учитывает опыт зарубежных стран.

В России предлагается практиковать поддержку и потребителей, и товаропроизводителей.

Для достижения продовольственной безопасности государственная политика должна осуществляться по следующим основным направлениям:

- в сфере повышения экономической доступности продовольствия для всех групп населения, необходимо осуществлять меры, направленные на снижение уровня бедности;

- в части физической доступности продовольствия следует использовать инструменты поддержки регионов, в которых недостаточно производится продовольствия;

- для повышения качества следует совершенствовать систему обеспечения безопасности и контроля качества продуктов питания по всей цепочке – производства, хранения, транспортировки, переработки и реализации (поле – магазин, ферма – тарелка).

Следует разработать современную инструментальную и методическую базу, организационную структуру контроля за качеством и безопасностью продовольственного сырья и пищевых продуктов.

Большое внимание следует уделять вопросам создания эффективных механизмов обеспечения продовольственной безопасности, которые должны входить в целевые и ведомственные программы на федеральном и региональном уровнях.

Для того, чтобы достигнуть уровня развитых стран, следует решить материалоемкие задачи:

- модернизировать сельское хозяйство и пищевую промышленность, а также сферы производственного обслуживания АПК;

- сформировать кадровый потенциал отрасли, способного осваивать инновации;
- необходимо проведение работ по восстановлению производства на заброшенных сельскохозяйственных угодьях, в том числе увеличения посевов примерно на 15 млн га;
- создавать современную социальную инфраструктуру сельских территорий (жилье, дороги и др.).

Состояние мировой экономики за последние годы подтвердило необходимость полного самообеспечения государства основными продуктами продовольствия и важность политики продовольственной независимости для устойчивого развития страны и обеспечения достойного уровня жизни населения.

Обеспечение выполнения данных глобальных задач по развитию агропродовольственного сектора требует от государства масштабных инвестиций при формировании социально-экономической политики в аграрном секторе экономики.

#### СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Доктрина продовольственной безопасности Российской Федерации» утверждена Указом Президента Российской Федерации от 30 января 2010 г. № 120. [Электронный ресурс]. Режим доступа: URL: <https://base.garant.ru/12172719/.html>
2. Han S., Roy P.K., Hossain I., Byun K.-H., Choi C., Ha S.-D. COVID-19 pandemic crisis and food safety: implications and inactivation strategies // Trends Food Sci. Technol. 2021.
3. Галеев М. М., Радостева Э. М., Бартова Е. В. Возможности импортозамещения в системе продовольственной безопасности России // Интернет-журнал «НАУКОВЕДЕНИЕ». Том 7. № 3 (2015) <http://naukovedenie.ru/PDF/88EVN315.pdf>

**А. О. Курганов**

*Гжельский государственный университет,*

*Московская обл., пос. Электроизолятор*

Научный руководитель: В. Г. Гадецкий

## ИЗМЕРЕНИЕ ROI УПРАВЛЕНИЯ ПРОЕКТАМИ

Инвестиционные проект составляют, чтобы привлечь инвестиции для реализации идеи. При этом инвестиции должны быть целесообразными, иметь конкретные сроки и установленные объемы.

Когда инвесторы рассматривают проекты, они хотят найти способ сохранить или приумножить капитал. Чтобы сделать грамотный выбор, они оценивают потенциальный доход, сроки и риски [3, с. 87].

Расчет ROI необходим, чтобы узнать, в каком объеме возвращаются средства, вложенные в команду, проект или рекламную кампанию. Этот показатель часто применяют для подсчета окупаемости разных видов рекламы.

Наиболее комплексным и распространенным подходом при измерении коэффициента рентабельности инвестиций является модель Киркпатрика. Модель описывает четыре последовательных уровня оценки результатов тренинга [6, с. 113].



Рисунок 1 – Последовательность действий при измерении ROI

Филлипс доработал модель Киркпатрика, добавив в нее уровень 0 (затраты) и уровень 5 (ROI) – конкретные цифры, которые хочет видеть заказчик. Кроме того, Филлипс предложил способы изоляции результатов обучения от влияния других факторов, например, маркетинга. Это серьезно повышает достоверность оценки [5, с. 87].



Рисунок 2 – Сравнение моделей Киркпатрика и Филлипса

ROI по методике Филлипса состоит из четырех этапов: планирование оценки, сбор данных, анализ и подготовка отчета.

1. Определение цели обучения. Четко поставленные и зафиксированные цели гарантируют, что в процессе сбора данных вы будете задавать правильные вопросы и ничего не упустите. Патти Филлипс рекомендует прорабатывать цели сверху вниз, начиная с желаемого экономического результата и заканчивая реакцией учащихся на учебный курс [5, с. 88].

Таблица 1 – Определение цели обучения

Уровень	Пример
Уровень 5: ROI	ROI 150 %
Уровень 4: Результат	За 12 месяцев сократить объем брака на 20 %
Уровень 3: Поведение	Операторы линии в состоянии своевременно распознать потенциальный брак изделия Применяют систему «Андон» на практике в случае необходимости. В случае обнаружения серьезных проблем в полном объеме соблюдают шаговую инструкцию

Уровень 2: Научение	Операторы демонстрируют отличное знание конструкции изделия, могут отличить брак от нормы. Знают, что такое система «Андон», понимают ее цель и то, как именно она работает
Уровень 1: Реакция	Рейтинг курса не ниже 9 баллов из 10 возможных

Патти Филлипс рекомендует проводить исследования первого уровня (реакция) для 90–100 % учебных программ, а вот измерение ROI необходимо лишь в 5–10 % случаев.

2. Разрабатывается план. На этом шаге создается и утверждается три документа: план сбора данных, план по анализу данных и план по расчету ROI – по этим документам контролируется ход проекта и оценивать свои успехи.

Что важно прописать в плане:

- цели проекта;
- способы их достижения;
- инструменты (например, СДО);
- сроки;
- ответственных за выполнение каждого пункта.

3. Сбор данных во время обучения и после него. Во время обучения оценивается реакция на изученные материалы и то, как новые знания усвоились. После завершения обучения отслеживается, как полученные знания применяются на практике, и какой результат это приносит [7, с. 88].

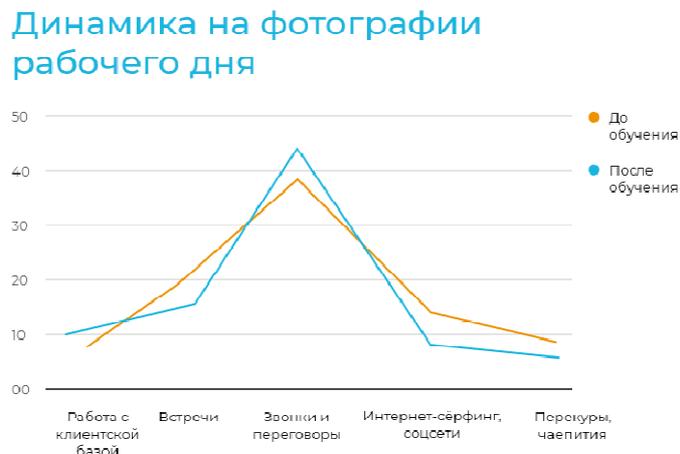


Рисунок 3 – Измерения изменений в поведении до обучения и после обучения (уровень 4)

4. Изолируется эффект от обучения [5, с. 90]. На конечный результат бизнеса влияет огромное число факторов: от ценовой политики до харизмы отдельных сотрудников. Изоляция – критически важный шаг, который помогает отделить заслуги обучения от влияния других факторов и обеспечивает достоверность всей методики.

5. Перевод результатов в деньги. На этом шаге присваиваем ценность в денежном эквиваленте каждому виду результатов, полученных после обучения. Так можно сравнить их с затратами. Точные данные – выработка, качество и время, как правило, можно без проблем конвертировать в деньги.

Например:

- дополнительные продажи → прибыль от этих продаж;
- экономия времени сотрудника → рассчитываем стоимость сэкономленного времени исходя из среднего размера зарплаты (стоимость часа работы умножаем на количество сэкономленных часов сотрудника);
- снижение времени простоя оборудования → оцениваем по затратам прошлых лет;
- снижены текучки персонала → средства, сэкономленные на подборе персонала и адаптации;
- повышение качества → средства, сэкономленные благодаря снижению процента брака.

6. Оценка затраты на программу. Подсчитываются все прямые и сопутствующие расходы, связанные с проведением обучения. Сюда входят зарплаты преподавателей, расходы на СДО, траты на пиар учебной программы, покупка оборудования и т.д. Также включаются и расходы на проведение оценки эффективности программы [5, с. 102].

7. Расчет ROI по формуле. Смысл расчета ROI заключается в переводе затрат на обучение и выгод от него в одинаковые единицы измерения – рубли, доллары или другую валюту.

Смысл расчета ROI заключается в переводе затрат на обучение и выгод от него в одинаковые единицы измерения – рубли, доллары или другую валюту.

Как правило, для краткосрочных программ ROI рассчитывается за год. Но в отдельных случаях, когда вы реализуете масштабную программу (например, запускаете корпоративный университет), достижение максимального эффекта может занять несколько лет. Это стоит учитывать.

8. Определяются нематериальные выгоды. В большинстве случаев учебные программы помимо финансовых выгод приносят и нематериальные выгоды. Например, улучшение имиджа организации, рост сплоченности коллектива, повышение лояльности сотрудников компании. Проблема в том, что эти результаты субъективны.

Попытка конвертировать, скажем, командный дух в деньги для использования в расчете ROI может серьезно навредить достоверности и убедительности итоговых результатов. Лучше получить меньший коэффициент ROI с сильным отчетом о нематериальных выгодах, чем продемонстрировать высокий ROI, рискуя подорвать доверие ко всей оценке программы [5, с. 107].

9. Готовится отчет и представляется результат. Отчет о результатах – последний по списку, но не по важности шаг в оценке учебной программы. Подготовка отчета и его презентация требуют тщательного планирования, ведь на кону дальнейшая судьба проекта. На этом этапе решаются две основные задачи.

А) Подготовить отчет для разных целевых аудиторий.

Разной аудитории нужна разная информация, поэтому заранее продумайте, какие отчеты потребуются. Хорошая идея – готовить сразу две версии каждого отчёта: краткую и подробную. Так вы облегчите понимание результатов, за что вам точно будут признательны.

Таблица 2 – Отчет о результатах обучения

Целевая аудитория	Подробный отчет	Краткий отчет
Заказчики, высшее руководство	Полный отчет о проведении оценки программы обучения	Резюме проекта
Руководители подразделений	Упрощенный отчет, описание кейсов	Одностраничный отчет
Отдел PR	Кейсы (для публикации во внешних ресурсах)	Одностраничный отчет

Сотрудники	Цикл статей о проекте в корпоративном блоге	Рассылка ньюслеттера по электронной почте
------------	---	---

Важно не только подготовить разные виды отчетов, но и продумать, какие каналы будете использовать для представления информации каждой целевой аудитории. Хорошо, когда отчеты сразу подготовлены с учетом способа их презентации – это сэкономит вам кучу времени.

Таким образом, показатель ROI показывает эффект от обучения путем конвертации всех затрат на организацию и результатов в деньги [4, с. 102].

Расчет ROI – не самоцель. Без цельной методологии сбора данных вы не сможете правильно интерпретировать результаты.

Крайне важно использовать техники изоляции, чтобы обеспечить достоверность измерения. Без тщательно продуманной и подготовленной презентации результатов исследования замеры не имеют большого смысла.

Лучше подготовить хороший отчет о нематериальных выгодах и получить более низкий ROI, чем показать более высокий ROI, рискуя поставить под сомнение достоверность всего исследования [8, с. 14].

#### Б) Презентация результатов.

Таблица 3 – Презентация результатов

Целевая аудитория	Офлайн	Онлайн
Заказчики, высшее руководство	Живая презентация Печатная раздатка	Белая книга (whitepaper)
Руководители подразделений	Вебинар	Белая книга (whitepaper) Цепочка электронных писем
Сотрудники	Брошюра Информация на стенде	Видео Статьи в корпоративном блоге

Крайне важно использовать техники изоляции, чтобы обеспечить достоверность измерения. Без тщательно продуманной и подготовленной презентации результатов исследования замеры не имеют большого смысла.

Лучше подготовить хороший отчет о нематериальных выгодах и получить более низкий ROI, чем показать более высокий ROI, рискуя поставить под сомнение достоверность всего исследования [8, с. 14].

Если использовать ROI в подходящих ситуациях, грамотно производить расчеты и сравнивать с другими показателями инвестиционной привлекательности и экономической эффективности, то он является удобными и практичным инструментом оценки проектов.

#### СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Федеральный закон от 25.02.1999 № 39-ФЗ «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений». [Электронный ресурс]. Режим доступа: [https://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_22142/?ysclid=lqqjjknqeq804152866](https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_22142/?ysclid=lqqjjknqeq804152866)
2. Виленский П. Л., Смоляк С. А. Как рассчитать эффективность инвестиционного проекта. М., 2019. 148 с.
3. Гретченко А. А. Определение и оценка эффективности инвестиционных проектов. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/opredelenie-i-otsenka-effektivnosti-investitsionnyh-proektov/viewer>
4. Панферов Г. Эффект инвестиционного проекта и экономическая прибыль // Инвестиции в России. 2020. № 10. С. 48.
5. Старик Д. Э. Расчеты эффективности инвестиционных проектов: учеб. пособие. М.: Финстатинформ, 2019. 131 с.
6. Царев В. В. Оценка экономической эффективности инвестиций. СПб.: Питер, 2020. 464 с.
7. Клаверов В. Б. Управление проектами. Кейс практического обучения: учебное пособие. Саратов: Ай Пи Эр Медиа, 2019. 142 с.
8. Белый Е. М., Романова И. Б. Управление проектами. Саратов: Ай Пи Эр Медиа, 2019. 79 с.

**Д. А. Лазаричев**

*Гжельский государственный университет,*

*Московская обл., пос. Электроизолятор*

Научный руководитель: В. Г. Гадецкий

## **ПРОЦЕСС УПРАВЛЕНИЯ ПОДСИСТЕМАМИ ПРОЕКТА**

В настоящее время управление проектом представляет собой новую волну управленческой деятельности, которая занимает все более активные позиции в решении задач, которые ранее были привилегией среднего звена управления. От руководителя проектом требуется не только знание специфики деятельности предприятия, а в большей степени творчество и креативность, гибкость и адаптивность, настойчивость и терпимость, выдержка и легкость, мудрость и непредсказуемость.

Ввиду все более активного внедрения проектов в жизнь предприятий в настоящее время требуется создание специальных команд менеджеров проектами, способных создать и реализовать проект, успешно завершить его и создать условия жизнеспособности всего того, что было создано в проекте.

Руководитель проекта приобретает все больше полномочий, оказывая управляющее воздействие на руководителей функциональных подразделений предприятия и в некоторых случаях – на руководителей высшего уровня управления; а управление проектом рассматривается как один из видов функционального менеджмента.

Традиционно управление проектом лежало в основе развития строительной индустрии, в военной индустрии, в науке и искусстве и постепенно внедрилось в образовательные процессы, рекламную и консалтинговую деятельность, реструктуризацию предприятий и экономик в целом, в процессы развития информационных технологий. Множество предприятий различных сфер деятельности достигли значительного преимущества в развитии часто благодаря использованию проектных подходов, обеспечивающих быстрые качественные преобразования, внедрение новейших технологий. Бурное

развитие информационных технологий также возможно благодаря умелому использованию возможностей и средств управления проектами.

Управление проектом применяется не только в экономике, а позволяет более эффективно решать социальные, экологические, политические, технические, психологические, международные и другие вопросы.

Повышение заинтересованности в этом специфическом и полезном виде деятельности отражается во введении практически во всех высших учебных заведениях дисциплины или специальности / специализации управление проектами. Все больше предприятий и отдельных личностей изъявляют желание принимать участие в специально организованных различными фондами, гарантодателями тренингах для приобретения навыков управления проектами и решения возникающих в ходе их выполнения проблем. При этом возрастает ценность для предприятий и специалистов, имеющих навыки разработки и реализации проектов.

Не самым популярным направлением для проектной деятельности в России можно назвать различные социально-культурные мероприятия. Особенно это касается не крупных мероприятий, в отношении которых также можно, и даже нужно, применять проектные методы. Ими нередко пренебрегают, пользуясь устаревшими и более привычными методами.

Проект функционирует в определенном окружении, включающем внутренние и внешние компоненты, учитывающие экономические, политические, социальные, технологические, нормативные, культурные и иные факторы.

Проект всегда нацелен на результат, на достижение определенных целей, на определенную предметную область. Реализация проекта осуществляется полномочным руководством проекта, менеджером проекта и командой проекта, работающей под этим руководством, другими участниками проекта, выполняющими отдельные специфические виды деятельности, процессы по проекту. В работах по проекту, как правило, на условиях частичной занятости, могут участвовать представители линейных и функциональных подразделений

компаний, ответственных за выполнение возложенных на них заданий, видов деятельности, функций, включая планирование, руководство, контроль, организацию, администрирование и другие общесистемные функции.

Управление проектом представляет собой методологию организации, планирования, руководства, координации человеческих и материальных ресурсов на протяжении жизненного цикла проекта (говорят также проектного цикла), направленную на эффективное достижение его целей путем применения системы современных методов, техники и технологий управления для достижения определенных в проекте результатов по составу и объему работ, стоимости, времени, качеству.

Для эффективного управления проектами система должна быть хорошо структурирована. Суть структуризации сводится к разбивке проекта и системы его управления на подсистемы и компоненты, которыми можно управлять.

Основной структурной единицей участников проекта является команда проекта – специальная группа, которая становится самостоятельным участником проекта (или входит в состав одного из этих участников) и осуществляет управление инвестиционным процессом в рамках проекта.

Реализация проекта происходит в рамках организационной формы, структура которой в значительной степени влияет на сам проект.

