

105
ФИНАНСОВЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
ПРИ ПРАВИТЕЛЬСТВЕ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Калужский экономический вестник 2024

Финансовый университет
105 лет в России



Научный журнал

Основан в ноябре 2015 г.

Калужский филиал Финансового
университета при Правительстве РФ

г. Калуга

Журнал включен в систему Российского индекса научного цитирования (<http://elibrary.ru/>)

Научные статьи публикуются по следующим направлениям:

- «финансы, денежное обращение и кредит»;
- «учет, анализ и аудит»;
- «экономика труда и социально-трудовые отношения»;
- «региональная и отраслевая экономика»;
- «экономика организации»;
- «маркетинг»;
- «менеджмент»;
- «математические методы в экономике»;
- «мировая экономика»;
- «экономическая теория»;
- «образовательные технологии».

Редакционная коллегия:

Матчинов В.А., главный редактор, директор Калужского филиала Финуниверситета, к.э.н., доцент
Моисеева И.Г., заместитель главного редактора, заместитель директора Калужского филиала Финуниверситета по научной работе, к.п.с.н.

Авдеева В.И., министр финансов Калужской области, профессор кафедры «Экономика, финансы и гуманитарные дисциплины» Калужского филиала Финуниверситета, к.э.н., доцент

Кокорев Н.А., декан экономического факультета Калужского филиала РГАУ-МСХА имени К.А. Тимирязева, к.э.н., доцент

Турчаева И.Н., профессор кафедры информационных технологий Калужского филиала РГАУ-МСХА имени К.А. Тимирязева, к.э.н., доцент

Дробышева И.В., заведующий кафедрой «Бизнес-информатика и высшая математика» Калужского филиала Финуниверситета, д.п.н., профессор

Орловцева О.М., заместитель директора по учебно-методической работе Калужского филиала Финуниверситета, к.э.н., доцент

Губернаторова Н.Н., доцент кафедры «Учет и менеджмент» Калужского филиала Финуниверситета, к.э.н., доцент

Акименко В.А., технический редактор, старший преподаватель кафедры «Учет и менеджмент» Калужского филиала Финуниверситета

Адрес редакции: 248016, г. Калуга, ул. Чижевского, д. 17

E-mail: vestnik.kaluga@fa.ru

Учредитель:

Калужский филиал ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

СОДЕРЖАНИЕ	
ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И КРЕДИТ	
<i>Витюткина Татьяна Алексеевна, Вишневский Александр Янович</i> Оценка кредитоспособности организации и выбор кредитного продукта	4
УЧЕТ, АНАЛИЗ И АУДИТ	
<i>Губернаторова Наталья Николаевна, Федотова Елена Владимировна, Иващенко Виталина Вячеславовна, Яшина Анастасия Олеговна</i> Перспективы применения упрощенной системы налогообложения для субъектов малого и среднего предпринимательства	11
<i>Фатеева Татьяна Николаевна, Радченко Алексей Александрович</i> Анализ деятельности АО «Брянскавтодор» с целью оптимизации налоговой нагрузки	18
ЭКОНОМИКА ОРГАНИЗАЦИИ	
<i>Губернаторова Наталья Николаевна, Товмасын Мартин Гамлетович</i> Диалектика типов бизнес-процессов	21
<i>Акименко Вера Анатольевна, Семькина Кристина Сергеевна</i> Потенциал искусственного интеллекта в управлении экономической безопасностью	24
МАРКЕТИНГ	
<i>Денисова Елена Владимировна, Петрова Галина Владимировна</i> PR-кампания в контексте изучения общественного мнения	28
<i>Денисова Елена Владимировна, Петрова Галина Владимировна</i> Параметрические характеристики конкурентоспособности	31
МЕНЕДЖМЕНТ	
<i>Акименко Вера Анатольевна, Прохорова Елизавета Алексеевна</i> Особенности системы управления в современных стратегических альянсах	34
<i>Огородникова Екатерина Сергеевна</i> Организационный состав социальной сферы	38
ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ	
<i>Матчинова Нина Викторовна, Астахов Александр Викторович</i> Возможности водных путешествий в вопросах изучения истории родного края и укрепления здоровья	41
<i>Рожнов Андрей Александрович, Акимова Ирина Владимировна, Пономарева Александра Павловна</i> Потенциал физической культуры и спорта в развитии важных личностных качеств молодежи	45
<i>Рожнов Андрей Александрович, Акимова Ирина Владимировна, Пономарева Александра Павловна</i> Спортизация процесса физического воспитания как один из векторов профессиональной социализации студентов	48

ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И КРЕДИТ

УДК 336.648

ОЦЕНКА КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ И ВЫБОР
КРЕДИТНОГО ПРОДУКТАВитюткина Татьяна Алексеевна¹, Вишнеvский Александр Янович²¹ Калужский филиал Финиуниверситета, apkul9@yandex.ru² ООО «ЭкоНива Техника-Холдинг», alexandr_vishnevsky@mail.ruASSESSMENT OF THE ORGANIZATION'S CREDITWORTHINESS AND SELECTION
CREDIT PRODUCTVityutina Tatyana Alexeevna¹, Vishnevsky Alexander Yanovich²¹ Kaluga Branch of the Financial University, apkul9@yandex.ru² EkoNiva Technika-Holding LLC, alexandr_vishnevsky@mail.ru

Аннотация: В статье рассчитан класс кредитоспособности организации за 2020-2022гг. на основании расчёта шести коэффициентов по методике Сбербанка. Проанализирован рынок ссудного капитала с целью выбора кредитного продукта для организации.

Ключевые слова: кредитоспособность организации, риски, кредитные отношения, микрозаймы.

Abstract: The article calculates the creditworthiness class of the organization for 2020-2022 based on the calculation of six coefficients according to the Sberbank methodology. The loan capital market is analyzed in order to select a loan product for the organization.

Keywords: the creditworthiness of the organization, risks, credit relations, microloans.

Кредитоспособность – это способность организации или гражданина выплачивать займы соответственно графику и в полном объеме. Кредитоспособность организации рассчитывается при помощи относительных показателей ликвидности – коэффициентов ликвидности, в частности, быстрой и текущей ликвидности [2].

В Российской банковской практике для оценки кредитоспособности распространена балльная оценка, которую используют ПАО «Сбербанк России», ПАО «ВТБ» и другие банки.

Преимущество балльной оценки в том, что она позволяет быстро и с минимальными затратами труда обработать большой объём информации. При этом сокращаются операционные расходы. Кроме того, балльная оценка может проводиться и работником, который не имеет достаточного опыта в банковском кредитовании. Указанная система позволяет также сокращать убытки от выдачи безнадёжных кредитов.

Компания «Сибпромстрой» была основана в 2014 году с целью строительства как жилых и нежилых зданий, так и промышленных объектов. На сегодняшний день компания является динамично развивающимся предприятием на строительном рынке в регионе, осуществляя строительство вышеуказанных зданий на территории всей Калужской, а также Ростовской областей, республики Башкортостан, Краснодарского края и республики Крым. Также ООО «Сибпромстрой» осуществляет деятельность по таким направлениям как монтаж промышленных машин и оборудования, обеспечение работоспособности котельных, тепловых сетей.

Основными направлениями маркетинговых исследований являются: исследование рынка, конкурентов, потребителей, товара, цены, системы стимулирования сбыта и рекламы, товародвижения и продаж [3]. В таблице 1 представим конкурентов ООО «Сибпромстрой» по основному виду деятельности.

Таблица 1 – Конкуренты ООО «Сибпромстрой»

Конкуренты в регионе	Доход, тыс. руб.	Место расположения	Конкуренты в России	Доход, тыс. руб.	Место расположения
ООО «Сигурд»	653 068	Калужская область	ООО «СК Стройинвест»	563415	г. Москва

ООО «Стройград»	635250	Калужская область	ООО «Земподряд»	563403	г. Москва
ООО «БКБ Строй»	607577	Калужская область	ООО «Северспецсервис»	563228	г. Сургут
ООО «ЦБ»	545262	Калужская область	ООО «Стройальянс»	563035	г. Москва
ООО «Юртранс»	529231	Калужская область	ООО «Асгард»	562931	г. Москва

Указанные конкуренты ООО «Сибпромстрой» занимаются строительством жилых и нежилых зданий, работают в Калужской области, в г. Москва и в г. Сургуте, имеют доход от 529231 тыс. руб. до 653068 тыс. руб.

ООО «Сибпромстрой» является победителем государственных закупок с ООО «Башкирские распределительные тепловые сети», АО «Корпорация развития Калужской области», ООО «Индустриальный парк «Ворсино» и другими на общую сумму 718,6 млн. руб.

Рассмотрим риски, возникающие в процессе деятельности ООО «Сибпромстрой»:

1. Отраслевые риски. Закупка сырья предприятием осуществляется как в России, так и за рубежом. Из-за санкционных ограничений стоимость сырья, логистические затраты выросли. Увеличилось время на доставку сырья. Всё это привело к увеличению себестоимости продукции и услуг.

2. Региональные риски. Калужская область находится в центре России. Все транспортные узлы находятся в г. Москва и Московской области. Природные и климатические риски (сильный паводок) не нанесли ущерба предприятию. Поэтому региональные риски не повлияли на деятельность предприятия.

3. Правовые риски. ООО «Сибпромстрой» имело экономические споры по гражданским правоотношениям с ООО «Электропромснаб», ООО «Теплоэнерготехника – 1», ООО «Славстрой», ГП «КРЭО», АО «СПК» в 2016-2022гг. Предприятие выступило ответчиком в 7 делах, истцом – в 1 деле. Общая сумма исковых требований составила 2000 тыс. руб., Изменение законодательства в сфере деятельности предприятия в 2020-2022гг. не произошло.

4. Валютный риск. Предприятие закупает отдельные комплектующие за рубежом, поэтому повышение курса валюты влияет на стоимость материалов и увеличивает себестоимость продукции.

5. Коммерческий риск. Существует вероятность того, что предприятие снизит объёмы производства продукции и оказания услуг в связи с низким спросом. Это может привести к снижению прибыли или убыткам. Такая ситуация уже была на предприятии в 2021г., когда оно имело отрицательную прибыль от продаж. ООО «Сибпромстрой» не имело убытков в 2021г., т.к. покрыло свои убытки от продаж за счет доходов от других видов деятельности.

В таблице 2 представим показатели бухгалтерской отчётности предприятия, используемые для оценки кредитоспособности [4].

Таблица 2 - Исходные данные для расчёта кредитоспособности ООО «Сибпромстрой», тыс. руб.

Показатель	2020г.	2021г.	2022г.	Темп роста (2022г. по сравнению с 2020г.), %	Темп роста (2022г. по сравнению с 2021г.), %
Денежные средства и краткосрочные финансовые вложения	5384	7912	75588	1403	955
Краткосрочные обязательства	182512	322726	489020	267	151
Дебиторская задолженность	170425	379271	437033	256	115
Оборотные активы, тыс. руб.	275584	404041	529324	192	131
Собственный капитал	174818	172257	174478	99	101
Внеоборотные активы	103857	108801	145158	140	133
Выручка от реализации	713611	417564	541151	76	130
Прибыль от продаж	49553	- 95788	52754	106	55
Чистая прибыль	44631	330	2220	5	672
Полные затраты на про-	664058	513352	488397	74	95

изводство продукции					
Долгосрочные заёмные средства	-	-	-	-	-
Долгосрочные обязательства	22112	17858	10984	50	62