Жизненный цикл проекта (промежуток времени между моментом появления, зарождения проекта и моментом его ликвидации, завершения) является исходным понятием для исследования проблем финансирования работ по проекту и принятия соответствующих решений. Жизненный цикл проекта можно разделить на три основные смысловые фазы: преинвестиционную, инвестиционную и эксплуатационную.

Дальнейшее разбиение существенно зависит от специфики проекта. Так, жизненный цикл может делиться на четыре фазы, в том числе:

– концептуальная фаза, включающая формулирование целей, анализ инвестиционных возможностей, обоснование осуществимости (технико-экономическое обоснование) и планирование проекта;

– фаза разработки проекта, включающая определение структуры работ и исполнителей, построение календарных графиков работ, бюджета проекта, разработку проектно-сметной документации, переговоры и заключение контрактов с подрядчиками и поставщиками;

– фаза выполнения проекта, включающая работы по реализации проекта, включая строительство, маркетинг, обучение персонала;

– фаза завершения проекта, включающая в общем случае приемочные испытания, опытную эксплуатацию и сдачу проекта в эксплуатацию.

– эксплуатационная фаза, включающая: приемку и запуск, замену оборудования, расширение, модернизацию, инновацию.

Функции управления проектом включают: планирование, контроль, анализ, принятие решений, составление и сопровождение бюджета проекта, организацию осуществления, мониторинг, оценку, отчетность, экспертизу, проверку и приемку, бухгалтерский учет, администрирование.

Подсистемы управления проектом включают: управление содержанием и объемами работ, управление временем, продолжительностью, управление стоимостью, управление качеством, управление закупками и поставками, управление распределением ресурсов, управление человеческими ресурсами, управление рисками, управление запасами ресурсов, интеграционное управление, управление информацией и коммуникациями.

В связи с тем, что методы управления проектами в значительной степени зависят от масштаба (размера) проекта, сроков реализации, качества, ограниченности ресурсов, места и условий реализации, рассмотрим основные виды т.н. специальных проектов, в которых один из перечисленных факторов играет доминирующую роль и требует к себе особого внимания, а влияние остальных факторов нейтрализуется с помощью стандартных процедур контроля. Ниже рассмотрены «классические» типы «нормальных» проектов, классифицированные по масштабам, срокам реализации, качеству исполнения, ограниченности ресурсов, конструктивному исполнению, участникам.

Малые проекты невелики по масштабу, просты и ограничены объемами. Так, в американской практике:

- капиталовложения: до 10–15 млн долларов;
- трудозатраты: до 40–50 тыс. человеко-часов.

Примеры типичных малых проектов: опытно-промышленные установки, небольшие (часто – в блочно-модульном исполнении) промышленные предприятия, модернизация действующих производств.

Малые проекты допускают ряд упрощений в процедуре проектирования и реализации, формировании команды проекта (можно просто кратковременно перераспределить интеллектуальные, трудовые и материальные ресурсы). Вместе с тем затруднительность исправления допущенных ошибок в связи с дефицитом времени на их устранение требует весьма тщательного определения объемных характеристик проекта, участников проекта и методов их работы, графика проекта и форм отчета, а также условий контракта.

Мегапроекты – это целевые программы, содержащие множество взаимосвязанных проектов, объединенных общей целью, выделенными ресурсами и отпущенным на их выполнение временем. Такие программы могут быть международными, государственными, национальными, региональными (например: развитие свободных экономических зон, республик, малых народностей Севера и т.д.), межотраслевые (затрагивать интересы нескольких отраслей экономики), отраслевые и смешанные. Как правило программы формируются, поддерживаются и координируются на верхних уровнях управления: государственном (межгосударственном), республиканском, областном, муниципальном и т.д.

Мегапроекты обладают рядом отличительных черт:

- высокой стоимостью (порядка \$ 1 млрд. и более);
- капиталоемкостью – потребность в финансовых средствах в таких проектах, как правило, требует нетрадиционных (акционерных, смешанных) форм финансирования, обычно силами консорциума фирм;

- трудоемкостью – 2 млн чел. часов на проектирование, 15–20 млн чел. часов на строительство;
- длительностью реализации: 5–7 и более лет;
- необходимостью участия других стран;
- отдаленностью районов реализации, следовательно, дополнительными затратами на инфраструктуру;
- влиянием на социальную и экономическую среды региона и страны в целом.

Различают генеральную проекта от целей первого (и, возможно, последующих) уровней, а также подцелей/задач, действий и результатов.

Миссия – это генеральная цель проекта, четко выраженная причина его существования. Она детализирует статус проекта, обеспечивает ориентиры для определения целей следующих уровней, а также стратегий на различных организационных уровнях. Миссия – это главная задача проекта с точки зрения его будущих основных услуг или изделий, его важнейших рынков и преимущественных технологий.

Стратегия проекта – центральное звено в выработке направлений действий с целью получения обозначенных миссией и системой целей результатов проекта. Подготовку стратегии проекта можно условно разделить на три последовательных процедуры: стратегический анализ; разработка и выбор стратегии; реализация стратегии.

Стратегический анализ начинается с анализа внешней и внутренней среды. Со стороны внешней среды можно ожидать либо угрозы, либо возможности для реализации проекта (т.н. SWOT-анализ).

В рамках социокультурных мероприятий можно выделить следующие виды проектов, с которыми можно столкнуться при организации мероприятий в этой отрасли.

1. Внутриведомственные – предполагают совершенствование работы управленческих структур либо учреждений культуры.

2. «Внутрисферные» – предполагают внедрение новшеств в организацию культурных мероприятий, уставную деятельность учреждений культуры, поддержку творческих деятелей.

3. Социокультурные – направлены на изменение социальной среды, т. е. улучшение социальных показателей: снижение уровня преступности, наркомании, социальной напряженности методами и средствами культуры.

Назначение социальных проектов в сфере культуры состоит в следующем:

- делать людей более культурными, а значит более любознательными, компетентными и терпимыми, предотвращать распространение социальных пороков;

- в художественной форме влиять как на поверхностные, так и на глубинные свойства личности – соответственно, настроение и мировоззрение, отношение к современным процессам и явлениям;

- формировать подготовленного потребителя культурного продукта;

- делать городскую среду визуально богаче и разнообразнее;

- формировать узнаваемый позитивный имидж территории среди жителей и во внешней среде.

Чем важнее социальная роль культуры в местном сообществе, тем выше может оказаться ее статус среди других направлений развития региона.

Подсистемы управления проектами формируются в зависимости от структуры предметных областей и управляемых элементов проекта, относительно самостоятельных в рамках проекта. Предметные области и управляемые элементы в рамках проекта в самом общем виде включают: сроки, трудовые ресурсы, стоимость и издержки, доходы, закупки и поставки ресурсов и услуг, ресурсы (уже закупленные), изменения по проекту, риски проекта, информацию и коммуникации, качество и прочие. Эти подсистемы присутствуют практически в любом проекте. В каждом конкретном проекте могут добавляться специфические подсистемы.

Отличие подсистем от функций управления проектом заключается в том, что подсистемы ориентированы на предметную область, а функции нацелены на

специфические процессы, процедуры и методы. Управление подсистемой включает выполнение практически всех функций.

Подсистемы системы управления проектом по основным предметным областям подразделяются на: управление содержанием проекта, объемами работ, управление временем, продолжительностью, управление стоимостью, управление качеством, управление закупками и поставками, управление распределением ресурсов, управление человеческими ресурсами, управление рисками, управление запасами ресурсов, интеграционное (координационное) управление, управление информацией и коммуникациями.

Процесс осуществляется через отдельный набор инструментов, которые могут работать отдельно друг от друга, так и представлять систему инструментов, работающих по сквозному методу.

К управлению временными ресурсами можно отнести применение планграфика проекта (календарного плана проекта), сюда также входят различные программы, основная задача которых – передавать представление о задачах, которые стоят перед работниками, а также получать обратную связь о заполнении плана.

Процесс управления стоимостью предполагает как первичное распределение ресурсов и примерную оценку по выполнению работ, так и работу по проведению корректировок стоимости проекта в зависимости от произошедших во внутренней и внешней среде изменений.

Для управления рисками также применяется разнообразный инструментарий, который включает в себя как предварительную экспертную оценку, так и разработку специальных метрик, по которым и высчитываются риски.

#### **СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ**

1. *Боронина Л. Н., Сенук З. В.* Основы проектного управления: учебное пособие. Екатеринбург: Изд-во УрФУ, 2011.
2. *Демарко Т.* Роман об управлении проектами / Пер. с англ. А. Максимовой. М.: Манн, Иванов и Фербер, 2014.
3. *Дульзон А. А.* Управление проектами: учеб. пособие. Томск: Изд-во Том. политехн. ун-та, 2010.

**Д. Р. Лукин**

*Гжельский государственный университет,*

*Московская обл., пос. Электроизолятор*

Научный руководитель: В. Г. Кузьменкова

## **ТЕОРИЯ ДЛИННЫХ ВОЛН Н. Д. КОНДРАТЬЕВА И ПЕРСПЕКТИВЫ ПРЕОДОЛЕНИЯ МИРОВОГО ФИНАНСОВОГО КРИЗИСА**

Опираясь на математический анализ показателей экономического развития крупнейших стран, Кондратьев выдвинул идею существования больших экономических циклов продолжительностью в 48–55 лет. В течение этого периода происходит смена «запаса основных материальных благ», и капитализм проходит несколько стадий: рост, пик, спад и кризис. Кондратьев описал механизм функционирования этих циклов, которые теперь в экономической науке называют кондратьевскими (к-циклы).

В основе развития циклов, перехода с одной волны к другой лежит механизм накопления и концентрации, а затем распыления и обесценивания капитала как ключевого фактора развития капиталистической экономики. По утверждению Кондратьева, эта цикличность является неотъемлемой чертой капиталистического способа хозяйствования. Кондратьев пришел к выводу, что «большие циклы» характеризуются четырьмя «эмпирическими правильностями».

1. Перед началом и в начале повышательной волны большого цикла происходит широкое применение изобретений, сделанных в сфере промышленной практики, и связанных с реорганизацией производственных отношений. Начало больших циклов совпадает с расширением мировых экономических связей.

2. Период повышательных волн больших циклов богат крупными социальными потрясениями (войны и революции).

3. Понижательная волна большого цикла характеризуется длительной депрессией сельского хозяйства.

4. Средние циклы нанизываются на большие циклы. Повышательная волна большого цикла способствует уменьшению продолжительности депрессивных

элементов обычных промышленных циклов и усилению интенсивности их подъемов, при понижательной волне депрессии увеличиваются, интенсивность подъемов падает.

Со своим докладом Кондратьев выступил в 1926 г., когда в экономике началась понижательная волна. В 1930 г. Кондратьев был репрессирован по «делу Трудовой крестьянской партии»; заключен в лагерь 26 января 1932 г. В 1938 г., после восьми лет заключения, был приговорен военным трибуналом к смертной казни и в тот же день расстрелян.

Эта теория утверждает, что в истории человечества существуют определенные периоды, характеризующиеся массовым появлением инноваций в относительно небольших географических ареалах [2]. Впоследствии на этой основе родилась теория смены технологических укладов, одним из авторов которой является современный российский экономист С. Ю. Глазьев.

Теория смены технологических укладов выделяет в истории развитых стран с начала промышленной революции, произошедшей на рубеже XVIII–XIX вв., пять технологических укладов, каждый из которых равен одному к-циклу.

1. Первый уклад (доминировал в 1770–1830 гг.) базировался на водяном двигателе, и его ядро состояло из текстильной промышленности, текстильного машиностроения, выплавки чугуна и обработки железа.

2. Второй уклад (господствовал в 1830–1880 гг.) основывался на паровом двигателе, и его ядро охватывало железнодорожный и морской транспорт, добычу угля, станко-инструментальную промышленность и черную металлургию.

3. Третий уклад (1880–1930 гг.) базировался на электродвигателе и охватывал прежде всего электротехническое и тяжелое машиностроение, электроэнергетику, производство и прокат стали, неорганическую химию. Четвертый уклад (1930–1980 гг.) базировался на двигателе внутреннего сгорания, и его ядро состояло из автомобиле-, тракторо- и самолетостроения, органической химии, атомной энергетики, массового производства товаров длительного пользования.

Согласно теории Кондратьева, эта волна закончится около 2020 года, и начнется новый цикл. Но уже сейчас весь мир готовится к новому шестому технологическому укладу. Согласно теории больших волн, еще за два десятилетия до начала нового цикла начинают появляться те новшества, которые станут основой нового подъема мировой экономики: «...в течение примерно двух десятилетий перед началом повышательной волны большого цикла наблюдается оживление в сфере технических изобретений».

В настоящее время решается, какие отрасли, страны, регионы, корпорации станут ведущими, а какие ведомыми на новом витке технологического развития. От эффективных, продуманных действий в этой сфере сейчас зависит будущее всего мира и нашей российской цивилизации. Системная причина охватившего мир кризиса состоит в том, что отрасли пятого технологического уклада уже не дают прежней отдачи и не требуют тех гигантских финансовых средств, которые сегодня есть в мире.

Некоторые из этих группировок будут формироваться под эгидой крупных системообразующих стран, таких как Китай, Россия, Индия. Другие же, такие как страны Латинской Америки и исламского мира, скорее всего, будут интегрироваться по подобию единой Европы.

Появление нескольких региональных лидеров послужит основой формирующегося многополярного мира.

#### СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. *Кондратьев Н. Д.* Большие циклы конъюнктуры и теория предвидения. М.: Экономика, 2002.
2. *Шумпетер Й.* Теория экономического развития. М.: Эксмо, 2007.
3. *Глазьев С. Ю.* Теория долгосрочного технико-экономического развития. М.: ВлаДар, 1993.
5. Сценарные условия социально-экономического развития Российской Федерации на 2008 год и на период до 2010 года. М.: Минэкономразвития, 2007.

**К. Д. Лунева**

*Гжельский государственный университет,*

*Московская обл., пос. Электроизолятор*

Научный руководитель: В. Д. Кузьменкова

## **БАНКРОТСТВО И НЕПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТЬ: СХОДСТВА И РАЗЛИЧИЯ**

В связи с непростой экономической ситуацией в стране, последствиями пандемии COVID-19 хозяйствующие субъекты, а также частные лица столкнулись с финансовыми проблемами, связанными со спорными ситуациями между должником и кредиторами. В большей степени причиной конфликта является тяжесть возникших проблем должника. Ситуация усугубляется тем, что действующее законодательство не позволяет четко разграничить признаки неплатежеспособности должника от признаков банкротства.

Юридическая литература сформировала два подхода к понятию неплатежеспособность. Первый подход рассматривает неплатежеспособность как неспособность должника исполнять денежные обязательства, которая выражается в прекращении платежей. Второй же подход определяет неплатежеспособность как неспособность должника к платежу, которая вызвана отсутствием достаточного имущества для покрытия образовавшейся задолженности.

Если обратиться к словарю С. И. Ожегова, то можно истолковать термин банкротство: «...несостоятельность, сопровождающаяся прекращением платежей по долговым обязательствам».

Словарь современных экономических терминов определяет банкротство как неспособность должника заплатить по имеющимся обязательствам, по причине отсутствия денежных средств вернуть свои долги.

В соответствии с Федеральным законом от 26.10.2002 № 127 «О несостоятельности (банкротстве)» неплатежеспособность представляет собой прекращение исполнения должником части денежных обязательств или обязанностей по уплате обязательных платежей, вызванное недостаточностью

денежных средств, в то время банкротство – это процедура признания должника финансово несостоятельным.

Сходства этих двух состояний заключаются в том, что они оба возникают из-за неуплаты долговых обязательств, их взаимосвязь заключается в том, что действующие обязательства значительно превышают активы.



Рисунок 1 – Общие признаки сходства

Несмотря на то, что оба термина имеют схожесть, но также неплатежеспособность и банкротство обладают достаточно заметными различиями.

Таблица 1 – Основные различия банкротства от неплатежеспособности

Признаки	Неплатежеспособность	Банкротство
Категория	Экономическая	Экономическая, правовая
Форма проявления	Рост долгов, сокращение величины и источников дохода	Нарушение основного принципа организации финансов: «самоокупаемость» и «самофинансирование»
Направление воздействия	Денежные средства и ликвидность	Деятельность предприятия и управление ею
Конкретизация признаков	Общие параметры и показатели	3-х месячное невыполнение обязательств, сумма долга от 500 тыс. руб.
Состояние кризиса	Развитие кризиса	Завершение кризиса
Использование ресурсов для выхода из кризиса	Внутренние	Внутренние и внешние
Характер и масштаб финансовых проблем	Нехватка денег	Недостаточность всего имущества должника для удовлетворения требований кредиторов

Чтобы выявить неплатежеспособность предприятия, суду необходимо учесть совокупность признаков, не беря во внимание категорию должника. Из

этого можно сделать вывод, что критерии неплатежеспособности имеют универсальный характер.

К тому же важно учитывать для установки неплатежеспособности причины неисполнения обязательства, связанные с недостаточностью денежных средств у должника. Для защиты прав заявителя действует презумпция такой недостаточности.

Установлены объективные критерии для признаков банкротства: минимальный размер требований; длительность просрочки денежного обязательства.

Для введения процедуры банкротства установлены минимальные размеры требований кредитора для разных категорий должников. Например, минимальный размер требования к стратегическому предприятию составляет 1 млн руб., для юридических лиц – 300 тыс. руб., а если должник – гражданин, то размер минимального требования к нему составит 500 тыс. руб. Также следует учесть, что в состав денежных требований не включаются штрафы, проценты за просрочку платежа, пени, иные имущественные санкции.

Такое разделение понятий основано на практической необходимости и, закрепленная законодательно, позволит применять различные правовые последствия для лиц, являющихся несостоятельными, и лиц, признанных в установленном законом порядке банкротами. Юридический смысл и значение разделения понятий заключается в том, что несостоятельный должник при определенных условиях может расплатиться с долгами и вернуться к нормальной хозяйственной деятельности, а для должника, признанного банкротом, такой возможности уже не существует: с момента вынесения решения о признании должника банкротом фиксируется не только его фактическая несостоятельность, но и отсутствие возможности (даже потенциальной) восстановить свою платежеспособность в будущем. Такая дифференциация будет более целесообразной и потребует четкого разграничения признаков несостоятельности и банкротства.