Анализ данных таблицы 1 показывает, что денежные средства и краткосрочные финансовые вложения увеличились в 2022г. в 14 раз по сравнению с 2020г. Краткосрочные обязательства выросли в 2022г. в 2,6 раза по сравнению с 2020г. В 2022г. дебиторская задолженность увеличилась в 2,5 раза, оборотные активы - в 1,9 раза по сравнению с 2020г. Значение собственного капитала не изменилось. Внеоборотные активы выросли на 40 % в 2022г. по сравнению с 2020г. Выручка от реализации продукции в 2022г. значительно снизилась (на 24%) по сравнению с 2020г., а по сравнению с 2021г. выросла на 30%. Обращает на себя внимание, что в 2021г. предприятие имело отрицательную прибыль от продаж в размере 95788 тыс. руб. Но за счет прибыли прошлых лет ООО «Сибпромстрой» не имело убытка. Но чистая прибыль в 2021г. снизилась на 44301 тыс. руб. по сравнению с 2020г. В 2022г. чистая прибыль выросла в 6,7 раз и составила 2220 тыс. руб. Затраты на производство продукции снизились в 2022г. на 26% по сравнению 2020г. и составили 513352 тыс. руб. В течение рассматриваемого периода ООО «Сибпромстрой» не имело долгосрочных заёмных средств.

Финансовое состояние ООО «Сибпромстрой» лучше по сравнению с отраслевыми показателями и хуже по сравнению с общероссийскими.

Теперь рассчитаем степень кредитоспособности ООО «Сибпромстрой» по методике СберБанка, как одного из главных кредиторов Российской Федерации.

Методика Сбербанка состоит из 3 показателей:

- 1) Коэффициенты ликвидности;
- 2) Коэффициент наличия собственных средств;
- 3) Показатели рентабельности [1].

Каждая группа оценивается с помощью шести коэффициентов: К1, К2, К3, К4, К5, К6. После получения результатов происходит их оценка, заключающаяся в присвоении той или иной категории по каждому из показателей на основе сравнения полученных значений с установленными достаточными. Затем происходит определение суммы баллов по данным показателям в соответствии с их весами.

В таблице 3 представлены расчёты по шести коэффициентам и достаточные значения показателей по методике Сбербанка.

Таблица 3 –Экономические показатели ООО «Сибпромстрой» за 2020-2022 гг.

Показатели	Значения			Достаточные значения показателей
	2020	2021	2022	
1. Коэффициент абсолютной ликвидности	0,03	0,02	0,15	0,2
2. Промежуточный коэффициент покрытия	0,96	1,2	1,05	0,8
3. Коэффициент текущей ликвидности	1,5	1,25	1,08	2,0
4. Коэффициент соотношения собственных и заёмных средств	0,85	0,51	0,35	1,0
5. Рентабельность продаж, %	6,9	- 22,9	9,8	0,15
6. Рентабельность продукции, %	7,4	- 18,6	10,8	0,15

Коэффициент абсолютной ликвидности в 2020-2022гг. в ООО «Сибпромстрой» ниже достаточного значения, равного 0,2.

В ООО «Сибпромстрой» промежуточный коэффициент покрытия выше достаточного значения.

Коэффициент текущей ликвидности показывает способность организации погашать свои текущие обязательства за счёт текущих активов. Данный показатель в ООО «Сибпромстрой» ниже достаточного значения.

Коэффициент наличия собственных средств показывает долю собственных средств в источниках финансирования. Высокая доля собственных средств является признаком хорошей финансовой устойчивости. В ООО «Сибпромстрой» значение данного показателя ниже достаточного значения.

Рентабельность продаж показывает, сколько прибыли получает предприятие с каждого рубля выручки. В ООО «Сибпромстрой» данный показатель отрицательный в 2021г., в 2020г. и в 2022г. – выше достаточного значения (0,15).

Рентабельность продукции показывает, сколько прибыли получает предприятие с каждого рубля, затраченного на производство. В ООО «Сибпромстрой» данный показатель ниже достаточного значения в 2021г., в 2020г. и в 2022г. – выше достаточного значения (0,15).

На рисунке 1 представим изменение показателей ликвидности ООО «Сибпромстрой».

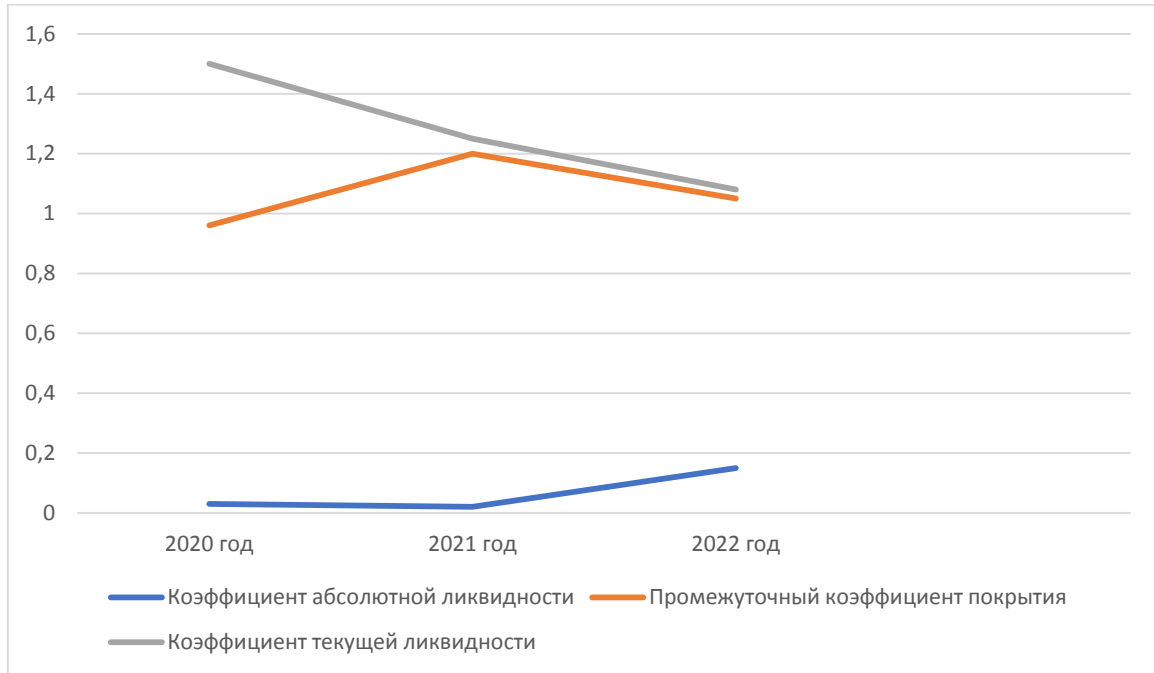


Рис. 1. Динамика показателей ликвидности ООО «Сибпромстрой» за 2020-2022гг.

На рисунке 2 представим изменение показателей рентабельности ООО «Сибпромстрой».

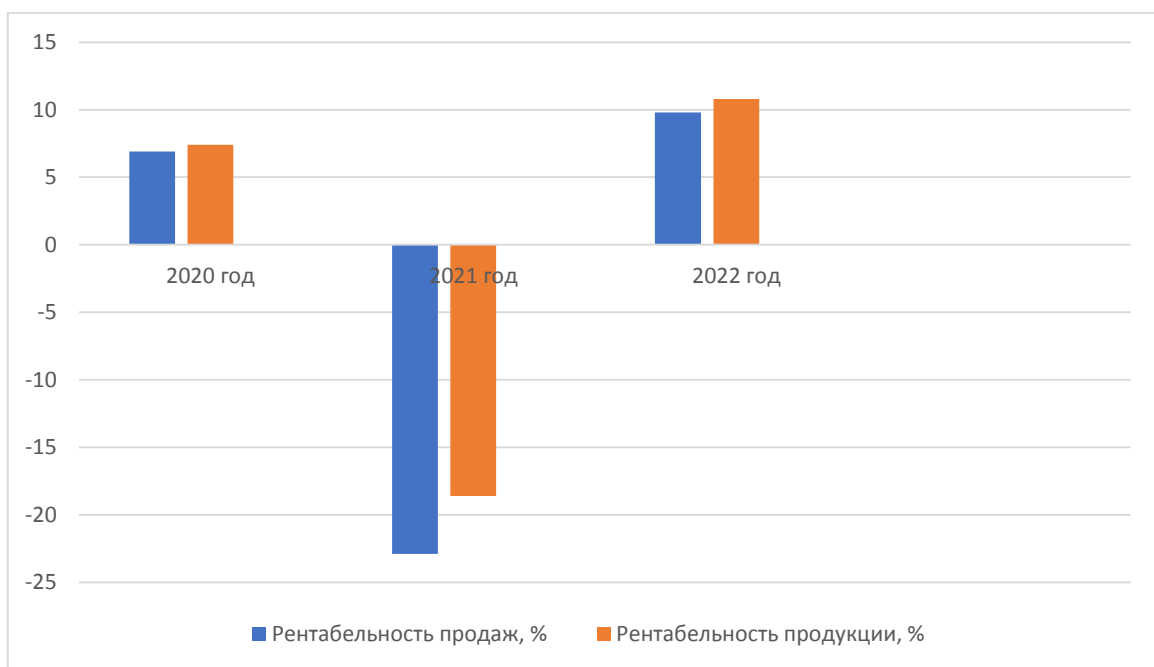


Рис. 2. Динамика показателей рентабельности ООО «Сибпромстрой» за 2020-2022гг.

В таблице 4 представим категории коэффициентов для расчёта класса кредитоспособности.

Таблица 4 – Категории коэффициентов для расчёта класса кредитоспособности
ООО «Сибпромстрой» за 2020-2022 гг.

Показатели	Категория коэффициента			Вес показателя
	2020	2021	2022	
1. Коэффициент абсолютной ликвидности	3	3	1	0,05
2. Промежуточный коэффициент покрытия	1	1	1	0,1
3. Коэффициент текущей ликвидности	1	2	2	0,4
4. Коэффициент соотношения собственных и заёмных средств	1	1	1	0,2
5. Рентабельность продаж, %	1	3	1	0,15
6. Рентабельность деятельности предприятия, %	1	3	1	0,1

Дальнейшая формула по расчёту суммы баллов S имеет следующий вид:

$$S = 0.05 \times \text{Категория } K1 + 0.1 \times \text{Категория } K2 + 0.4 \times \text{Категория } K3 + 0.2 \times \text{Категория } K4 + 0.15 \times \text{Категория } K5 + 0.1 \times \text{Категория } K6.$$

В соответствии с методикой предприятия делятся на три класса кредитоспособности:

- 1 класс – кредитование которых не вызывает сомнений (сумма взвешенных баллов $S \leq 1.25$);
- 2 класс – кредитование требует взвешенного подхода (сумма взвешенных баллов $1.25 < S \leq 2.35$);
- 3 класс – кредитование связано с повышенным риском (сумма взвешенных баллов $S > 2.35$).

Рассчитаем сумму баллов S для ООО «Сибпромстрой» за 2020 - 2022гг.:

2020 год:

$$S = 0.05 \times 3 + 0.1 \times 1 + 0.4 \times 1 + 0.2 \times 1 + 0.15 \times 1 + 0.1 \times 1 = 0,15 + 0,1 + 0,4 + 0,2 + 0,15 + 0,1 = 1,1$$

2021 год:

$$S = 0.05 \times 3 + 0.1 \times 1 + 0.4 \times 2 + 0.2 \times 1 + 0.15 \times 3 + 0.1 \times 3 = 0,15 + 0,1 + 0,8 + 0,2 + 0,45 + 0,3 = 2$$

2022 год:

$$S = 0.05 \times 1 + 0.1 \times 1 + 0.4 \times 2 + 0.2 \times 1 + 0.15 \times 1 + 0.1 \times 1 = 0,05 + 0,1 + 0,8 + 0,2 + 0,15 + 0,1 = 1,4$$

Исходя из полученных данных, представим сумму баллов S для ООО «Сибпромстрой» на каждый год из рассматриваемого периода. Результаты представлены в таблице 5.