Таким образом, банкротство – сложное экономико-правовое явление. Поэтому категория «неплатежеспособность» и «банкротство» находятся в диалектной связи. Они имеют общее сущностное основание: превышение суммы обязательств должника над стоимостью его имущества. Отсюда следует, что банкротство как факт не может быть признано хозяйственным судом без наличия неплатежеспособности, а неплатежеспособность является основой и предпосылкой применения норм законодательства о банкротстве, с одной стороны, а с другой – эти крайне близкие понятия не совпадают, поскольку неплатежеспособность еще не факт банкротства, а лишь предпосылка для него. Неплатежеспособность не всегда может заканчиваться судебным признанием банкротства.

#### СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Райзберг Б. А., Лозовский Л. Ш., Стародубцева Е. Б. Современный экономический словарь. М.: ИНФРА-М, 2023. 512 с.
2. Несостоятельность (банкротство) в Российской Федерации: учебное пособие / Сост. Е. А. Железнякова. Воронеж: Научная книга, 2021. 80 с.
3. Научные труды по несостоятельности (банкротству). 1847–1900. Т. 1 / Сост. В. И. Михайлова, О. В. Монченко; под. ред. С. А. Карелиной. М.: Юстицинформ, 2020. 374 с.
4. Толковый словарь Ожегова С. И. [Электронный ресурс]. URL: <https://slovarozhegova.ru/> (дата обращения 06.03.2023).

**М. В. Максимова**

*Гжельский государственный университет,*

*Московская обл., пос. Электроизолятор*

Научный руководитель: В. Г. Кузьменкова

## **ЦИФРОВАЯ ТРАНСФОРМАЦИЯ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ**

Век ускоренной цифровой трансформации прямо и косвенно задевает бухгалтерский учет и финансовую отчетность. Увеличение информации и трансформация системы информационных потоков в социально-экономических процессах требует внедрение современные технологии Индустрии 4.0.

Особенно после пандемии стало ясно, что смена традиционной бизнес-модели на новую адаптивную модель удаленной работы или гибридную бизнес-модель должна осуществиться у большинства организаций, так как это необходимо для эффективной работы и конкурентоспособности каждой организации. Организациям необходимо адаптироваться к новой среде, чтобы принимать правильные финансовые решения, осуществлять прогнозы, которые могут стать основой для будущих финансовых и экономических решений, оценки инвестиций или просто для хорошего оперативного управления.

Более того, современные финансовые технологии оказывают большое влияние на каждую сферу организации. Общепринятого определения финансовых технологий в научном сообществе не сложилось, рассмотрим некоторые из предлагаемого множества определений.

П. Шуффель считает, что «...финансовые технологии – это новая финансовая отрасль, которая занимается улучшением финансовой деятельности путем применения технологий» [4, с. 45].

По определению В. В. Масленникова, М. А. Федотовой, А. Н. Сорокина «...финансовые технологии представляют собой сложную систему, объединяющую сектор новых технологий и финансовых услуг, стартапы и соответствующую инфраструктуру» [1, с. 7].

А. А. Никонов, Е. В. Стельмашонок считают, что «...финансовые технологии – это разнообразные проекты, которые так или иначе подразумевают

разработку и внедрение инновационных технологий в финансовой сфере, основная их цель заключается в повышении эффективности деятельности банков и финансовой системы в целом» [2, с. 112].

Мы под финансовыми технологиями понимаем технологии Индустрии 4.0, необходимые для финансовой сферы, которые существуют в сложной, динамично- развивающейся среде и позволяют финансистам и руководителям организации эффективно осуществлять финансовую деятельность организации.

В рамках финансовой функции использование этих интеллектуальных современных технологий может быть разумно рассмотреть финансовые технологии, которые создают важные элементы управляемых данными бизнес-моделей, ориентированных на ценность.

Благодаря использованию современных офисных программных систем больше нет необходимости распечатывать множество бухгалтерских и аудиторских документов, которые можно хранить в электронном виде. Финансовые технологии позволяют использовать интеллектуальные методы ввода данных. Например, документ можно отсканировать и сделать бухгалтерскую запись, с помощью определения ключевой информации, такой как: дата транзакции, сумма, количество товаров, тип товара, уплаченный налог, имя поставщика, характер расходов.

В условиях глобальной цифровизации требования современного рынка быстро меняются. Все больше и больше организаций пытаются получить и сохранить конкурентное преимущество, адаптируя цифровые финансовые решения, которые им помогут в преодолении возникающих проблем.

Основными проблемами в анализе больших данных являются:

- а) разнообразие источников данных;
- б) скорость, с которой генерируются данные;
- в) объем генерируемых данных.

В финансовой отчетности, как и в других областях, массовый поток информации, связанный с ведением бизнеса с использованием ручных рабочих процессов, становится затруднительным, теперь пришло время внедрять больше

финансовых технологий в финансы. Внедряя более мощные и инновационные технологии интеллектуальной цифровой трансформации, такие как цифровой учет, искусственный интеллект, роботизированная автоматизация процессов и расширенная аналитика данных, финансовые лидеры пересматривают финансовый учет и отчетность, процесс аудита для достижения эффективности, скорости, точности и финансовых результатов.

Что касается влияния финансовых технологий на аудит, спрос и зависимость от внутренних или внешних аудиторов или регулятивных аудиторов от новых технологий, которые быстро растут, позволяет аудиторам тратить больше времени на выявление рисков, а не на менее рутинные процедуры.

Когнитивные технологии, включающие искусственный интеллект, машинное обучение, распознавание речи, обработку естественного языка и робототехнику, помогают в цифровом анализе больших объемов данных, который не может быть выполнен рядом аудиторских групп.

Аудит, проведенный на основе обширной обработки больших данных, позволит выявить больше подводных камней, исправить больше рисков и раскрыть больше информации об организации.

Финансовые технологии могут легко анализировать структурированные данные для фильтрации несоответствий, которые затем могут быть включены в контрольные образцы. Это позволит собрать аудиторские данные из различных источников и позволит выразить сильное и четкое аудиторское мнение о достоверности или не достоверности финансовых показателей в финансовых отчетах.

#### **СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ**

1. Масленников В. В., Федотова М. А., Сорокин А. Н. Новые финансовые технологии меняют наш мир // Вестник Финансового университета. 2017. № 2 (21). С. 6–11.
2. Никонов А. А., Стельмашонок Е. В. Анализ внедрения современных цифровых технологий в финансовой сфере // Научно-технические ведомости СПбГПУ. Экономические науки. 2018. Т. 11. № 4. С. 111–119.

**К. Э. Никанорова**

*Гжельский государственный университет,*

*Московская обл., пос. Электроизолятор*

Научный руководитель: В. Д. Кузьменкова

## **РАЗРАБОТКА ПЛАНА ПОВЫШЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОИЗВОДСТВА**

Эффективность производства – показатель, наиболее полно выражающий степень экономического прогресса. Он показывает отношение результатов к затратам. Эффективность на предприятии измеряется тем, что дополнительно приобретает его собственник, т.е. величиной прибыли. Частными показателями эффективности производства являются рост производительности труда и фондоотдачи, снижение материалоемкости.

Предприятие не может быть эффективным, если оно неконкурентоспособно. Таким образом, в рыночной среде, термины «эффективность предприятия» и «конкурентоспособность предприятия» являются синонимами. В настоящее время не существует единых критериев как «конкурентоспособности», так и «эффективности» предприятия и многое определяется той концепцией, которая принимается при рассмотрении данного вопроса.

В систему управления предприятием включаются: миссия, видение, стратегическое планирование; система ключевых показателей предприятия; системы планирования, бюджетирования, мотивации; система мониторинга и анализа деятельности предприятия; система корректирующих и предупреждающих действий [9].

Организационная структура предприятия включает в себя: организационную структуру; положения о структурных подразделениях; должностные инструкции руководителей и работников; степень соответствия формальных документов практической деятельности [10].

Бизнес-процессы предприятия определяют его эффективность с двух позиций: как и насколько бизнес-процессы согласованы с организационной

структурой предприятия; как оптимизированы бизнес-процессы, как минимизированы издержки производства.

Методологический ключ к определению путей повышения экономической эффективности производства – это обеспечение роста результата или снижения затрат, или одновременно – и роста результата, и снижения затрат, что в конечном счете должно приводить к увеличению полезных результатов на единицу совокупности затраченных ресурсов. Поэтому разработка мероприятий по повышению экономической эффективности связана с необходимостью:

- получить больший результат при неизменных затратах ресурсов;
- получить тот же результат при уменьшении затрат ресурсов;
- достичь более высокого темпа роста результата по сравнению с темпом роста ресурсных затрат;
- обеспечить рост результата при одновременном снижении затрат.

Таким образом, существует два пути повышения экономической эффективности производства: обеспечение роста конечного результата производства – прибыли, объемов производства и реализации продукции при тех же затратах и соблюдении требований к качеству продукции (работ, услуг); обеспечение снижения затрат ресурсов на единицу результата при повышении качества продукции (работ, услуг).

Реализация путей повышения экономической эффективности производства связана с экономией трудовых, материальных и финансовых ресурсов. Экономия же ресурсов, повышение экономической эффективности их использования определяются следующими группами факторов:

- научно-техническими факторами: научно-технический прогресс, автоматизация, роботизация, применение ресурсосберегающих и высоких технологий, реструктуризация и т. д.;
- внешнеэкономическими факторами: уровень развития международного разделения и кооперации труда, взаимовыгодное сотрудничество стран, развитие внешней торговли и повышение ее эффективности;

– финансовыми факторами: улучшение структуры и экономическое обоснование наилучших вариантов финансирования инноваций и инвестиций, совершенствование налоговой, кредитной, ценовой, структурной политики государства.

Экономическая эффективность предприятия – количественная (измеримая) система величин, определяемая на основании выбранной системы параметров и их метрик и характеризующая результативность деятельности конкретного предприятия с точки зрения его собственника.

Большинство экономических проблем решается за счет экономических возможностей страны или государства, в частности, за счет продажи товаров на международном рынке в больших объемах, что дает огромный приток денежных ресурсов в страну. Проблема выбора продукта производства решается наличием экономического спроса, то есть желанием потребителя. Проблема выбора способа производства решается целиком и полностью производителем, ресурсы будут использованы таким образом, чтобы обеспечить максимально возможную выгоду производителя.

#### СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. *Алимжанова А. С.* Методы и модели оценки эффективности деятельности предприятия // Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. 2015. № 5-4. С. 47–49.
2. *Вартанов А. С.* Экономическая диагностика деятельности предприятия: организация и методология: учебное пособие. М.: Финансы и статистика, 2014. 326 с.
3. *Гуркина С. М.* Использование ключевых показателей эффективности деятельности предприятий // Вестник науки и образования. 2017. № 1 (25). С. 45–47.
4. *Дронин Б. Н.* Методология анализа показателей эффективности деятельности коммерческих организаций // Современные тенденции развития науки и технологий. 2016. № 4–12 (21). С. 196–197.
5. *Жердева О. Ю.* Влияние рисков на эффективность управления производственной деятельностью // Синергия наук. 2017. № 15. С. 169–175
6. *Исаенко Н. Н.* Методические основы оценки эффективности деятельности предприятия // Инновационная экономика и общество. 2017. № 3 (17). С. 2–6.
7. *Ишкинина Г. Ш.* Оценка эффективности сбытовой деятельности предприятия // Вестник научных конференций. 2017. № 2–1 (18). С. 61–63.
8. *Казакова М. Ю.* Управление экономической эффективностью деятельности предприятия // Проблемы науки. 2018. № 2 (26). С. 38–41.
9. *Калиева О. М.* Факторы, влияющие на экономическую эффективность деятельности предприятия // Инновационная экономика: материалы междунар. науч. конф. (г. Казань, октябрь 2014 г.). Казань: Бук, 2014. С. 93–96.
10. *Коган А. Б., Болдырева Н. П.* Теоретические аспекты эффективности экономических систем // Вестник Оренбургского государственного университета. 2016. № 8. С. 45–55.

**Э. С. Осинина**

*Гжельский государственный университет,*

*Московская обл., пос. Электроизолятор*

Научный руководитель: В. Г. Кузьменкова

## **ОЦЕНКА И АНАЛИЗ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ**

Актуальность темы статьи обусловлена огромной важностью анализа конкурентоспособности как главного условия определения резервов получения прибыли и формирования предпосылок для устойчивого развития в долгосрочной перспективе. Современный этап развития рыночных отношений характеризуется тем фактом, что практически все организации испытывают потребность в том, чтобы своевременно иметь возможность дать оценку уровню своего конкурентного положения. Кроме того, организациям требуется оценить, насколько выпускаемая продукция или оказываемые услуги востребованы на рынке. При этом вне зависимости от существования возможных форм и методов рыночной конкуренции каждый хозяйствующий субъект старается разработать и внедрить собственную конкурентную стратегию и выработать особые конкурентные преимущества, благодаря которым организация сможет укрепиться на рынке и достигнуть успеха.

Термин «конкурентоспособность», в современных условиях достаточно широко применяется по отношению к категориям, имеющим различный уровень. Так, в частности, конкурентоспособность может иметь какой-либо определенный продукт, так и организация в целом. Кроме того, имеет место существование достаточно сильной взаимосвязи, которая интегрирует такое понятие, как конкурентоспособность, на различных уровнях [1].

Основой для принятия мер по укреплению и повышению конкурентоспособности организации является анализ текущего положения на занимаемом рынке. Аналитические процедуры по данному вопросу имеют свои особенности, которые связаны с динамичностью состояния конкурентоспособности организации и необходимостью учета влияния множества факторов.

Вопрос оценки конкурентоспособности предприятия рассматривался неоднократно как в отдельных научных публикациях, так и в фундаментальных научных трудах, но до сих пор не разработана унифицированная и признанная всеми методика оценки конкурентоспособности предприятия. На сегодняшний день не существует однозначного подхода к структуре и составу показателей, предлагаемых в рамках соответствующих методов оценки конкурентоспособности, не всегда четко обозначены условия применения тех или иных методов.

Целью проведения оценки конкурентоспособности является выявление проблемных сторон, тормозящих получение конкурентных преимуществ и определение неиспользованных резервов [4, с. 252]. Проведение такой оценки целесообразно на всех этапах жизненного цикла организации, так как аналитические процедуры являются основой формирования информационной базы для принятия последующих управленческих решений по развитию и расширению.

Для оценки конкурентоспособности хозяйствующего субъекта необходимо иметь достаточное количество объективной информации, которая может быть получена в ходе маркетинговых исследований рынка. Наиболее полезными в таком случае будут данные, полученные непосредственно от потребителей.

Алгоритм оценки конкурентоспособности предприятия предусматривает реализацию ряда последовательных этапов, основные из которых перечислены на рисунке 1.



Рисунок 1 – Алгоритм оценки конкурентоспособности организации [3, с. 64]

Как видно из рисунка 1 процедура оценки конкурентоспособности организации является сложным и многоаспектным мероприятием. От серьезности и профессионального подхода к оценке зависит качество полученных результатов, которое имеет прямое влияние на качество и эффективность дальнейших мер, вырабатываемых административно-управленческим аппаратом хозяйствующего субъекта.

Количество и содержание этапов представленного на рисунке алгоритма может отличаться в зависимости от целей анализа и доступной для исследователей информации. При этом чем большее количество информационных источников используется для оценочных процедур, тем полнее и объективнее итоговые результаты.

Отдельно следует упомянуть о важности подбора соответствующего методического инструментария, способного облегчить процесс оценки и достижения наилучшего результата при проведении аналитических процедур. В различных научных школах предпочтение отдается каким-либо одним подходам. При этом современные взгляды в научной теории все больше ориентируются на комплексное использование различных методологий оценки и анализа. Существующие методы оценки конкурентоспособности можно классифицировать по ряду признаков (рисунок 2).



Рисунок 2 – Методы оценки конкурентоспособности экономического субъекта [2, с. 59]

Итак, в настоящее время можно выделить следующие методы определения конкурентоспособности: матричные методы; индексные; графические; аналитические.

Каждый из методов оценки конкурентных позиций предприятия на целевом рынке имеет свои преимущества и недостатки. Поэтому более полную информацию о конкурентоспособности компании можно получить, используя сразу несколько способов оценки.

Таким образом, в настоящее время разработано большое количество методик определения конкурентоспособности компании на рынке. Каждая методика обладает своими достоинствами и недостатками и применяется современными компаниями в зависимости от сложившихся условий рыночной среды. При этом, как правило, предпочтение отдается использованию нескольких методов одновременно, чтобы получить наиболее объективную информацию, на основе которой в дальнейшем принимать важные управленческие решения по укреплению и повышению конкурентоспособности на занимаемом рынке. Также необходимо придание регулярности проводимым аналитическим процедурам, что позволит на постоянной основе получать информацию о происходящих изменениях в конкурентном положении с учетом возникших факторов влияния.

#### **СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ**

1. *Казначеева С. Н.* К вопросу о конкурентоспособности современного предприятия // Наука Красноярья. 2022. Т. 11. № 2–2. С. 53–60.
2. *Квасникова В. В.* Конкурентоспособность организации. Курс лекций. Витебск, Изд. ВГТУ, 2021. 93 с.
3. *Майорова В. В.* Конкурентоспособность предприятия. Воронеж: Изд. дом ВГУ, 2021. 110 с.
4. *Тарануха Ю. В.* Конкуренция и конкурентоспособность: монография. М.: РУСАЙНС, 2020. 334 с.

**Л. А. Сальгадо**

*Гжельский государственный университет,*

*Московская обл., пос. Электроизолятор*

Научный руководитель: В. А. Герба

## **СТАТИСТИЧЕСКАЯ МОЩНОСТЬ И ЕЕ АНАЛИЗ В RYTHON**

Статистическая мощность проверки гипотезы – это вероятность обнаружения эффекта, если присутствует истинный эффект, который можно обнаружить. Мощность может быть рассчитана и сообщена для завершеного эксперимента, чтобы прокомментировать степень уверенности в выводах, сделанных по результатам исследования. Он также может быть использован в качестве инструмента для оценки количества наблюдений или размера выборки, необходимых для обнаружения эффекта в эксперименте.