Таблица 5 - Результаты расчёта суммы баллов S для ООО «Сибпромстрой» за 2020-2022 гг.

Показатель	Сумма баллов S			Класс кредитоспособности		
	2020	2021	2022	2020	2021	2022
Тип класса	1, 1	2	1,5	1	2	2

Как видно из таблицы, в 2020г. ООО «Сибпромстрой» относилось к 1 классу кредитоспособности, что означает абсолютно беспрепятственное получение кредита. В 2021г. и в 2022г. организация переместилась во 2 класс, что означает, что выдача кредита банком требует взвешенного подхода.

Взаимоотношения кредитора и заёмщика регулируются гл. 42 Гражданского кодекса РФ. Кредит выдается на условиях срочности, платности и возвратности. Стороны заключают кредитный договор в письменной форме. Кредитный договор включает такие разделы: предмет договора, порядок предоставления кредита, права и обязанности сторон, способы обеспечения возвратности кредита, ответственность сторон, график платежей по месяцам на весь срок кредита, особые условия, юридические адреса и реквизиты сторон.

Потенциальный заёмщик должен обосновать необходимость получения кредита. Для этого он должен представить бизнес-план для покупки оборудования, строительства нового цеха или других зданий на территории предприятия. Кредит также можно брать на пополнение оборотных средств, внедрение новых технологий, развитие научно-технической и инновационной деятельности.

Предприятие при получении кредита должно иметь поручителей, которые отвечают по долгам заёмщика. Чем больше сумма кредита, тем больше поручителей должно быть у юридического лица. Учредитель не должен быть поручителем по кредитам на своём предприятии.

В Калужской области для индивидуальных предпринимателей, малых и средних предприятий поручителем может стать Государственный фонд поддержки предпринимательства (микрокредитная компания). Для этого юридическое лицо должно обратиться в Фонд, получить бланки документов на получение поручительства, подать в банк заявку и документы на получение кредита, предоставить в Фонд документы для получения поручительства, заключить договор поручительства с Фондом на условиях платности (0,5% годовых единовременно от суммы поручительства). Минимальная сумма поручительства – 500 тыс. руб., максимальная сумма – 55 млн. руб. Объём поручительства – до 50% от суммы кредита. Срок предоставления – от 3 месяцев до 15 лет, комиссия за выдачу не взимается, срок рассмотрения заявки – до 5 рабочих дней. Критериями отбора субъекта МСП для предоставления поручительства являются:

- 1) Регистрация на территории Калужской области;
- 2) Предполагаемый кредитный договор на срок не менее трёх месяцев на сумму от 500 тыс. рублей;
- 3) Отсутствие других кредитных договоров;
- 4) Обеспечение по кредиту банку в размере не менее 30% от суммы обязательств;
- 5) Отсутствие задолженностей по налогам;
- 6) Официальное оформление наёмных работников;
- 7) Отсутствие за последние 2 года применения процедуры несостоятельности, включая наблюдение, финансовое оздоровление, внешнее управление, конкурсное управление [5].

Фонд предоставляет следующие микрозаймы: «Стандартный», «Оборотный», «Самозанятый». Микрозайм «Стандартный» предоставляется на приобретение основных средств, материальных ценностей, оплату услуг на сумму до 5 млн. руб. на период до 3-х лет. Микрозайм «Оборотный» выдается на покупку основных средств, материалов, проведение рекламы, оплату аренды и коммунальных услуг на сумму до 5 млн. руб. на срок до 3-х лет. Процентная ставка по данным микрозаймам – от 5% до 18% в зависимости от сферы деятельности предпринимателя. Под самую низкую процентную ставку (6%) микрозаймы получают организации, занимающиеся обрабатывающим производством, туризмом, сельским хозяйством, социальным предпринимательством, экспортом продукции, а также деятельностью в области информации и связи. Максимальная сумма микрозайма до 3 млн. рублей (без залога) и до 5 млн. рублей (с залогом). Минимальная сумма микрозайма не имеет ограничений. Для предпринимателей существует возможность досрочного погашения займа.

Для получения микрозайма юридическое лицо должно предоставить в Фонд правоустанавливающие документы; сведения из налогового органа, СФР и ФСС; документы, свидетельствующие об осуществлении хозяйственной деятельности заёмщика; бухгалтерскую отчётность; декларацию по налогу на прибыль; заявление на получение микрозайма; план движения денежных средств; бизнес-план; согласие на запрос в бюро кредитных историй.

Партнёрами Фонда являются такие банки как «Сбербанк», «ВТБ», «Открытие», «МСП Банк», «Элита», «СМП Банк», «Россельхозбанк», «Промсвязьбанк», «Банк ГПБ», «Райффайзенбанк» и другие.

На основании данных финансовой платформы банки.ру проанализируем условия предоставления кредитов в разных банках с целью выбора наилучшего предложения для ООО «Сибпромстрой».

Наиболее привлекательны следующие предложения:

- по выдаваемой сумме – кредит Сбербанка на сумму от 1 млн. руб. до 30 млн. руб.;
- по сроку кредита – кредит Газпромбанка до 8 лет;
- по процентной ставке – кредит ВТБ от 4,9%;
- по полной стоимости кредита – кредит Банка Синара стоимостью от 8,5% до 33,5% [6].

Проведя оценку всех условий кредитования, можно предложить ООО «Сибпромстрой» взять кредит в Банке Синара на сумму до 4 млн. 680 тыс. руб., на срок до 5 лет, с полной стоимостью кредита от 8,5% до 33,5%. Но лучше обратиться за финансовой поддержкой в Государственный фонд

поддержки предпринимательства Калужской области, где наиболее выгодные условия получения займа.

Список литературы:

1. Регламент предоставления кредитов юридическим лицам и индивидуальным предпринимателям Сбербанком России и его филиалами с доп. и изм. № 285-Зр от 30.06.2006
2. Оценка кредитоспособности заемщика коммерческого банка: учеб.-метод. Пособие / Т.Е. Кузнецова, Н.В. Некрылова, Н.В. Счастливая. – Пенза: Изд-во ПГУ, 2018 – 78 с.
3. Витютина Т.А. Маркетинговое исследование рынка трикотажных изделий // Калужский экономический вестник. – 2021. - № 2. – с. 23-28.
4. Бухгалтерская отчётность ООО «Сибпромстрой» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://bo.nalog.ru/c8465405-bc44-475d-a8ee-c5445c3689a1> (дата обращения 15.04.2024)
5. Официальный сайт Государственного фонда поддержки предпринимательства Калужской области (микrokредитная компания) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://gfpp-kaluga.ru/microloans/> (дата обращения 01.08.2024)
6. Российская финансовая платформа [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.banki.ru/products/credits/catalogue/kredit-na-razvitie-biznesa/> (дата обращения 01.08.2024)

УЧЕТ, АНАЛИЗ И АУДИТ

УДК 338

ПЕРСПЕКТИВЫ ПРИМЕНЕНИЯ УПРОЩЕННОЙ СИСТЕМЫ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ДЛЯ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Губернаторова Наталья Николаевна¹, Федотова Елена Владимировна², Иващенко Виталина Вячеславовна³, Яшина Анастасия Олеговна⁴¹Калужский филиал Финуниверситета, drozdik2006@yandex.ru²КФ ФГБОУ ВО РГАУ-МСХА имени К.А. Тимирязева, elena1972@yandex.ru³Калужский филиал Финуниверситета, vitalina_ivashchenko@inbox.ru⁴Калужский филиал Финуниверситета, yashic18@mail.ru

PROSPECTS FOR THE APPLICATION OF A SIMPLIFIED TAXATION SYSTEM FOR SMALL AND MEDIUM-SIZED BUSINESSES

Gubernatorova Natalia Nikolaevna¹, Fedotova Elena Vladimirovna², Ivashchenko Vitalina Vyacheslavovna³, Yashina Anastasia Olegovna⁴¹Kaluga branch of the Financial University, drozdik2006@yandex.ru²KF FGBO IN RGAU-Moscow State Agricultural Academy named after K.A. Timiryazev, elena1972@yandex.ru³Kaluga branch of the Financial University, vitalina_ivashchenko@inbox.ru⁴Kaluga branch of the Financial University, yashic18@mail.ru

Аннотация: Упрощенная система налогообложения (УСН) представляет собой инструмент налогообложения, предназначенный для облегчения налоговой нагрузки на малые и средние предприятия. В этой статье рассматривается принцип работы УСН и методы его расчета. Особое внимание уделяется двум основным вариантам расчета налога: по доходам (по ставке 6%) и по доходам за вычетом расходов (по ставке 15%). Авторы представляют преимущества и недостатки УСН, а также дают рекомендации по выбору между этой системой и другими видами налогообложения. Благодаря простоте ведения учета и снижению налоговых обязательств, УСН остается популярным выбором для многих предпринимателей. При этом в статье также обсуждаются важные аспекты, которые следует учитывать при использовании УСН, включая необходимость аккуратного ведения финансовой документации и правила учета расходов.

Ключевые слова: упрощенная система налогообложения, расчет налога, доходы, расходы, налоги.

Abstract: The Simplified Taxation System (STS) is a taxation tool designed to ease the tax burden on small and medium-sized enterprises. This article discusses the principle of operation of the STS and methods of its calculation. Special attention is paid to two main tax calculation options: income (at a rate of 6%) and income minus expenses (at a rate of 15%). The authors present the advantages and disadvantages of the STS, as well as give recommendations on choosing between this system and other types of taxation. Due to the simplicity of accounting and the reduction of tax liabilities, the USN remains a popular choice for many entrepreneurs. At the same time, the article also discusses important aspects that should be taken into account when using the STS, including the need for accurate financial documentation and cost accounting rules.

Keywords: simplified taxation system, tax calculation, income, expenses.

Система налогообложения играет ключевую роль в экономике, определяя, каким образом государство собирает налоги с предприятий и граждан. Она включает в себя различные методы и ставки налогообложения, которые влияют на доходы предприятий, инвестиции и потребительское поведение. Упрощенная система налогообложения (УСН) — один из вариантов налогообложения, ориентированный на облегчение налоговой нагрузки для малого и среднего бизнеса.

УСН представляет собой специальный налоговый режим, разработанный для уменьшения налоговых обязательств для малых и средних предприятий. Ее основная идея заключается в том, чтобы упростить процесс налогообложения для предпринимателей, сократив количество необходимой отчетности и упрощая расчеты налогов.

В отличие от общей системы налогообложения, где предприятия обязаны учитывать множество различных налогов и сдавать многочисленные отчеты, УСН позволяет упростить этот процесс, предоставляя предпринимателям более прозрачные и понятные правила расчета налогов, что делает УСН привлекательным выбором для многих малых бизнесов, способствуя их развитию и стимулируя предпринимательскую активность.

Упрощенная система налогообложения представляет собой специальный налоговый режим, разработанный с целью облегчения налоговой нагрузки на малые и средние предприятия. Ее основное понятие заключается в упрощении процесса уплаты налогов, предоставляя предпринимателям более простую и прозрачную систему налогообложения. УСН является одним из налоговых режимов, предусмотренных налоговым законодательством, таким как Налоговый кодекс [1]. В различных странах Налоговый кодекс устанавливает правила и условия применения УСН, определяет категории предпринимателей, которые могут воспользоваться этим налоговым режимом, а также устанавливает ставки налогов и порядок его уплаты. Для использования УСН необходимо соблюдать требования, установленные в соответствующих разделах Налогового кодекса, что подчеркивает важность понимания налогового законодательства для бизнеса.