При проверке статистической гипотезы делается предположение о результате, называемое нулевой гипотезой.

Например, нулевая гипотеза для корреляционного теста Пирсона заключается в том, что между двумя переменными нет взаимосвязи. Нулевая гипотеза для t-критерия Стьюдента заключается в том, что нет разницы между средними значениями двух популяций.

Тест часто интерпретируется с использованием р-значения, которое представляет собой вероятность наблюдения результата при условии, что нулевая гипотеза верна, а не наоборот, как это часто бывает с неправильными интерпретациями.

р-значение (p): Вероятность получения результата, равного или более экстремального, чем наблюдалось в данных.

При интерпретации р-значения теста значимости вы должны указать уровень значимости, часто называемый греческой строчной буквой альфа ( $\alpha$ ). Общим значением для уровня значимости является 5%, записанное как 0,05.

Значение р интересует в контексте выбранного уровня значимости. Результат теста на значимость считается “статистически значимым”, если

значение  $p$  меньше уровня значимости. Это означает, что нулевая гипотеза (о том, что результата нет) отвергается.

$p \leq \alpha$ : отклонить  $H_0$ , другое распределение.

$p > \alpha$ : не удалось отклонить  $H_0$ , то же распределение.

Где:

Уровень значимости (альфа): граница для определения статистически значимого результата при интерпретации  $p$ -значения.

Значение  $p$  – это всего лишь вероятность и что на самом деле результат может быть другим. Тест может быть ошибочным. Учитывая значение  $p$ , мы могли бы допустить ошибку в нашей интерпретации.

Существует два типа ошибок; это:

Ошибка типа I. Отклоните нулевую гипотезу, когда на самом деле нет существенного эффекта (ложноположительный результат). Значение  $p$  оптимистично мало.

Ошибка второго типа. Не отвергайте нулевую гипотезу при наличии значительного эффекта (ложноотрицательный). Значение  $p$  пессимистически велико.

В этом контексте можно сделать вывод, что уровень значимости определяется как вероятность отклонения нулевой гипотезы, если бы она была верной. Это вероятность совершения ошибки типа I или ложноположительного результата.

Что такое статистическая мощность?

Статистическая мощность, или мощность проверки гипотезы, – это вероятность того, что тест правильно отвергнет нулевую гипотезу.

То есть вероятность истинно положительного результата. Это полезно только в том случае, если нулевая гипотеза отвергнута.

Чем выше статистическая мощность для данного эксперимента, тем ниже вероятность возникновения ошибки II типа (ложноотрицательной). То есть тем выше вероятность обнаружения эффекта, когда он есть. На самом деле,

мощность в точности обратно пропорциональна вероятности ошибки второго типа.

Более интуитивно статистическую мощность можно рассматривать как вероятность принятия альтернативной гипотезы, когда альтернативная гипотеза верна. При интерпретации статистической мощности необходимо искать эмпирические установки, обладающие высокой статистической мощностью.

Статистическая сила закона: большой риск совершения ошибок второго типа, например, ложноотрицательного результата.

Высокая статистическая мощность: небольшой риск совершения ошибок второго типа.

Экспериментальные результаты со слишком низкой статистической достоверностью приведут к неверным выводам о значении результатов. Поэтому необходимо стремиться к минимальному уровню статистической достоверности.

Обычно эксперименты разрабатываются со статистической точностью 80% или выше, например, 0,80. Это означает 20 %-ную вероятность столкновения с зоной II типа. Это отличается от 5 %-ной вероятности возникновения ошибки типа I для стандартного значения уровня значимости.

Статистическая мощность – это один фрагмент головоломки, который состоит из четырех взаимосвязанных частей.

Размер эффекта. Количественная величина результата, присутствующего в популяции. Величина эффекта рассчитывается с использованием определенного статистического показателя, такого как коэффициент корреляции Пирсона для взаимосвязи между переменными или  $d$  Коэна для разницы между группами.

Размер выборки. Количество наблюдений в выборке.

Значимость. Уровень значимости, используемый в статистическом тесте, например, альфа. Часто устанавливается равным 5 % или 0,05.

Статистическая мощность. Вероятность принятия альтернативной гипотезы, если она верна.

Все четыре переменные взаимосвязаны. Например, больший размер выборки может облегчить обнаружение эффекта, а статистическая мощность теста может быть увеличена за счет увеличения уровня значимости.

Анализ мощности включает в себя оценку одного из этих четырех параметров по заданным значениям для трех других параметров. Это мощный инструмент как при проектировании, так и при анализе экспериментов, которые мы хотим интерпретировать с помощью статистической проверки гипотез.

Например, статистическая мощность может быть оценена с учетом величины эффекта, размера выборки и уровня значимости. С другой стороны, размер выборки может быть оценен с учетом различных желаемых уровней значимости.

#### Анализ мощности t-теста Стьюдента

T-критерий Стьюдента – это проверка статистической гипотезы для сравнения средних значений двух выборок гауссовских переменных. Предположение, или нулевая гипотеза, теста состоит в том, что выборочные совокупности имеют одинаковое среднее значение, например, что между выборками нет разницы или что выборки взяты из одной и той же базовой совокупности.

Тест вычислит р-значение, которое может быть интерпретировано как указание на то, являются ли выборки одинаковыми (не удастся отклонить нулевую гипотезу), или между выборками существует статистически значимая разница (отклонить нулевую гипотезу). Общий уровень значимости для интерпретации р-значения составляет 5 % или 0,05.

Уровень значимости (альфа): 5 % или 0,05.

Размер эффекта от сравнения двух групп может быть определен количественно с помощью показателя размера эффекта. Распространенным показателем для сравнения разницы в среднем по двум группам является d-показатель Коэна. Он вычисляет стандартную оценку, которая описывает разницу в количестве стандартных отклонений, на которые отличаются средние

значения. Большая величина эффекта для  $d$  Коэна составляет 0,80 или выше, как это обычно принято при использовании этого показателя.

Величина эффекта: коэффициент Коэна не менее 0,80.

Может использоваться по умолчанию и предполагать минимальную статистическую мощность 80 % или 0,8.

Статистическая мощность: 80 % или 0,80.

Для данного эксперимента с этими значениями по умолчанию может быть интересно оценить подходящий размер выборки. То есть, сколько наблюдений требуется для каждой выборки, чтобы, по крайней мере, обнаружить эффект, равный 0,80, с вероятностью 80 % обнаружения эффекта, если он истинен (20 % ошибки типа II) и вероятностью 5 % обнаружения эффекта, если такого эффекта нет (тип I ошибка).

Это можно решить с помощью анализа мощности.

Библиотека `statsmodels` на Python предоставляет класс `TTestIndPower` для вычисления анализа мощности для  $t$ -теста Стьюдента с независимыми выборками. Следует отметить класс `TTestPower`, который может выполнить тот же анализ для парного  $t$ -теста Стьюдента.

Функция `solve_power()` может быть использована для вычисления одного из четырех параметров при анализе мощности. В нашем случае нас интересует расчет размера выборки. Мы можем использовать функцию, предоставив три известных нам фрагмента информации (альфа, эффект и мощность) и установив размер аргумента, который мы хотим использовать для вычисления ответа (`nobs1`), равным «Нет». Это сообщает функции, что нужно вычислить.

Примечание о размере выборки: функция имеет аргумент, называемый `ratio`, который представляет собой отношение количества выборок в одной выборке к другой. Если ожидается, что в обеих выборках будет одинаковое количество наблюдений, то соотношение равно 1,0. Если, например, ожидается, что во второй выборке будет вдвое меньше наблюдений, то соотношение будет равно 0,5.

Должен быть создан экземпляр `TTestIndPower`, затем мы можем вызвать `solve_power ()` с нашими аргументами, чтобы оценить размер выборки для эксперимента.

Запуск примера вычисляет и печатает предполагаемое количество выборок для эксперимента как 25. Это было бы рекомендуемое минимальное количество образцов, необходимое для того, чтобы увидеть эффект желаемого размера.

На следующем этапе необходим расчет кривых мощности.

Кривые мощности – это линейные графики, которые показывают, как изменение переменных, таких как величина эффекта и размер выборки, влияет на мощность статистического теста.

Функция `plot_power()` может использоваться для создания кривых мощности. Зависимая переменная (ось x) должна быть указана по имени в аргументе `dep_var`. Затем можно задать массивы значений для параметров размера выборки (`nobs`), размера эффекта (`effect_size`) и значимости (`alpha`). Затем будет построена одна или несколько кривых, показывающих влияние на статистическую мощность.

Например, можно принять значение 0,05 (значение по умолчанию для функции) и исследовать изменение размера выборки от 5 до 100 при низком, среднем и высоком размерах эффекта. При запуске примера создается график, показывающий влияние на статистическую мощность (y-axis) для трех различных размеров эффекта (`es`) по мере увеличения размера выборки (x-axis). Можно видеть, что если нас интересует большой эффект, то точка уменьшения отдачи с точки зрения статистической мощности наступает примерно при 40–50 наблюдениях.

#### СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Антохонова И. В. Методы прогнозирования социально-экономических процессов: учеб. пособие для вузов. М.: Издательство Юрайт, 2018. 213 с.
2. Бабайцев В. А., Гисин В. Б. Математические методы финансового анализа: учеб. пособие для вузов. М.: Издательство Юрайт, 2019. 215 с.
3. Гармаш А. Н., Орлова И. В., Федосеев В. В. Экономико-математические методы и прикладные модели: учебник для бакалавриата и магистратуры / Под ред. В. В. Федосеева. М.: Издательство Юрайт, 2017. 328 с.

4. *Ковалев Е. А., Медведев Г. А.* Теория вероятностей и математическая статистика для экономистов: учебник и практикум для бакалавриата, специалитета и магистратуры; под общ. ред. Г. А. Медведева. М.: Издательство Юрайт, 2019. 284 с.

5. *Красс М. С.* Питон в экономике. Базовый курс: учебник для бакалавров. М.: Издательство Юрайт, 2019. 470 с.

6. *Красс М. С., Чурьнов Б. П.* Математика в экономике: математические методы и модели: учебник для СПО. М.: Издательство Юрайт, 2020. 541 с.

**А. А. Слюсаренко**

*Гжельский государственный университет,*

*Московская обл., пос. Электроизолятор*

Научный руководитель: В. Г. Кузьменкова

## **ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ АНАЛИЗА ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ**

Организация предпринимательской деятельности направлена на обеспечение устойчивости финансового состояния и максимизацию финансовых результатов деятельности, по причине чего значимость финансового анализа не вызывает сомнений. Эффективное использование финансовых ресурсов, формируемых в результате обращения финансов экономического субъекта, обеспечивает финансовую стабильность, предотвращает их банкротство.

Влияние сложившихся в настоящее время кризисных тенденций, которые связаны как с последствиями ввода ограничений для борьбы с распространением коронавирусной инфекции, так и с ужесточением с начала 2022 г. западных санкций, предпринимательский сектор находится в неустойчивом состоянии. Совершенствование системы управления финансами на основе результатов проведенного финансового анализа позволяет сократить негативный уровень влияния рисков финансового характера на работу современных предприятий.

В процессе организации финансово-хозяйственной деятельности формируется финансовое состояние, устойчивость которого важно поддерживать для обеспечения стабильности всего предпринимательского процесса. Финансовое состояние предприятия определяет его устойчивость и возможность отвечать по возложенным обязательствам, поэтому мероприятия по управлению финансовым состоянием не вызывают сомнений.

Поддержание и укрепление финансового состояния возможно за счет грамотно выстроенной системы управления финансами и формируемыми финансовыми ресурсами в результате обращения финансов (системы управления финансами).

Сформированная система управления финансами должна быть ориентирована на достижение главных поставленных целей, среди которых можно отметить следующие:

- формирование и обеспечение устойчивого процесса производства, а также торговой деятельности;
- формирование положительного имиджа предприятия;
- формирование условий труда в организации и положительного психологического климата;
- достижение баланса активов и пассивов;
- максимизация финансовых результатов.

Экономист М. В. Мельник считает, что управление финансами должно преследовать следующие цели [4, с. 145]:

- наращивание прибыли;
- укрепление рентабельности капитала предприятия;
- достижение ликвидности, платежеспособности;
- обеспечение финансовой устойчивости предприятия.

В целях избегания излишнего финансирования предпринимательской деятельности важно стремление к получению максимально возможного объема собственных средств при формировании финансового состояния.

Актуализация управленческой деятельности коммерческих предприятий в отношении учета, анализа, планирования, контроля финансов определена усилением негативного влияния рисков на предпринимательский сектор по причине ввода в марте 2021 г. карантинного режима для борьбы с распространением коронавирусной инфекции, а также влиянием западных санкций, ужесточенным в 2022 г.

Управление финансово-хозяйственной деятельностью организовано по ряду направлений (рисунок 1).

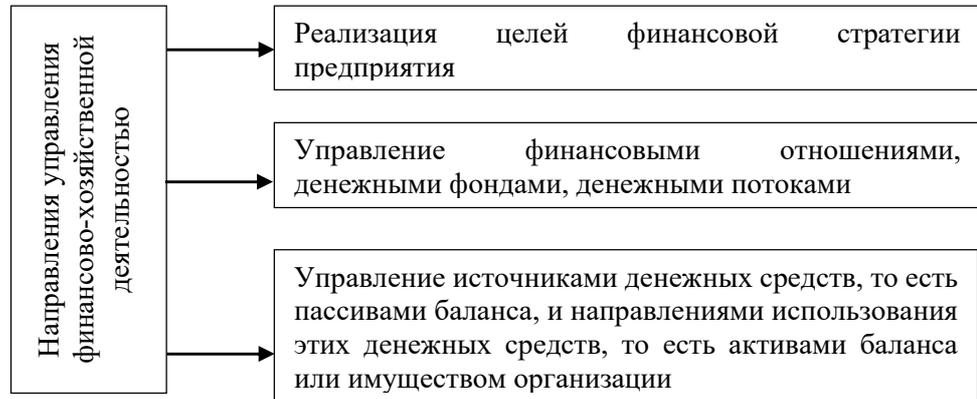


Рисунок 1 – Направления управления финансами [3, с. 50]

В механизме управления финансами важным элементом является анализ, а также оценка, при этом, оценочным мероприятиям предшествует проведение анализа. Аналитические и оценочные мероприятия в направлении отслеживания динамики и причинно-следственных связей изменения финансово-хозяйственной деятельности проводятся в рамках финансового анализа.

М. В. Мельник и В. Л. Поздеев понимают под финансовым анализом абстрактно-логическое исследование финансовых и хозяйственных процессов в организации [4, с. 14]. По определению А. Н. Жилкиной финансовый анализ – это наука в направлении исследования, объяснения, систематизации процессов в отношении обращения финансовых потоков [2, с. 11]. В. А. Слепов определяет направленность целей системы управления финансами предприятия на стремление повысить благосостояние собственников, укрепить доходность и прибыльность, устойчивость предпринимательской деятельности [5, с. 21]. Цель и задачи механизма анализа и оценки финансового состояния можно увидеть на рисунке 2.

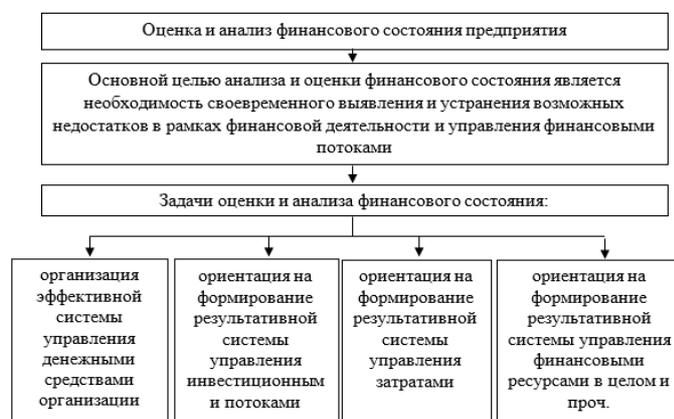


Рисунок 2 – Целевые установки и основные задачи анализа и оценки финансового состояния предприятия [1, с. 60]

Проведение финансового анализа, оценки и анализа финансового состояния в частности, приобретает особо важный интерес для того, чтобы ответственные за его проведение и иные заинтересованные в получении информации лица имели возможность оценить устойчивость и платежеспособность предприятия, его прибыльность и рентабельность.

На рисунке 3 показаны виды оценки и анализа финансового состояния предприятия.

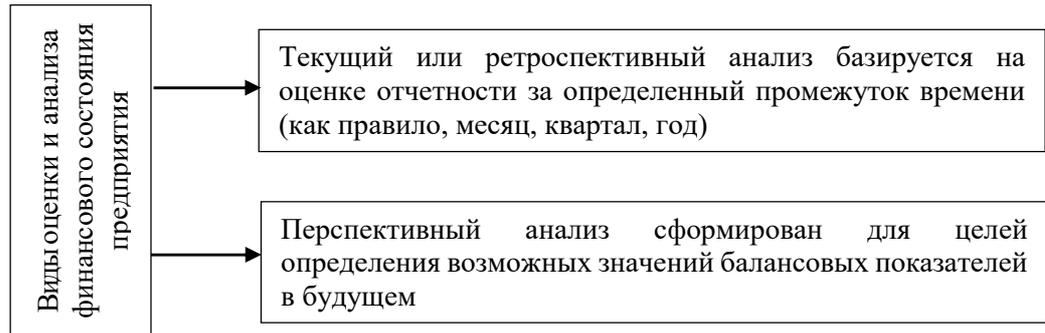


Рисунок 3 – Виды оценки и анализа финансового состояния предприятия [1, с. 60]

Этапы оценки и анализа финансового состояния можно увидеть на рисунке

4.