Основной целью УСН является стимулирование предпринимательской активности и поддержка малого бизнеса, снижение административных барьеров и стимулирование экономического роста. Путем упрощения бухгалтерского учета и сокращения необходимости в сложной финансовой отчетности, УСН способствует улучшению условий для развития предпринимательской среды, что в конечном итоге может привести к увеличению конкурентоспособности и инновационного потенциала экономики.

Применение упрощенной системы налогообложения (УСН) для субъектов малого и среднего бизнеса (МСБ) имеет значительные перспективы, так как способствует снижению налоговой нагрузки и упрощению бухгалтерского учета. УСН позволяет бизнесу сосредоточиться на развитии и расширении своей деятельности, минимизируя административные издержки. Прозрачность и простота этой системы делают её привлекательной для предпринимателей, особенно на начальных этапах развития. Дополнительные льготы и ставки, предусмотренные УСН, стимулируют рост и инновации в секторе МСБ, способствуя укреплению экономической стабильности и созданию новых рабочих мест.

Несмотря на очевидные преимущества, применение УСН для субъектов МСБ сталкивается с рядом проблем. Одной из основных трудностей является ограничение по размеру дохода и численности сотрудников, что может вынуждать растущие компании переходить на общую систему налогообложения с более сложным учетом и большими налоговыми обязательствами. Также, из-за упрощенного порядка отчетности и налогообложения, нередко возникают сложности в доступе к кредитным ресурсам, так как банки могут требовать более детальной финансовой отчетности. Частые изменения законодательства и нестабильность налоговых условий создают дополнительную неопределенность для предпринимателей, усложняя долгосрочное планирование и развитие бизнеса [7, с. 85].

УСН могут использовать различные категории предпринимателей, включая индивидуальных предпринимателей, микропредприятия и некоторые другие формы бизнеса. Обычно УСН доступна для компаний с определенным уровнем доходов, установленным законодательством соответствующей страны, а также для предприятий, которые занимаются определенными видами деятельности.

В зависимости от региона и отрасли, есть различия в условиях применения УСН, поэтому предпринимателям следует обращаться к соответствующим налоговым органам или специалистам для получения подробной информации о возможности использования этого налогового режима для своего бизнеса.

Она имеет свои ярко выраженные преимущества, которые делают ее привлекательным выбором для многих предпринимателей. Во-первых, УСН облегчает процесс налогообложения, уменьшая бюрократию и необходимость в сложной финансовой отчетности, что особенно важно для малых бизнесов, которые могут не иметь достаточных ресурсов или знаний для учета большого объема данных. УСН часто предлагает более низкие ставки налоговых сборов по сравнению с общей системой налогообложения, что способствует снижению налоговых обязательств для предприятий [2, с. 27].

УСН также имеет свои недостатки. Во-первых, она может ограничивать возможности для роста и развития бизнеса, особенно для компаний с высокими объемами доходов.

Также важно отметить, что в рамках УСН предприятия обычно не имеют права на вычет НДС по своим расходам, что может увеличить финансовую нагрузку на предпринимателей. Все это требует внимательного анализа и сравнения с другими видами налогообложения перед принятием решения о применении УСН для конкретного бизнеса [5, с. 136].

При расчете налога по УСН по ставке 6%, основным параметром является общая сумма доходов предприятия за определенный период времени. Для определения налоговой базы предприниматель умножает общий доход на соответствующую ставку (6%) и уплачивает полученную сумму в качестве налога. Подход позволяет предпринимателям упростить процесс расчета налогов и сосредоточиться на основных аспектах ведения бизнеса. Важно отметить, что при использовании этого метода налогообложения предприятия не учитывают свои расходы, а налог уплачивается только с доходов без учета вычетов. Расчет налога по ставке 6% представляет собой простой и прозрачный способ уплаты налогов для малых и средних предприятий, не требующий сложной бухгалтерской отчетности [7, с. 82].

При использовании УСН и расчете налога от дохода в размере 6%, достаточно простой формулой является умножение общей суммы доходов на соответствующий налоговый процент. Этот расчет позволяет упростить процесс уплаты налогов и предоставляет предпринимателям более прозрачный и понятный механизм взаимодействия с налоговыми органами.

Рассмотрим расчет налога УСН «Доходы» на примере организации ООО «Ромашка». Данная организация имеет упрощенную систему налогообложения «Доходы». Для определения суммы налога нам понадобятся регистры «Анализ счета 51» (Таблица 1) и «Оборотно-сальдовая ведомость по счету 69» (Таблица 2).

Таблица 1 - Анализ счета 51 «Расчетные счета» ООО «Ромашка» за 4 квартал 2023 года

Корреспондирующий счет	Дебет	Кредит
60		428 899,83
62	698 177,00	
68		116 552,38
69		149,84
70		132 939,00
71		157 750,00
76		3 000,00
Оборот	698 177,00	839 291,05

За четвертый квартал 2023 организация получила денежных средств от покупателей 698 177 рублей, других поступлений не было, поэтому общая сумма дохода, используемая при расчете налоговой базы, равна 698 177 руб.

Для расчета налога, при применении упрощенной системы налогообложения «Доходы», организация должна умножить полученный доход на 6%, тогда сумма налога составляет: $698\,177 * 6\% = 41\,890,62$ руб.

Также организация вправе уменьшить сумму налога на сумму оплаченных страховых взносов, но не больше, чем на половину. В регистре «Оборотно-сальдовая ведомость по счету 69» (Таблица 2), в колонке «Обороты за период» по кредиту отражается сумма страховых взносов начисленных за данный период: страховые взносы, распределяемые по видам страхования (по единому тарифу) (счет 69.09) составляет 20 865,60 рублей, страховые взносы от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний (счет 69.11) – 149,84 рублей. Так как сальдо на конец счета не имеют, то начисленные взносы были полностью уплачены, соответственно к вычету мы можем взять: $20\,865,6 + 149,84 = 21\,015,44$ рублей.