Рисунок 4 – Этапы оценки и анализа финансового состояния [6, с. 267]

Таким образом, финансовые ресурсы финансовое состояние формируется в процессе обращения финансов. Финансовое состояние предприятия образуется в процессе организации финансово-хозяйственной деятельности, которая включает в себе процесс по формированию финансовых ресурсов из различных возможных внутренних и внешних источников, а также по управлению этими ресурсами, их планированию и прогнозированию, контролю.

Поддержание и укрепление финансового состояния возможно за счет грамотно выстроенной системы управления финансами, элементами которой являются аналитические и оценочные мероприятия в направлении формирования финансового состояния и использования финансов.

#### СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. *Василенко Е. А., Семibrатова С. В., Шереметьева Н. А.* К вопросу об управлении ресурсами и прибылью предприятия // «Современное состояние, проблемы и перспективы развития отраслевой науки»: Материалы Всероссийской конференции с международным участием. М., 2019. С. 60–65.
2. *Жилкина А. Н.* Финансовый анализ: учебник и практикум для бакалавриата и специалитета. М.: Издательство Юрайт, 2019. 285 с.
3. *Кольшикин А. В.* Экономика предприятия: учебник и практикум для бакалавриата и специалитета. М.: Издательство Юрайт, 2019. 498 с.
4. *Мельник М. В., Поздеев В. Л.* Теория экономического анализа: учебник для бакалавриата и магистратуры. М.: Издательство Юрайт, 2019. 416 с.
5. *Слепов В. А.* Финансы: учебник. М.: Магистр, 2020. 336 с.
6. *Чиркова А. А., Пирогова О. Е.* Пути повышения платежеспособности предприятия // «Структурные преобразования экономики территорий: в поиске социального и экономического равновесия»: Сборник научных статей Международной научно-практической конференции: в 2-х томах. М., 2018. С. 264–268.

**М. Терехова**

*Гжельский государственный университет,*

*Московская обл., пос. Электроизолятор*

Научный руководитель: Т. А. Промзелева

## **МОДЕЛЬ ДАЙМОНДА – ДИБВИГА**

На протяжении всей долгой истории банковского дела феномен банковской паники вырисовывался как потенциальный источник хаоса и разрушения как для отдельных вкладчиков, так и для экономики. Банковская паника происходит, когда большое количество клиентов с депозитами в банке одновременно пытаются снять свои деньги, обычно из-за опасений по поводу платежеспособности банка.

На протяжении столетий банковские паники приводили к банкротству многих банков. Но только в последние несколько десятилетий причины и потенциальные решения банковские паники были изучены более глубоко.

Одной из наиболее влиятельных моделей, изучающих, почему происходит изъятие банковских счетов и как с этим бороться, является модель Даймонда – Дибвига.

Дуглас Даймонд и Филип Дибвиг – экономисты, лауреаты Нобелевской премии по экономике 2022 г. Модель предполагает, что несоответствие между активами и пассивами и проблемы с ликвидностью могут сделать банки уязвимыми для паники. Рациональный подход для каждого отдельного вкладчика состоит в том, чтобы попытаться забрать свои средства. Модель предполагает, что страхование депозитов может подавить панику и снизить ее вероятность.

Дуглас В. Даймонд и Ф. Дибвиг – экономисты и профессора Чикагского и Вашингтонского университетов в Сент-Луисе соответственно. Каждый из них работал в различных областях исследований, но, возможно, они наиболее известны благодаря статье 1983 г. под названием «Банковская паника, страхование депозитов и ликвидность».

Модель Даймонда – Дибвига – это экономическая модель, которая исследует роль банков как посредников, создающих ликвидные требования в отношении неликвидных активов. Банки обслуживают как вкладчиков, предпочитающих ликвидные счета, если им нужен легкий доступ к средствам, так и заемщиков, в том числе юридических и физических лиц, совершающих крупные покупки, которые часто ищут долгосрочные кредиты с низкой ликвидностью.

Модель предполагает, что банки создают стоимость за счет обязательств, которые они предлагают клиентам. Для индивидуальных вкладчиков банки обеспечивают лучший результат по сравнению с другими вариантами инвестирования, фактически обеспечивая страховку. Вкладчики банка имеют право забрать свои вклады в любое время, и банк управляет этим риском почти так же, как страховая компания. Банки также оказывают ценную услугу заемщикам, объединяя средства многих вкладчиков для предоставления крупных долгосрочных кредитов.

Модель Даймонда – Дибвига утверждает, что то, как банки работают, в основном, предлагая краткосрочные требования против долгосрочных активов, делает их уязвимыми для паники. Поскольку вкладчики беспокоятся о платежеспособности банка, они забирают свои средства.

Поскольку кредиты банка обычно имеют длительные сроки погашения, он не может немедленно отозвать кредит. Затем банк будет вынужден ликвидировать свои инвестиции, часто с убытком, чтобы расплатиться с вкладчиками. Поскольку у банка заканчиваются деньги, первые вкладчики, которые выведут средства, добьются успеха, а последующие вкладчики могут не добиться успеха. Теория Даймонда и Дибвига предполагает, что набеги на банки могут быть самосбывающимися пророчествами. В случае паники для вкладчика становится рациональным попытаться вернуть свои деньги как можно быстрее из-за реальной вероятности того, что можно потерять деньги навсегда.

Согласно модели Даймонда и Дибвига, если достаточное количество вкладчиков одновременно пытается вернуть свои средства, в интересах всех

вкладчиков поступать так же, хотя чем больше вкладчиков пытается вернуть деньги, тем выше вероятность банкротства банка. Исторически сложилось так, что банки часто пытались остановить банковские паники путем «приостановки конвертируемости», по существу блокируя снятие средств клиентами для предотвращения неплатежеспособности.

Однако этот метод, хотя и потенциально эффективен для блокировки набега, не устраняет основную причину, которая могла спровоцировать панику, и опять приводит к тому, что некоторые вкладчики не могут получить доступ к средствам. Даймонд и Дибвиг утверждают, что страхование депозитов является более предпочтительным альтернативным подходом к управлению банковским изъятием, чем использование приостановки конвертируемости.

Как уже говорилось, их модель указывает на несоответствие кредитных активов и депозитных обязательств из-за проблем с ликвидностью как на ключевую причину массового изъятия вкладов. Они утверждают, что страхование депозитов, выдаваемое центральным банком или федеральным правительственным учреждением, может помочь решить эту проблему.

Страхование вкладов предназначено для выплаты вкладчикам части или всех их денег обратно в случае банкротства банка. Благодаря гарантированной защите своих средств от государства вкладчики с меньшей вероятностью будут паниковать из-за опасений по поводу платежеспособности банка, что также снижает вероятность массовой паники. Однако у страхования вкладов есть потенциальные недостатки. Если вкладчики больше доверяют банковской системе, банки могут быть заинтересованы в том, чтобы брать на себя чрезмерный риск, зная, что паника маловероятна.

Модель Даймонда – Дибвига предполагает, что, принимая краткосрочные депозиты и выдавая долгосрочные кредиты, банки могут стать уязвимыми. Страхование депозитов может быть эффективным средством предотвращения краха банков.

Модель обеспечивает основу для понимания того, что банковские паники возникают из-за проблем с ликвидностью.

**СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ**

1. *Воронов Ю. П.* Экономическая наука против кризисов. О Нобелевской премии по экономике 2022 года // ЭКО. 2023. № 1(583). С. 177–192.
2. *Сонин К. И.* Экономика банков и финансовых кризисов (Нобелевская премия по экономике 2022 года) // Вопросы экономики. 2023. № 2. С. 5–17.

**Н. Терскова**

*Гжельский государственный университет,*

*Московская обл., пос. Электроизолятор*

Научный руководитель: В. Д. Кузьменкова

## **АНТИКРИЗИСНОЕ УПРАВЛЕНИЕ ОРГАНИЗАЦИЕЙ**

Антикризисное управление организацией – это комплекс мероприятий, направленных на предотвращение или минимизацию последствий кризисных ситуаций внутри организации. Кризис может возникнуть по разным причинам, таким как экономические факторы, политические изменения, технологические проблемы, социальные и культурные изменения, а также в результате неэффективного управления организацией. В данной статье рассмотрим принципы и методы антикризисного управления организацией [5, с. 76].

Принципы антикризисного управления организацией [11, с. 24].

Раннее обнаружение кризисных явлений. Раннее выявление кризисных явлений является одним из основных принципов антикризисного управления. Раннее обнаружение кризисных явлений позволяет предотвратить развитие кризиса и принять необходимые меры.

Комплексный подход. Антикризисное управление должно быть основано на комплексном подходе к решению проблем. Это означает, что управление должно охватывать все аспекты деятельности организации и быть ориентированным на решение проблем в целом.

Готовность и планирование. Антикризисное управление должно быть основано на готовности и планировании. Это означает, что управление должно быть готово к возможным кризисам и иметь планы действий на случай возникновения кризисной ситуации.

Управление рисками. Антикризисное управление должно быть основано на управлении рисками. Это означает, что управление должно быть ориентировано на выявление и минимизацию рисков, связанных с деятельностью организации.

Эффективность и результативность. Антикризисное управление должно быть основано на эффективности и результативности. Это означает, что управление должно быть направлено на достижение конкретных целей и результатов.

Методы антикризисного управления организацией.

Анализ ситуации. Анализ ситуации является первым шагом в антикризисном управлении организацией. Необходимо провести комплексный анализ ситуации, выявить причины кризиса и определить его характеристики. Этот анализ должен включать в себя оценку финансового состояния организации, ее ресурсов, текущей деятельности и перспектив развития.

Разработка стратегии антикризисного управления. На основе результатов анализа ситуации необходимо разработать стратегию антикризисного управления, определить цели и задачи, выбрать наиболее эффективные методы решения проблем. Стратегия должна быть основана на комплексном подходе и учитывать все аспекты деятельности организации.

Финансовое управление. Финансовое управление является ключевым аспектом антикризисного управления. Необходимо провести анализ финансового состояния организации, определить причины недостатка финансовых ресурсов и разработать меры по улучшению финансового состояния. Это может включать в себя сокращение расходов, повышение эффективности использования ресурсов, привлечение новых инвесторов и т.д. [1, с. 27].

Управление персоналом. Управление персоналом является также важным аспектом антикризисного управления. Необходимо провести анализ организационной структуры, определить причины недостаточной эффективности работы персонала и разработать меры по улучшению управления персоналом. Это может включать в себя улучшение системы мотивации и стимулирования, повышение квалификации персонала и т.д.

Управление производством. Управление производством также является важным аспектом антикризисного управления. Необходимо провести анализ

производственных процессов, определить причины недостаточной эффективности производства и разработать меры по улучшению управления производством. Это может включать в себя оптимизацию производственных процессов, повышение качества продукции, улучшение технологий и т.д.

Контроль и управление рисками. Контроль и управление рисками является неотъемлемой частью антикризисного управления. Необходимо определить риски, связанные с текущей ситуацией, и разработать меры по их минимизации. Это может включать в себя улучшение системы контроля за рисками, разработку планов действий на случай возникновения рисков и т.д.

Своевременная информационная поддержка. Своевременная информационная поддержка является важным аспектом антикризисного управления. Необходимо обеспечить своевременную информационную поддержку руководства организации, чтобы они могли принимать эффективные решения на основе актуальной информации.

Управление коммуникациями. Управление коммуникациями является важным аспектом антикризисного управления. Необходимо разработать эффективную стратегию коммуникаций, чтобы убедительно и понятно объяснить сотрудникам, партнерам и инвесторам суть текущей ситуации и принятых мер.

Оценка эффективности антикризисного управления. Оценка эффективности антикризисного управления является важным аспектом, который позволяет определить, насколько эффективны были принятые меры и достигнуты ли поставленные цели. Это помогает в дальнейшей корректировке стратегии и методов управления.

Корректировка стратегии и методов управления. Корректировка стратегии и методов управления является последним, но важным этапом антикризисного управления. Если принятые меры не приводят к достижению поставленных целей, необходимо пересмотреть стратегию и методы управления и скорректировать их в соответствии с новой ситуацией [8, с. 28].

Таким образом, антикризисное управление организацией является сложным и многогранным процессом, который требует комплексного подхода и своевременной реакции на текущую ситуацию. Ключевыми аспектами являются анализ ситуации, разработка стратегии управления, финансовое управление, управление персоналом, управление.

Совершенствование бизнес-процессов. Антикризисное управление также включает в себя совершенствование бизнес-процессов организации. Это позволяет оптимизировать затраты и увеличить эффективность работы, что в свою очередь может повысить конкурентоспособность организации.

Анализ рынка и конкурентов. Анализ рынка и конкурентов является неотъемлемой частью антикризисного управления. Необходимо анализировать текущую ситуацию на рынке, прогнозировать ее развитие и определять возможности для развития организации. Анализ конкурентов помогает определить их слабые места и использовать их в свою пользу.

Управление финансовыми потоками. Управление финансовыми потоками является важным аспектом антикризисного управления. Необходимо обеспечить эффективное управление денежными средствами, контролировать расходы и увеличивать прибыль организации.

Управление инвестиционными проектами. Управление инвестиционными проектами также является важным аспектом антикризисного управления. Оно позволяет определять эффективные направления для инвестирования средств организации, контролировать выполнение инвестиционных проектов и увеличивать прибыль.

Развитие персонала. Развитие персонала является важным аспектом антикризисного управления. Необходимо обеспечить развитие профессиональных навыков сотрудников, повышение их квалификации и мотивацию к работе. Это помогает увеличить эффективность работы организации и повысить ее конкурентоспособность.

Мониторинг реализации стратегии. Мониторинг реализации стратегии является важным этапом антикризисного управления. Необходимо

контролировать выполнение поставленных целей и своевременно корректировать стратегию в случае необходимости.

**Развитие корпоративной культуры.** Развитие корпоративной культуры является важным аспектом антикризисного управления. Корпоративная культура оказывает влияние на мотивацию сотрудников, их поведение и на общую атмосферу в организации. Ее развитие способствует повышению эффективности работы организации и улучшению взаимоотношений между сотрудниками.

**Своевременное информирование заинтересованных сторон.** Важной задачей антикризисного управления является своевременное информирование заинтересованных сторон о текущей ситуации в организации и о принятых мерах по выходу из кризиса. Это позволяет снизить риски для организации и улучшить ее имидж [6, с. 19].

**Вовлечение сотрудников в процесс антикризисного управления.** Вовлечение сотрудников в процесс антикризисного управления является важным аспектом. Сотрудники, участвуя в принятии решений и внедрении мер, чувствуют себя более ответственными за успех организации, что может повысить их мотивацию и эффективность работы.

**Обеспечение гибкости в управлении.** Обеспечение гибкости в управлении позволяет быстро реагировать на изменения внешней среды и корректировать стратегию организации. Гибкость также позволяет быстрее и эффективнее адаптироваться к кризисным ситуациям.

**Развитие стратегических партнерств.** Развитие стратегических партнерств является важным аспектом антикризисного управления. Стратегические партнерства позволяют организации получать дополнительные ресурсы, включая финансы, знания и опыт, что помогает увеличить ее конкурентоспособность и успешность в период кризиса.

**Разработка бизнес-плана на период после кризиса.** Разработка бизнес-плана на период после кризиса является важным этапом антикризисного управления. Этот план должен включать в себя конкретные цели, планы действий и меры для восстановления и развития организации после кризиса.

Разработка такого плана позволяет определить необходимые ресурсы, стратегии и действия для успешного восстановления организации.

**Использование технологий и инноваций.** Использование технологий и инноваций также является важным аспектом антикризисного управления. Новые технологии и инновации могут помочь организации снизить затраты, увеличить эффективность и улучшить качество продукции или услуг. Кроме того, использование новых технологий может помочь организации адаптироваться к изменениям внешней среды [2, с. 52].

**Изучение опыта других организаций.** Изучение опыта других организаций, которые успешно справились с кризисами, может помочь организации разработать эффективные стратегии и меры для выхода из кризиса. Это позволит избежать ошибок, которые могут стоить организации дорого.

**Непрерывное улучшение.** Непрерывное улучшение является важным аспектом антикризисного управления. Организации должны постоянно анализировать свою деятельность и искать способы ее улучшения. Только таким образом они смогут стать более конкурентоспособными и успешными на рынке.

В заключение можно сказать, что антикризисное управление является важным аспектом успешной деятельности любой организации. Для того чтобы эффективно справляться с кризисными ситуациями, необходимо принимать меры по минимизации рисков и максимизации возможностей. Это включает в себя разработку стратегии, управление финансами, управление рисками, развитие кадровой политики и корпоративной культуры, своевременное информирование заинтересованных сторон, вовлечение сотрудников в процесс антикризисного управления, обеспечение гибкости в управлении, развитие стратегических партнерств, разработку бизнес-плана на период после кризиса, использование технологий и инноваций, изучение опыта других организаций и непрерывное улучшение. Каждый из этих аспектов играет важную роль в антикризисном управлении.

При разработке антикризисного плана необходимо учитывать специфику организации и ее отрасль. Важно провести анализ внутренних и внешних

факторов, которые могут повлиять на деятельность организации. Необходимо также определить главные риски и угрозы, с которыми может столкнуться организация в условиях кризиса. При разработке стратегии важно учитывать все эти факторы и принимать меры по их устранению или снижению.

Организации также должны постоянно анализировать свою деятельность и искать способы ее улучшения. Непрерывное улучшение позволяет организации стать более конкурентоспособной и успешной на рынке. Для этого необходимо внедрять новые технологии и инновации, изучать опыт других организаций, проводить анализ своей деятельности и принимать меры по ее улучшению.

В целом, антикризисное управление является важным инструментом для успешного функционирования организации в условиях неопределенности и изменений во внешней среде. Оно позволяет организации эффективно справляться с кризисными ситуациями и максимизировать свои возможности. Ключевыми аспектами антикризисного управления являются разработка стратегии, управление финансами и рисками, развитие кадровой политики и корпоративной культуры, вовлечение сотрудников в процесс управления, обеспечение гибкости в управлении, развитие стратегических партнерств, разработка бизнес-плана на период после кризиса, использование технологий и инноваций, изучение опыта других организаций и непрерывное улучшение.

#### СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Антонов Г. Д., Иванова О. П., Тумин В. М., Трифонов В. Антикризисное управление организацией: учебник. М.: Инфра-М, 2018. 352 с.
2. Арутюнов Ю. А. Антикризисное управление: учебник. М.: Юнити, 2016. 416 с.
3. Васин С.М., Шутов В.С. Антикризисное управление: учебное пособие. М.: Риор, 2018. 288 с.
4. Гореликов К. А. Антикризисное управление: учебник для бакалавров. М.: Дашков и К, 2016. 216 с.
5. Жарковская Е. П., Бродский Б. Е. Антикризисное управление: учебник. М.: Омега-Л, 2017. 400 с.
6. Згонник Л. В. Антикризисное управление: учебник. М.: Дашков и К, 2015. 208 с.
7. Зуб А. Т. Антикризисное управление: учебник. Люберцы: Юрайт, 2016. 343 с.
8. Ивасенко А. Г., Никонова Я. И., Каркавин М. В. Антикризисное управление: учебное пособие. М.: КноРус, 2018. 208 с.
9. Колесникова Т. А. Антикризисное управление обществом риска: Синергетическая концепция. М.: КД Либроком, 2018. 176 с.

10. *Коротков Э. М.* Антикризисное управление: учебник для бакалавров. Люберцы: Юрайт, 2016. 406 с.
11. *Круглова Н. Ю.* Антикризисное управление. М.: КноРус, 2018. 256 с.
12. *Ларионов И. К.* Антикризисное управление: учебник. М.: Дашков и К, 2015. 380 с.
13. *Лифшиц А. С., Куликов В. И., Новиков В. А.* Промышленная политика и антикризисное управление предприятиями: монография. М.: Риор, 2016. 320 с.

**Т. А. Тимофеева**

*Гжельский государственный университет,*

*Московская обл., пос. Электроизолятор*

Научный руководитель: В. Д. Кузьменкова

## **ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ И РАСПРЕДЕЛЕНИЯ ПРИБЫЛИ НЕФТЯНЫХ КОМПАНИЙ**

С переходом к рыночной экономике планирование и использование прибыли в принципе занимают центральное место в стратегическом управлении коммерческими предприятиями. Коммерческие предприятия преследуют различные долгосрочные, среднесрочные и краткосрочные цели. Из них наиболее важной целью фирмы является получение прибыли. Это связано с достигнутыми финансовыми результатами и финансовым положением фирмы, которое является общей оценкой эффективности деятельности фирмы.

В современных условиях получение прибыли в нефтегазовых компаниях характеризуется не накоплением денежных средств, а расходом их на инновационные инвестиционные цели, что не только способствует долгосрочному экономическому росту компании, но и делает ее более конкурентоспособной на рынке среди аналогичных компаний [1].

Внешние факторы: состояние национальной экономики, политические факторы, природно-климатические и транспортные условия, колебания цен на сырье, материалы и топливо, не обеспечиваемые предприятием, арендная плата, цены на транспорт и услуги, налоги и сборы, поставщики, финансовые и банковские учреждения, нарушение обязательств органами государственной власти.

Внутренние факторы, непосредственно связанные с результатами деятельности предприятия: результаты коммерческой деятельности, эффективность сделок по поставке товаров, производительность труда, объем и структура коммерческих операций, эффективность использования основного и оборотного капитала, уровень затрат и т.д.

Поэтому руководство предприятия должно постоянно анализировать внешнюю среду, учитывая вышеперечисленные факторы, но сложность этого

анализа заключается в сложности структуры анализируемых факторов. Одни факторы характеризуются стабильностью, а другие оказывают эпизодическое воздействие, что вызывает сложности в деятельности предприятия [2].

В свою очередь, уровень прибыли определяет бесперебойную работу предприятия по следующим причинам.

Рост прибыли обеспечивает экономическую основу для самоокупаемости предприятия и гарантирует его широкое воспроизводство.

Прибыль необходима для развития НИОКР и, соответственно, научно-технического производства.

За счет прибыли финансируются бюджеты различных уровней, долги банкам и другим предприятиям, социальные расходы [3].

Для иллюстрации особенностей формирования и распределения прибыли в качестве примера рассмотрим крупную российскую нефтяную компанию.

Во-первых, основная часть прибыли компании формируется за счет продаж, которые зависят от таких факторов, как объем продаж, средний уровень цен на реализованную продукцию и величина производственных затрат.

Во-вторых, продажи оказывают как положительное, так и отрицательное влияние на прибыль. Если объем продаж прибыльной продукции увеличивается, то прибыль возрастает; для нерентабельной продукции прибыль снижается, даже если объем продаж увеличивается.

В-третьих, издержки производства и прибыль находятся в обратной зависимости: если цены на продукцию растут, то прибыль увеличивается, и наоборот.

В-четвертых, структура товарной продукции также влияет на размер прибыли: если структура такова, что доля высокорентабельной товарной продукции увеличивается, то размер прибыли будет расти, и наоборот, если увеличивается доля низкорентабельной товарной продукции, то общий размер прибыли будет снижаться.

Одним словом, прибыль нефтяной компании является фундаментальной характеристикой ее деятельности. В работе в качестве примера анализируются и

оцениваются финансовые показатели деятельности ПАО «Газпром нефть», российской нефтегазовой компании.

ПАО «Газпром нефть» занимает лидирующее положение среди российских нефтегазовых компаний в своей сфере деятельности. Это крупнейшая нефтегазовая компания, на долю которой приходится 2 % мировой добычи нефти и 1 % запасов углеводородов. Основными видами деятельности компании являются разведка и разработка нефтяных и газовых месторождений, переработка нефти, а также производство и сбыт нефтепродуктов. Запасы нефти компании превышают 4 миллиарда баррелей, что делает «Газпром нефть» сопоставимой с 20 крупнейшими нефтяными компаниями мира. Нефтяная компания полностью контролирует всю производственную цепочку – от добычи и переработки нефти и газа до продажи нефти и нефтепродуктов.

Анализ отчетных данных, опубликованных на сайте нефтяной компании ПАО «Газпром нефть», показывает, что почти все показатели финансовой деятельности ПАО «Газпром нефть» имеют общую тенденцию к росту: в 2021 г. продажи, себестоимость продаж и валовая прибыль увеличились со средним ростом 12,7 %. Наибольший рост финансовых результатов деятельности нефтяной компании наблюдается в рентабельности оборотной составляющей, которая в 2021 г. по сравнению с 2020 г. увеличилась до 19,4 млн рублей (в 7,4 раза). Это свидетельствует о том, что в структуре финансовых результатов, основанных на оборачиваемости, темпы роста валовой прибыли превышают темпы роста себестоимости продукции и оборачиваемости, что в конечном итоге положительно влияет на общий финансовый результат. Например, чистая прибыль в 2021 г. составила 185 366 млн рублей, увеличившись на 36,5 % по сравнению с 2020 г.

Значительное увеличение чистой прибыли в указанном периоде было обусловлено ростом объемов реализации нефти и газа на 45,2%, чему способствовало увеличение добычи на новых месторождениях, а также изменение доли участия «Газпром нефти» в «Арктикгазе» с 49 % до 54 %. В

результате валовая прибыль за отчетный год увеличилась на 24 536 млн рублей (18,4 %) по сравнению с предыдущим годом.

Таким образом, анализ финансового положения ПАО «Газпром нефть» в отчетном периоде показывает, что компания на данный момент является привлекательной для инвесторов, так как активно вкладывает денежные средства в реализацию крупных проектов и разработку новых месторождений, а чистая прибыль за отчетный год снизилась из-за переоценки кредитов и займов, из чего можно сделать вывод, что снижение не повлияло на реализацию нефти и нефтепродуктов и поэтому считается прибыльной.

#### СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. *Балашова И. В., Липкина А. В., Балашова Е. С.* Инновационная реструктуризация как инструмент адаптации экономической системы // «Проблемы развития современной науки»: сборник статей Международной научно-практической конференции. М., 2015. С. 21–23.
2. *Балашова И. В.* Влияние прямых и косвенных факторов на денежные потоки предприятия // «Наука XXI века: проблемы, перспективы, информационное обеспечение»: сборник научных трудов по материалам XV Региональной научной конференции. М., 2017. С. 24–31.
3. *Балашова И. В., Липкина А. В.* Реализация мер по развитию финансового рынка России // «Проблемы социально-экономического развития регионов»: сборник статей Международной научно-практической конференции. М., 2019. С. 39–41.
4. *Балашова И. В., Липкина А. В.* Денежная форма стоимости в страховании // «Проблемы социально-экономического развития регионов»: сборник статей Международной научно-практической конференции. М., 2019. С. 41–43.

**А. А. Филатов**

*Таврический колледж Крымского федерального университета*

*им. В. И. Вернадского, Республика Крым, г. Симферополь*

Научный руководитель: В. И. Соловьев

## **ИСТОРИЯ И ЭТАПЫ РАЗВИТИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ ТЕХНОЛОГИЙ**

В истории развитии человеческого общества исследователями выделяется четыре этапа, названные информационными революциями. Для многих очевидно, что в мире накоплен огромный информационный потенциал. Потребность в его анализе привела к необходимости внедрения новых технологий обработки и передачи информации. А это в свою очередь, послужило началом перехода от индустриального общества к информационному. По мнению ученых этот процесс начался с середины XX в.

Основные этапы развития информационного общества показаны на рисунке 1.



*Рисунок 1 – Основные этапы развития информационного общества*

В процессе исследования важно было получить ответ на вопрос: что же такое информационное общество? По нашему мнению, в информационном обществе преимущественным видом трудовой деятельности становится работа с информацией. Информационные ресурсы становятся важнейшими и ключевым образом влияют на историческое развитие общества или на его формирование в качестве информационного общества. Средствами деятельности людей, направленной на обработку информации, является компьютерная техника и технологии, построенные на ее основе.

В процессе проведенного исследования нами был выполнен анализ публикаций в научных изданиях, посвященных истории и этапам развития управленческих технологий. В контексте проводимого исследования нам было важно учесть мнение Г. О. Низеева, который в своей статье «Эволюция информационных технологий, этапы их развития, их роль в развитии экономики и общества», рассматривая эволюцию информационных технологий и этапы их развития, выделяет роль информационных технологий в развитии экономики общества [4, с. 144].

По нашему мнению, заслуживают внимания выводы Н. А. Гавриловой, которая в своей статье «Информационное общество и компьютерная революция: основные этапы развития» изучая историю развития информационного общества, многократные информационные революции, делает вывод: «Благодаря компьютерной революции значительно увеличился объем знаний, мировосприятие, методика мышления, мироощущение людей» [2, с. 30]. Информационная трансформация в управлении финансами показана на рисунке 2.



Рисунок 2 – Информационная трансформация в управлении финансами

Д. Г. Евстафьев в своей статье «Развитие информационного общества и особенности информационно-политического противоборства на современном этапе», исследуя особенности современного информационного общества, построенного на технологиях цифровизированных интегрированных

коммуникаций, описывает ряд процессов, включая повышение интрузивности и деструктивности информационно-политических манипуляций, на фоне повышения агрессивности внешнеполитического поведения стран коллективного Запада [3, с. 42].

Основные этапы информатизации общества понимаются нами в контексте проведенного исследования как постепенное развитие методики сбора, сохранения и информационного обмена, который обеспечивает систематизацию уже накопленных и формирование новых познаний человеческого общества.

Исследователи В. В. Буряк, В. И. Шостка в своей статье «Проблемы обеспечения информационной безопасности на современном этапе развития общества» отмечают, что «цифровизация различных отраслей народного хозяйства создает базу для перехода на новый уровень, направлена на подготовку специалистов, которые гарантированно востребованы на рынке труда, легко и свободно владеют мобильными и интернет-технологиями, а также ориентированы на непрерывное повышение квалификации» [1, с. 13].

По нашему мнению, каждый этап развития управленческих технологий представляет собой качественное продвижение в направлении преодоления противоречия между увеличением объемов информации и ограниченными человеческими способностями по ее восприятию и обработке.

Для осуществления эффективного управления необходимо располагать наиболее полной информацией об управляемом объекте. Таким образом, одним из основных факторов, осложняющих задачи управленческой системы и обуславливающие тем самым развитие и совершенствование технологий менеджмента, является происходящий в результате усложнения производственной системы экспоненциальный рост объемов генерируемой ею информации. Поскольку способности человека к обработке информации ограничены, как и возможность справиться с ее все возрастающим количеством путем простого увеличения числа занятых в управлении людей и их более эффективной организацией, возникает потребность в способах хранения,

обработки и передачи информации, отчужденной от одушевленного носителя, то есть в информационных технологиях.

Таким образом, в результате проведенного исследования с учетом вышеизложенного нами констатируется, что на современном этапе развития общества информационные ресурсы и уровень развития управленческих технологий играют стратегически важную роль. Информация является предметом и средством труда, а также имеет вещественное воплощение во всех продуктах общественного производства, включая и валовый внутренний продукт.

Одним из самых важных, по нашему мнению, аспектов исторического развития управленческих технологий на современном этапе, является обеспечение информационной безопасности. Защита информации на индивидуальном, корпоративном и государственном уровнях, видится нами как самая важная потребность государства. Необходимо обеспечить информационную безопасность на законодательном, технологическом и экономическом уровнях.

#### **СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ**

1. *Буряк В. В., Шостка В. И.* Проблемы обеспечения информационной безопасности на современном этапе развития общества // Точная наука. 2019. № 59. С. 12–15.
2. *Гаврилова Н. А.* Информационное общество и компьютерная революция: основные этапы развития // Студенческий. 2019. № 40-1(84). С. 27–31.
3. *Евстафьев Д. Г.* Развитие информационного общества и особенности информационно-политического противоборства на современном этапе // Военный академический журнал. 2020. № 4(28). С. 42–49.
4. *Низеев Г. О.* Эволюция информационных технологий, этапы их развития, их роль в развитии экономики и общества // «Российская наука: вектор развития»: Материалы всероссийского конкурса научных работ (Краснодар, 03 июня 2019 г.). Краснодар, 2019. С. 142–144.

**К. Д. Хамицевич**

*Минский государственный колледж технологии и дизайна  
легкой промышленности, Республика Беларусь, г. Минск*

Научный руководитель: К. В. Ракицкая

## **ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ОБОСНОВАНИЕ РАЗРАБОТКИ ИННОВАЦИОННОГО ПРОЕКТА «ПЕШЕХОД»**

Концепция проекта предусматривает разработку мобильного приложения «Пешеход», которое предназначено для организации пешеходных туров, а также для ознакомления с основными достопримечательностями, культурными памятниками Республики Беларусь. Актуальность разработки данного приложения связана с тем, что в условиях пандемии, закрытия границ, нестабильной политической обстановки многие люди обратили свое внимание на путешествия внутри страны, но не по избитым туристическим маршрутам, а по неизведанным ранее местам.

Причем многие хотят построить маршрут самостоятельно. Проект представляет собой мобильное приложение, которое каждый желающий сможет установить на свое устройство. Механизм работы можно описать так: на главном экране приложения автоматически определяется город, в котором вы находитесь, при желании его можно изменить вручную. Далее можно выбрать из уже готовых маршрутов на основе вашего местоположения.

Нас интересует следующий пункт «Свой маршрут»: нужно просто указать точки, которые вы бы хотели посетить, и «Пешеход» сделает все за вас, проложив оптимальный маршрут, даже с остановками на кофе. В приложении функционируют и дополнительные функции. Например, функция «Вы рядом» строится на определении вашего местоположения в фоне и уже на основе вашей гео-позиции присылает вам уведомления, предлагающие подробнее узнать о достопримечательности поблизости. Функция может работать непрерывно, предлагая вам виртуального экскурсовода. В это время можно находиться в наушниках и просто, проходя мимо здания или памятника, слушать информацию о нем.

Для оценки эффективности разработки мобильного приложения были разработаны следующие таблицы. Затраты на реализацию проекта представлены в таблице 1 и таблице 2.

Таблица 1 – Капитальные затраты на реализацию проекта

Наименование затрат	Количество	Цена, руб.	Сумма,
Компьютер	2	4000	8000
Программное обеспечение		7000	7000
Итого:			15000

Таблица 2 – Смета затрат

Статьи затрат	Затраты на проект, руб.
Затраты на заработную плату	72000
Отчисления от заработной платы	24912
Амортизационные отчисления	1500
Затраты на электроэнергию	900
Расходы на аренду	3600
Расходы на рекламу	760
Затраты на услуги связи	880
Итого	104552

Таблица 3 – Перечень сотрудников компании по разработке мобильного приложения

Должность	Оклад, руб.	Ежемесячный фонд, руб.	Годовой фонд оплаты труда
Главный разработчик	1500	1500	18000
Программист	1500	1500	18000
Дизайнер	1500	1500	18000
Системный администратор	1500	1500	18000
Итого	6000	6000	72000

Срок реализации проекта – 1 год.

Способы заработка на самом мобильном приложении: размещение рекламы, платное скачивание.

Анализ потенциального сбыта, ценовая политика представлена в таблице. Рекламная компания может быть организована через собственный интернет-сайт, социальные сети, буклеты и каталоги. Общие инвестиционные затраты по проекту представлены в таблице 4.

Таблица 4 – Инвестиции проекта

Расходы	Значение показателя, тыс. руб.
Инвестиции в основной капитал	15 000
Оборотный капитал	0
Всего	15 000

Финансовые результаты и эффективность бизнес-проекта представлена в таблице 5,6.

Таблица 5 – Расчет планируемой выручки

Наименование	Значение показателя, руб.
Выручка от подписки на мобильное приложение	100000
Выручка от рекламы	50000
Итого	150000

Таблица 6 – Расчет чистой прибыли

Показатель	Значение показателя, руб.
Валовая выручка	150000
Себестоимость	104552
Прибыль от реализации (выручка за вычетом себестоимости)	45448
Налог на прибыль (по ставке 20 процентов)	9089,6
Чистая прибыль (прибыль от реализации за вычетом налога на прибыль)	36358,4

$$R = \text{Чистая прибыль} / \text{себестоимость} = 36358,4 / 104552 * 100 = 34,78 \%$$

$$\text{Срок окупаемости} = \text{Капитальные вложения} / \text{Чистая Прибыль} = 15000 / 36358,4 = 0,41 \text{ или } 5 \text{ месяцев.}$$

Создание мобильного приложения будет иметь положительный эффект и общественную полезность, так как будет способствовать формированию национального самосознания, познанию культурного наследия, истории своей страны, а также формированию здорового образа жизни в процессе пешеходных экскурсий. Данный проект можно использовать в деятельности туристической фирмы для развития международного и внутреннего туризма.

#### СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Абатуров В. С. Развитие мирового туризма // Экономическое обозрение. 2020. № 6. С. 15–19.
2. Балабанов И. Т. Экономика туризма: учеб. пособие. М.: Инфра-М, 2021. 442 с.

**А. К. Холин**

*Гжельский государственный университет,*

*Московская обл., пос. Электроизолятор*

Научный руководитель: В. А. Герба

## МОДЕЛИ ИТ-АУТСОРСИНГА НА ПРЕДПРИЯТИЯХ

Аутсорсинг – привлечение внешних исполнителей для выполнения некоторых бизнес-процессов компании, передача задач (чаще всего не профильных) подрядным организациям.

Сегодня для получения максимальной прибыли компаниям требуется реализовывать максимальный потенциал. Оптимизация всех ресурсов относится к направлению ИТ-аутсорсинга. опережение конкурента напрямую зависит от извлеченной прибыли и развития организации в целом.

Анализируя различные компании, можно выделить методы, по которым происходит аутсорсинг.

1. Системный. Суть системного способа заключается в оценке расходов на эксплуатацию и анализ обслуживания. Существует выражение, описывающее такой подход:  $D = X(R+Q)T - A < 0$ , где  $X$  – затраты человеческого труда в часах;  $R$  – оплата персонала;  $Q$  – второстепенные траты;  $T$  – число сотрудников;  $A$  – цена за обслуживание. Если  $D > 0$ , значит, сервис предприятию рентабелен.

2. Плановый. Подходит такой метод для анализа нанимаемой компании. Имеет смысл нескольких вариаций решения:

- отклонение от сотрудничества;
- фрагментный – это использование части услуг аутсорсинговой компании;
- целый – подразумевает использование всех услуг аутсорсинговой компании.

Плановый метод заключается в: 1) распознании будущих непредвиденных потерь; 2) расчет коэффициента дисконтирования  $d(t) = (FV - PV) / FV$ , где  $FV$  – возможный денежный приход,  $PV$  – начальная сумма вложений; 3) определение рентабельности: NPV, PI, IRR, DPP.

$$NPV = \sum_{t=1}^n \frac{CF_t}{(1+r)^t} - CF_0;$$

где  $CF$  – количество приобретенных средств за период времени,  $r$  – ставка дисконтирования,  $CF_0$  – начальная сумма вложений;

$$0 = \sum_{t=1}^n \frac{CF_t}{(1+IRR)^t} - CF_0;$$

где  $IRR$  средства, при которых предприятие работает на накопление капитала;

$PI = PV(CF+) / PV(CF-)$ , где  $PV(CF+)$  это приход средств,  $PV(CF-)$  это потери, включая начальные вложения;

$$DPP = \min n, \text{ при котором } \sum_{t=1}^n \frac{CF_t}{(1+r)^t} > IC;$$

где  $DPP$  – время, за которое проект станет положительным,  $IC$  – первичная инвестиция,  $n$  – время на деятельность;

4) анализ показателей ( $NPV$ ,  $PI$ ,  $IRR$ ,  $DPP$ );

5) определение  $Eff$ . Рентабельность зависит от чистого дисконтированного дохода (ЧДД).

$$\text{ЧДД} = \sum_{t=0}^T (P_t - Z_t) \times \frac{1}{(1+E)^t}$$

где  $(P_t - Z_t)$  – денежный капитал на конец периода,  $T$  – период,  $t$  – квартал,  $E$  – коэффициент дисконтирования принимается от 10 до 100 процентов;

б) обзор данных и вывод.

Отметим, что существует множество моделей по аутсорсингу.

Кратко опишем наиболее предпочтительные.

Выборочный аутсорсинг является самым распространенным в области ИТ-обеспечения. Согласно, научным исследованиям, используя модель выборочного аутсорсинга, происходит более успешное достижение цели и решение поставленных задач. Так как в данном виде аутсорсинга на долю организации клиента приходится большая функциональность в ИТ, что позволяет быстро адаптироваться к новейшим технологическим инновациям [3].

Тактический аутсорсинг. Данная модель может применяться для решения определенных проблем, которые нельзя решить без использования внешних ресурсов, но также для получения быстрого отклика.

Трансформационный аутсорсинг. Этот подход применяют, чтобы преобразовать технологические процессы, по возможности снизить затраты и улучшить обслуживание.

Переходный аутсорсинг используется для того, чтобы компания могла пройти кардинальные изменения, например, чтобы поменять внутреннюю структуру предприятия.

Внутренний аутсорсинг используется для сохранения определенных видов деятельности ИТ, в рамках собственной организации.

Офшорный аутсорсинг – это заключения контрактов на информационные технологии, по более низким ценам, так как сотрудники находятся в зарубежных странах, где работают с более низкой ставкой заработной платы.

Отношения на основе выгоды. Данный подход является одним из новейших и применяется нечасто, так как сложно достичь такого компромисса, максимально выгодного обеим сторонам.

Аутсорсинг деловых процессов. Для сокращения затрат на аутсорсинг требуется ввести в компании управление целыми деловыми процессами [4].

Перечисленные модели аутсорсинга ИТ широко применяются в современном мире.

Одна из ключевых проблем аутсорсинга заключается в верном выборе контрактов. Сейчас сложно систематизировать услуги от аутсорсинговых компаний, ведь нет расписанных методик. Оценка производительности труда на данном этапе зачастую не поддается анализу. Также не расписывают по пунктам цену за конкретную услугу, что приводит к удорожанию всего проекта, поэтому важно составлять экономический план, что позволит увидеть эффективность от заключенного контракта [1].

Поэтому важно разработать ряд критериев проверки работы, по которым можно будет расписать выгодные для обеих сторон требования и стоимость.

Характер главных пунктов должен содержать видимую зависимость качества и стоимости.

Качество аутсорсинга зависит от уровня обслуживания. Стоимость напрямую зависит от точки входа в услугу. IT-технологии предполагают размещение перечня структуры и перечня использования, что также позволяет определить цену за услугу. Проводится аудит, и задаются условия эксплуатации в зависимости от статистики, дается оценка состояния оборудования и возможность поломки.

Существуют несколько способов определения стоимости аутсорсинга:

- 1) определение уровня сервиса;
- 2) определение потребности в оборудовании;
- 3) профессиональные оценки возможных потерь оборудования.

Стоимость подразделяется на составляющие: постоянную; переменную [2].

Постоянная или фиксированная стоимость подвержена изменению ежемесячно. За счет этой части получается компенсировать расходы заказчика, так как проходит регулировка от отсутствия деятельности и комплектности за услугу. Такой запас позволяет минимизировать риски от потери или выхода из строя какого-либо компонента системы. Заметим, что создаются условия для увеличения возможностей субподрядчику выполнить свои обязательства.

Переменная стоимость регулируется в зависимости от постоянной и формируется каждый месяц на основе объема предоставленных услуг. Еще один аспект – это волатильность на данный спектр. Вследствие, получаем расчет в количестве сотрудников от отклонения на техобслуживание. Поэтому стараются организовать рабочее место вблизи заказчика.

Фиксация скачка цен не закрепляется ни за клиентом, ни за заказчиком, что позволяет более объективно определить стоимость от повышения запросов.

Заказчик не несет ответственности за ремонт, а стоимость включается в предоставляемый уровень. Производители отправляют нужные комплекты и

оплачивают ремонт. Для создания такой независимости требуется гарантийный сервис.

Если услуга аутсорсинг не выполняется, то вводятся штрафы, которые покрывают убытки. Структура, которая была предложена, охватывает заинтересованность обеих сторон, хотя существует множество вариаций взаимодействия аутсорсинговой компании и заказчика.



Рисунок 1 – Структура российского рынка ИТ-услуг, млн руб.

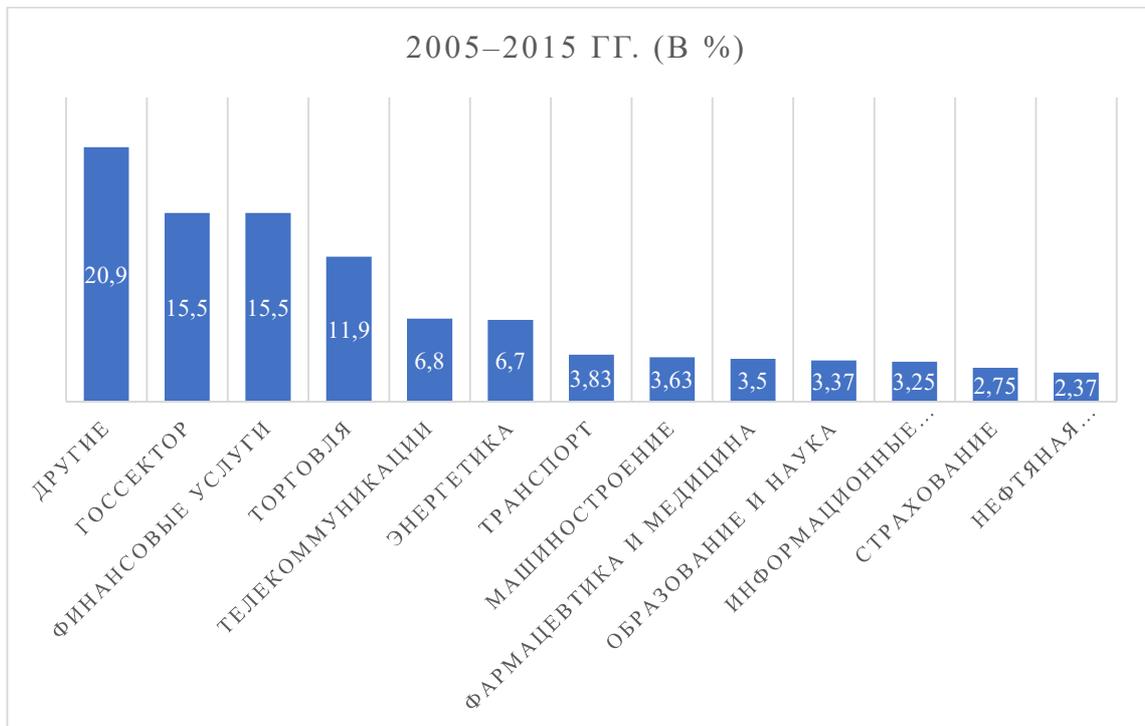


Рисунок 2 – Структура российского рынка ИТ-услуг, по отраслям (2005–2015 гг.)

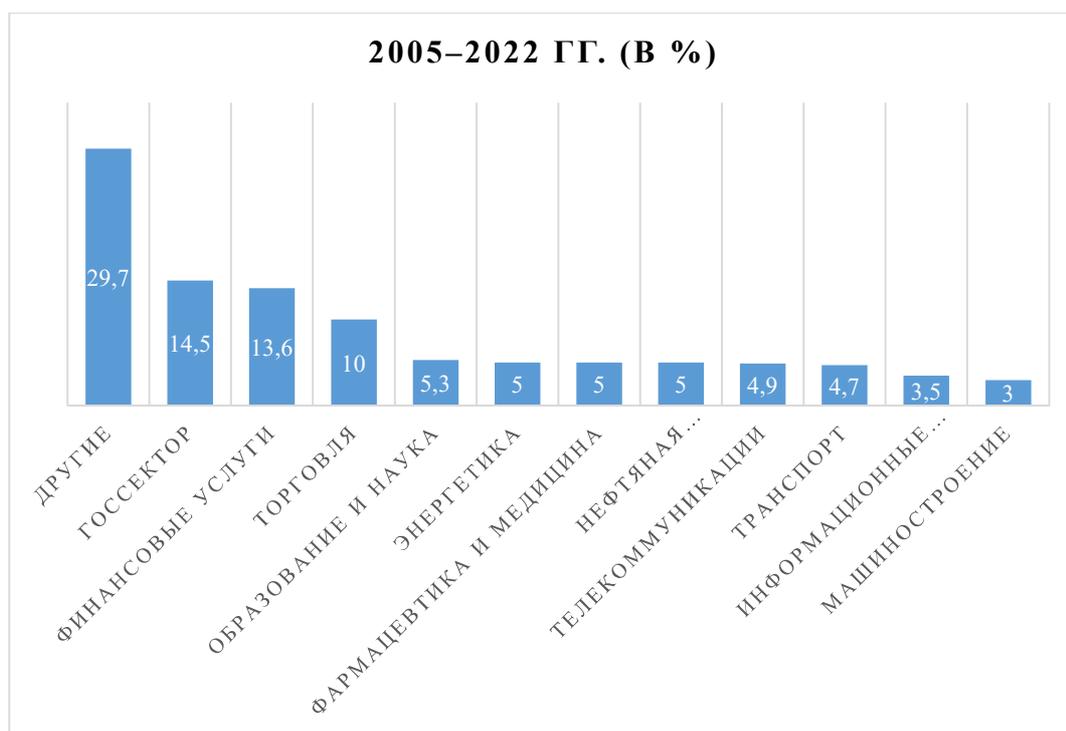


Рисунок 3 – Структура российского рынка ИТ-услуг, по отраслям (2005–2022 гг.)

В данных диаграммах отметим значительный рост использования аутсорсинга во всех сферах деятельности (другие) за последние 7 лет, сохранение позиций 3 лидеров в этой области, и усреднение остальных крупных пользователей услуг.

За последнее время количество программных продуктов и предоставляемых услуг аутсорсинга непреклонно растет, и для обеспечения развития и конкурентоспособности практически каждому бизнесу необходимо проверить и просчитать возможность и целесообразность использования ИТ-аутсорсинга. В данной статье приведены общие модели и методы оценки, которые помогут получить более точное представление о принимаемых решениях.

#### СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. *Анесянц С. А., Савухина Г. Н.* Проблемы логистического аутсорсинга и учет отраслевой специфики бизнеса при принятии решения об аутсорсинге // Заметки ученого. 2020. № 7. С. 137–141.
2. *Брянкина К. А., Морозова И. Г.* Аутсорсинг бухгалтерских услуг: перспективы развития аутсорсинга в России // «Учетно-аналитические инструменты развития инновационной экономики: российский и европейский опыт»: Материалы и доклады VIII Всероссийской научно-практической конференции. М., 2017. С. 20–22.
3. *Иванов В. В., Дегтярев А. В.* Модели аутсорсинга в информационных технологиях: особенности применения ИТ-аутсорсинга в России // Вестник Сибирского государственного аэрокосмического университета им. академика М. Ф. Решетнева. 2006. № 6 (13). С. 187–190.

4. Заяц А. А., Козлов Е. Ю., Вакулич Н. А. Механизм аутсорсинга. аутсорсинг логистических функций и бизнес-процессов // «Логистика – евразийский мост»: Материалы XIII Международной научно-практической конференции. М., 2018. С. 89–93.

5. Мансурова Н. А., Гришанин Р. Р. Анализ эффективности IT-аутсорсинга // Вестник Тверского государственного университета. 2014. № 3. С. 216–226.

**К. И. Шашкова**

*Гжельский государственный университет,  
Московская обл., пос. Электроизолятор*

## **БАНКРОТСТВО ПРЕДПРИЯТИЙ: ПОНЯТИЕ, ПРИЧИНЫ, ПРОФИЛАКТИКА**

Банкротство – это признанная арбитражным судом или объявленная должником неспособность должника в полном объеме удовлетворить требования кредиторов по денежным обязательствам и (или) исполнить обязанность по уплате обязательных платежей, если соответствующие обязательства и (или) обязанности не исполнены им в течение трех месяцев с момента наступления даты их исполнения [1, с. 14].

Процедура признания должника банкротом может быть инициирована кредитором, уполномоченным государственным органом либо самим должником.

Целью банкротства как процедуры может являться восстановление платежеспособности должника, реструктуризация задолженности либо удовлетворение требований кредиторов за счет имущества должника с его последующей ликвидацией (в случае если должник – юридическое лицо).

В некоторых государствах банкротом может быть признано не только юридическое лицо или индивидуальный предприниматель, но и физическое лицо.

Нормы действующего международного права не содержат процедуры признания несостоятельным государственного образования, однако история знает многочисленные примеры, когда суверенное государство заявляло о «дефолте», то есть о своем отказе от платежей по внутренним и внешним долгам.

В теории конкурсного права выделяют два уровня признаков: внутренний и внешний. Внутренний уровень признаков – отражение состояния дел на самом предприятии, соотношение его актива и пассива. При несостоятельности данный уровень признаков выражается в недостаточности имущества, а по терминологии некоторых зарубежных государств – в чистой задолженности.

Федеральный Закон Российской Федерации «О несостоятельности (банкротстве) предприятий» выделяет следующие внутренние признаки несостоятельности предприятий:

1) отрицательное соотношение актива и пассива, т. е. превышение совокупности обязательств предприятия, состоящих из заемных и привлеченных средств, кредиторской задолженности, над стоимостью имущества предприятия, в состав которого могут входить основные средства, другие долгосрочные вложения (включая нематериальные активы), оборотные средства, финансовые активы;

2) неудовлетворительная структура баланса – такое состояние имущества и обязательств должника, когда за счет имущества не может быть обеспечено своевременное выполнение обязательств перед кредиторами в связи с недостаточной степенью ликвидности имущества должника.

Внешний уровень признаков – отражение финансовых отношений предприятия с кредиторами и соответствующими государственными органами (налоговыми органами, бюджетными и внебюджетными фондами). При несостоятельности данный уровень признаков выражается в невыполнении должником своих обязательств [2, с. 58].

Рассмотрим одну из часто применяемых форм банкротства предприятий – санацию.

Досудебная санация заключается в том, что предприятию-должнику может быть предоставлена финансовая помощь в размере, достаточном для погашения денежных обязательств, обязательных платежей и восстановления платежеспособности должника.

Санация предприятия проводится в трех основных случаях:

1) до возбуждения кредиторами дела о банкротстве, если предприятие в попытке выхода из кризисного состояния прибегает к внешней помощи по своей инициативе;

2) если само предприятие, обратившееся в арбитражный суд с заявлением о своем банкротстве, одновременно предлагает условия своей санации;

3) если решение о проведении санации выносит арбитражный суд по поступившим предложениям от желающих удовлетворить требования кредиторов предприятия-должника и выполнить его обязательства перед бюджетом.

В двух последних случаях санация осуществляется в процессе производства дела о банкротстве при условии согласия собрания кредиторов со сроками выполнения их требований и на перевод долга.

Процесс реорганизации saniруемых предприятий требует предварительной разработки проекта санации. Разработка такого проекта осуществляется, как правило, представителями санатора, предприятия – должника и независимых аудиторов. В этом проекте отражаются: экономическое и финансовое состояние предприятия-должника к началу санации; основные причины, обусловившие критическое финансовое состояние предприятия-должника; цель и формы санации; план санирования с выделением первоочередных мероприятий по финансовому оздоровлению предприятия; расчет эффективности предложенной формы санирования; формулировка критериев (условий), обеспечивающих успех проведения санации в предложенной форме.

Основой выбора какой-либо формы санации является расчет ее эффективности. Эффективность определяется путем соотнесения результатов (эффекта) и затрат на проведение санации в предложенной форме [3, с. 92].

Таким образом, можно заключить, что процедура банкротства предприятий может иметь различные формы и применяться независимо от целей и условий банкротства.

Для выявления причин возникновения проблемы необходимо собрать и проанализировать внешнюю и внутреннюю информацию исследуемого объекта.

Когда диагностируют проблему, необходимо отдавать себе отчет в том, что именно можно с нею сделать. Для оперативного управления кризисами необходимо располагать их четкой классификацией. При этом исходят из различных критериев классификации кризисов. К ним можно отнести

следующие: тип, или вид; сфера влияния или возникновения кризиса; метод определения кризиса; степень развития кризиса; распределение кризиса во времени; характер учета кризиса; возможность регулирования кризиса.

Выделяют два этапа диагностики кризиса: установление принадлежности объекта к определенному классу или группе объектов; выявление отличий диагностируемого объекта от объектов своего класса путем сравнения его фактических параметров с базовыми.

Для диагностики кризиса в конкретной системе необходимо определить, какой формы собственности эта система; государственной, частной, акционерной и т. д. На втором этапе осуществляют количественную идентификацию объекта. Для этого используют базовые параметры диагноза, определяемые как отклонения фактических от базовых. В основе управления объектом анализа экономического состояния предприятия, находящегося в кризисе, лежат конкретные управленческие процедуры.

Цель анализа экономического состояния предприятия, находящегося в кризисе – установить диагноз объекта исследования и дать заключение о его состоянии на дату завершения этого исследования и на перспективу.

Осуществив цель на основании данных анализа, можно будет выработать правильную и грамотную экономическую (политическую, социальную) политику, стратегию и тактику предприятия.

Задачи анализа заключаются в определении мер, направленных на отлаживание работы всех составляющих элементов предприятия, и способов их реализации.

В экономическом анализе предприятия, находящегося в кризисе очень часто прогноз позволяет уточнить выводы по анализу. Анализ является исходным пунктом прогноза, поскольку без четкой и достоверной констатации сложившегося положения, невозможно оценить альтернативы развития объекта. Проведение аналитических исследований необходимо во всех структурах и на всех уровнях управления [2, с. 11].

На основе анализа выявляются общие закономерности и общие патологии развития. Диагностика осуществляется различными методами: аналитическими; экспертными; линейного и динамического программирования, диагностикой на моделях.

Существующая официальная процедура диагностики кризисного состояния предприятия предусматривает определение четырех коэффициентов: коэффициента текущей ликвидности  $K_{тл}$ ; коэффициента обеспеченности собственными средствами  $K_{осс}$ ; коэффициента восстановления платежеспособности предприятия;  $K_{вп}$ ; коэффициента утраты платежеспособности предприятия  $K_{уп}$ .

При проведении анализа задача менеджмента состоит в том, чтобы своевременно распознать и обеспечить принятие таких управленческих решений, которые будут способствовать снижению влияния негативных процессов на состояние предприятия, находящегося в кризисе [4, с. 39].

Целями финансовой стратегии предприятий в данной ситуации должны быть: обеспечение их ликвидности и платежеспособности на основе оптимального сочетания собственных и заемных источников средств; получение прибыли и соответствующего уровня рентабельности, достаточного для удовлетворения всех своих потребностей для основной, инвестиционной и финансовой деятельности.

Для этого государство должно провозгласить, что главной целью его является макроэкономическое регулирование и борьба с инфляцией на основе поддержки национального производства.

В этих целях необходимо:

– разработать систему экономических и финансовых показателей на всех уровнях, а также поддержки базовых отраслей экономики; создать условия, обеспечивающие возможность предприятиям заработать практически отсутствующие у многих из них собственные оборотные средства;

– принятие экономических мер, расширяющих возможности предприятий по использованию заемных средств;

- принять меры по резкому сокращению неплатежей и неэффективных форм расчетов (предоплата, бартер, наличные деньги), по внедрению таких рыночных инструментов, как коммерческий кредит, вексель, чек;
- изменить налоговую политику, направив ее на стимулирование производства и инвестиций;
- определение степени ликвидности и платежеспособности предприятия;
- направить таможенную политику на защиту национального производителя и конкурентоспособных товаров.

Выбор стратегии предотвращения банкротства и эффективность мер предприятий по внедрению рыночных механизмов зависит от системы управления финансами на предприятии.

Она в свою очередь определяется стратегическими целями и тактическими задачами деятельности предприятия. Основой этой системы должен быть финансовый менеджмент и входящий в него финансовый анализ, по итогам которого предприятие имеет возможность делать регулярную оценку своего финансового состояния [5, с. 17].

Главными направлениями этого анализа являются:

- оценка состояния имущества предприятия и источников его формирования, а также показателей структуры капитала;
- оценка состояния оборотных средств, определение их достаточности и типа финансового состояния;
- выявление тенденций оборачиваемости средств предприятия;
- определение степени ликвидности и платежеспособности предприятия;
- выявление тенденций рентабельности на основе системы показателей.

Главное в стратегии предотвращения банкротства предприятия, решении проблем ликвидности и платежеспособности заключается в профессиональном управлении оборотными средствами. С одной стороны, это предполагает оптимизацию источников оборотных средств на основе выработанной стратегии, с другой – размещение этих средств между материальными активами, а также в сферах производства и обращения. Большую роль при этом играет правильно

выбранная кредитная политика, использующая кредит в качестве финансового рычага, однако при существующей учетной ставке это мало реально.

#### СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. *Акулич В.* Оценка финансового состояния предприятия в соответствии с Инструкцией по анализу и контролю за финансовым состоянием и платежеспособностью субъектов предпринимательской деятельности // *Финансовый директор.* 2017. № 12. С. 63–77.
2. *Крейнина М. Н.* Финансовое состояние предприятия. Методы оценки. М.: ИКЦ «Дис», 2020. 224 с.
3. *Родионова Н. А.* Антикризисный менеджмент: учеб. пособие. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2018. 223 с.
4. Теория и практика антикризисного управления: учебник для вузов / Г. З. Базаров, С. Г. Беляев, Л. П. Белых и др. Под ред. С. Г. Беляева и В. И. Кошкина. М.: Закон и право, ЮНИТИ, 2019. 469 с.

**А. А. Южаков**

*Гжельский государственный университет,*

*Московская обл., пос. Электроизолятор*

Научный руководитель: В. Д. Кузьменкова

## **РАЗВИТИЕ МАЛОГО БИЗНЕСА В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ**

Малый и средний бизнес в Российской Федерации в настоящее время состоялся и является важнейшим способом ведения предпринимательской деятельности. Малые и средние предприятия (МСП) – это 5,6 млн хозяйствующих субъектов, рабочие места для 18 млн граждан. МСП в России – это в первую очередь микробизнес (95,5 % общего числа субъектов МСП).

Данный сектор является значимым для экономики страны (вносит вклад в общие экономические показатели в Российской Федерации) и формирует разнообразие предлагаемых товаров и услуг. Около одной пятой валового внутреннего продукта Российской Федерации, а во многих субъектах Российской Федерации треть и более валового регионального продукта создаются такими организациями [2].

Стабильное развитие экономики государства зависит от бизнеса, который создает рабочие места и формирует бюджет за счет налоговых выплат. МСП традиционно является драйвером роста экономики страны.

За последние десять лет в России процент субъектов МСП в экономике практически не менялся. Он остается на уровне 20 %. А чуть более половины ВВП приходится на государственные компании, которые остались еще с советских времен. Тогда развитие частного предпринимательства было под запретом [2].

Сильное негативное воздействие на развитие сектора МСП оказали кризисные явления. Рост процентных ставок и кризис ликвидности отрицательно повлияли на себестоимость продукции и рентабельность бизнеса, инвестиционные планы и финансовую устойчивость малых и средних предприятий, а также обострилась ситуация со спросом на продукцию малых и средних предприятий, что тормозит развитие МСП в России.

В России сектор местных производств развит недостаточно, что при значительном спросе на внутреннем рынке и при создании условий со стороны государства может представлять потенциальную возможность для притока инвестиций, роста ВВП, увеличения занятости. В то же время создание малых производств важно для России с точки зрения перехода к несырьевой структуре экономики [1].

Выделим несколько перспективных направлений для развития бизнеса в России.

1. Параллельный импорт и бизнес по поставке дефицитных товаров. В действующих условиях санкций параллельный импорт будет выгоден, если поставлять импортные товары, пользующиеся большим спросом, например: одежду, обувь, спортивные товары, игрушки, инструменты, некоторую технику и оборудование.

2. Производство продуктов питания. На еде люди экономят в последнюю очередь, так что продуктовый бизнес и в кризис может чувствовать себя вполне комфортно.

3. Фермерское хозяйство и экотуризм. Повышение спроса на органические, натуральные товары логично началось с роста популярности фермерских, экологически чистых продуктов питания. Многие фермеры сразу же осознали, что лучшая реклама продукции – организация экотуров.

4. Товары для дома и красоты вошли в топ самых покупаемых категорий среди продуктов, продающихся онлайн. Торговля онлайн старается максимально сократить разрыв между покупательским опытом офлайн и онлайн: для этого в ход идут дополненная реальность, блокчейн, персонализированные предложения, визуальный контент и ускоренная доставка.

По мнению экономистов, рынок труда идет на самозанятость. Все больше людей начинают работать на себя. Уникальность тенденции в том, что самозанятые продают свою компетенцию в разных сферах. В дальнейшем это будет развиваться, и самозанятые займут значительную долю в сегменте предприятий малого бизнеса. А для того, чтобы правильно выбрать нишу,

необходимо определить свои сильные стороны, которые помогут раскрыть потенциал и обеспечить устойчивый и стабильный бизнес.

#### **СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ**

1. Доклад уполномоченного при Президенте Российской Федерации по защите прав предпринимателей за 2021 г. [Электронный ресурс]. Режим доступа: [http://doklad.ombudsmanbiz.ru/doklad\\_2021.html](http://doklad.ombudsmanbiz.ru/doklad_2021.html)

2. Распоряжение Правительства Российской Федерации от 2 июня 2016 г. № 1083-р «О Стратегии развития малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации на период до 2030 г. и плане мероприятий ("дорожной карте") по ее реализации». [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/strategicheskoe-upravlenie-ustoychivym-razvitiem-predpriyatiy-malogo-biznesa/viewer>

**Д. А. Якусевич**

*Гродненский государственный университет им. Я. Купалы,*

*Республика Беларусь, г. Гродно*

Научный руководитель: И. В. Пивоварчик

## **ЭКОЛОГИЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ БРЕНДОВ КАК ЭЛЕМЕНТ СОЦИАЛЬНО-ЭТИЧНОГО МАРКЕТИНГА**

Среда обитания человека постоянно изменяется под действием антропогенных факторов: истощаются полезные ископаемые, разрушается озоновый слой, загрязняется почва и т. д. И поскольку экологические проблемы затрагивают все сферы жизнедеятельности человека, они становятся общенаучными: «Рост научных знаний, быстро стирает грани между отдельными науками. Мы все более специализируемся не по наукам, а по проблемам» [1, с. 65]. Так, в современном мире вопрос об экологии не только всесторонне изучается, но и находит практическое применение в маркетинге.

Современные компании ищут конкурентное преимущество, которое позволит им удовлетворить потребителя и занять ведущие позиции на рынке. Одним из таких является экологическая деятельность, которая представляет одну из составляющих концепции социально-этичного маркетинга, выделенную американским экономистом Ф. Котлером. Суть данной концепции заключается не только в удовлетворении потребности целевых рынков, но и в укреплении благополучия общества в целом [2]. И в XXI в. социально этический маркетинг занимает значимую позицию и находит свое применение: «Именно новыми социально-экономическими факторами объясняется появление такого понятия, как социально-этичный маркетинг» [3, с. 24].

Экологические инициативы компаний как часть социально-этичного маркетинга находят свое воплощение в создании эко-продукта, переходе на ресурсосберегающие технологии, поддержании экологических проектов и т.д. Сегодня к данной тематике обращаются организации разных направлений: производители одежды, косметические бренды, провайдеры телекоммуникационных услуг, сети розничных магазинов.

В августе 2019 г. известный белорусский бренд одежды Mark Formelle стал партнером проекта под названием «Полка (не) нужных вещей». Возле кассовой зоны в магазине бренда в ТРЦ Galleria Minsk был установлен специальный стеллаж, где можно было оставить «ненужные» вещи (за исключением обуви, нижнего белья, чулочно-носочных изделий и аксессуаров). Полку заполняли как покупатели, так и сам магазин. Каждый месяц вся собранная одежда отправлялась нуждающимся по всей Беларуси. В ходе данной коммуникации покупатель-участник получал от Mark Formelle скидку в размере 10 % на приобретение продукции в интернет-магазине. Данную инициативу можно охарактеризовать как стимулирование сбыта, однако помимо коммерческой выгоды компания смогла затронуть тему разумного потребления и перераспределения, повышая тем самым благосостояние общества.

В 2021 г. белорусский косметический бренд «Белита» поддержал экологическое движение и анонсировал выход средств «Hemp Green. Натуральная косметика». На сайте указано: «Концепция упаковки включает в себя использование зеленого полиэтилена, который производится из возобновляемого сырья растительного происхождения (бразильского сахарного тростника) и вносит значительный вклад в снижение уровня выбросов парниковых газов в атмосферу» [3]. Таким образом, потребитель получает привычное косметическое средство, производство которого не ведет к истощению природных ресурсов.

В Российской Федерации транслирует экологические ценности компания Tele2. С 2019 г. начал реализовываться проект по переработке электронного мусора. За 3 недели действия акции клиенты из 11 регионов страны сдали в переработку 1217 старых устройств. Следовательно, люди готовы внедрять в повседневную жизнь эко-привычки, если этот процесс будет понятным и простым.

В июне 2020 г. компания присоединилась к акции «озеленения» офисов в Московском регионе. В октябре этого же года начал осуществляться прием на переработку старых телефонов. Данная акция носила название «Переплавка» и

проходила в 60 регионах страны. Акция проходила на протяжении года, определенным стимулом принять участие служило заявленная информация о том, что «всем, кто сдаст старое устройство в утилизацию до 1 ноября, Tele2 сделает подарок: сертификат на 1500 рублей на покупку смартфона в салонах связи оператора, а своим клиентам – еще и 10 Гб быстрого мобильного интернета» [4].

Известная сеть розничных магазинов «Магнит» также является приверженцем концепции социально-этичного маркетинга. Компания перевела документооборот в электронный формат, что позволило уменьшить потребление бумаги в полтора раза. Помимо этого, в 2020 г. сеть гипермаркетов сообщила о новом экологичном составе фирменных пакетов – изделия на 20 % состояли из переработанного пластика. Знаковым было и то, что данное сообщение появилось 5 июня – во Всемирный день окружающей среды.

Таким образом, как часть современного социально-этичного маркетинга широко реализуется разнопрофильными организациями на территории Российской Федерации и Республики Беларусь. Данная тенденция свидетельствует о готовности потребителя становиться более сознательным в вопросах потребления и распределения отходов с целью защиты окружающей среды. Для компаний концепция социально-этичного маркетинга означает готовность соответствовать интересам общества, улучшать его благосостояние и тем самым выстраивать лояльные отношения с аудиторией, формировать положительный имидж.

#### СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Вернадский В. И. Размышления натуралиста. Научная мысль как планетарное явление. М.: Наука, 1977. 191 с.
2. Котлер Ф. Основы маркетинга [Электронный ресурс]. Перевод на русский язык: В. Б. Бобров. URL: <https://gtmarket.ru/library/basis/5091> (дата обращения: 28.04.2023).
3. Сальникова Л. С. Социально-этичный маркетинг как инструмент управления репутацией компании // Управление репутацией. М.: МГИМО-Университет, 2012. 79 с.
4. Hemp green. Натуральная косметика. [Электронный ресурс] // Белита: [сайт]. URL: <https://belita-shop.by/brands/hemp-green-naturalnaya-kosmetika.html> (дата обращения: 01.05.2023).
5. Tele2 принимает на переработку старые телефоны в 60 регионах страны [Электронный ресурс]. URL: <https://msk.tele2.ru/about/news-list/2020/10/05/tele2-prinimaet-na-pererabotku-starye-telefonny-v-60-regionah-strany/> (дата обращения 04.05.2023).