Таблица 2 - Оборотно-сальдовая ведомость по счету 69 «Расчеты по социальному страхованию и обеспечению» за 4 квартал 2023 года ООО «Ромашка»

Счет	Сальдо на начало периода		Обороты за период		Сальдо на конец периода	
	Дебет	Кредит	Дебет	Кредит	Дебет	Кредит
69						
69.09			20 865,60	20 865,60		
Налог (взносы); начислено/уплачено			20 865,60	20 865,60		
69.11			149,84	149,84		
Налог (взносы); начислено/уплачено			149,84	149,84		
Итого			21 015,44	21 015,44		

Половина от суммы налога составляет: $41\,890,62 / 2 = 20\,945,31$ руб. Сумма страховых взносов больше, чем половина суммы налога, соответственно мы можем уменьшить сумму налога к оплате только на половину: $41\,890,62 - 20\,945,31 = 20\,945,31$. Это сумма налога, которую необходимо уплатить в бюджет.

Чтобы рассчитать УСН 15%, нужно определить доходы и расходы нарастающим итогом с начала года, а затем найти разницу между ними. Полученную сумму следует умножить на ставку (чаще всего она равна 15%). Разница между доходами и расходами — это облагаемая база при УСН. Она определяется нарастающим итогом с 1 января по 31 декабря текущего года, затем расчет начинается с нуля.

В соответствии со статьями 346.16 и 346.17 Налогового кодекса Российской Федерации предприятия имеют возможность включать определенные расходы в расчет налоговой базы, что позволяет им уменьшить свою налоговую нагрузку.

Статья 346.16 НК РФ предусматривает возможность учета в налоговой базе расходов на оплату труда работников, а также начислений на оплату труда, произведенных в пользу работников, что включает заработную плату, ее надбавки, компенсации, доплаты и иные выплаты, связанные с трудовыми отношениями. Данное положение стимулирует предпринимательскую активность, поощряя компании к созданию новых рабочих мест и обеспечению социальных гарантий своим сотрудникам.

Статья 346.17 НК РФ определяет, что к расходам, учитываемым в налоговой базе, также могут быть отнесены проценты по кредитам, полученным предприятием для осуществления своей деятельности. Настоящее важное положение позволяет уменьшить налогооблагаемую прибыль предприятия за счет включения в расходы процентов по кредитам, что в свою очередь стимулирует развитие бизнеса и привлечение инвестиций.

Статьи 346.16 и 346.17 Налогового кодекса Российской Федерации предоставляют предприятиям определенные преимущества при определении налоговой базы, способствуя развитию бизнеса и укреплению экономической стабильности.

Единый налог при упрощенной системе с объектом «доходы минус расходы» равен базе, умноженной на ставку, которая составляет 15%, если доходы, посчитанные нарастающим итогом с начала года, не превысили 150 млн. руб., и средняя численность персонала не превысила 100 человек.

С 1 января 2021 года налогоплательщики, чьи доходы превысили 150 млн руб., но не превысили 200 млн руб., и (или) численность работников превысила 100 человек, но не превысила 130 работников, не утрачивают право на применение УСН, а уплачивают налог по повышенным ставкам: 8% для объекта «доходы»; 20% для объекта «доходы, уменьшенные на величину расходов» [10].

Сумму налога УСН 15% (или 20%) вычисляют по итогам года. До окончания года надо делать авансовые платежи по итогам первого квартала, полугодия и девяти месяцев. Размер авансового платежа находят так же, как и величину самого налога. При перечислении учитывают предыдущие авансовые платежи, начисленные за этот год [9, с. 217].

Рассмотрим расчет налога УСН «Доходы минус расходы» за 1 квартал на примере организации ИП Иванов И.И. Данная организация имеет упрощенную систему налогообложения «Доходы минус расходы». Для определения суммы налога на понадобится регистр «Анализ счета 51» (Таблица 3).

Таблица 3 - Анализ счета 51 «Расчетные счета» за 1 квартал 2024 года ИП Иванов И.И.

Корреспондирующий счет	Дебет	Кредит
57	352 173,01	
60	2 505,00	9 904 025,82
62	14 638 420,21	
68		897 686,70
69		2 606,45
70		172 371,00
76	8 070,00	32 430,00
84		2 426 698,00
91		9 730,00
Оборот	15 001 168,22	13 445 547,97

За первый квартал 2024 организация получила денежных средств от покупателей 14 638 420,21 рублей, по операциям эквайринга 352 173,01 рублей. Обе эти суммы идут в расчет базы налога, тогда всего доход составляет 14 990 593,22 рублей. По данному регистру видно, что было поступление

средств от поставщиков (60 счет) и прочих контрагентов (76 счет), но это были возвраты денежных средств, поэтому они не включаются в базу расчета налога.

В отчетном периоде были произведены следующие расходы: оплата поставщикам 9 904 025,82 рублей, оплата труда работникам 172 371 рублей, расчеты с прочими контрагентами 32 430 рублей. Также были уплачены различные страховые взносы, суммы которых можно увидеть в регистре «Оборотно-сальдовая ведомость по счету 69» (Таблица 4).

Таблица 4 – Оборотно-сальдовая ведомость по счету 69 «Расчеты по социальному страхованию и обеспечению» за 1 квартал 2024 года ИП Иванов И.И.

Счет	Сальдо на начало периода		Обороты за период		Сальдо на конец периода	
	Дебет	Кредит	Дебет	Кредит	Дебет	Кредит
Виды платежей в бюджет (фонды)						
69			94 198,78	94 198,78		
69.06			12 375	12 375		
69.06.6			12 375	12 375		
Налог (взносы); начислено/уплачено			12 375	12 375		
69.09			79 217,33	79 217,33		
Налог (взносы); начислено/уплачено			79 217,33	79 217,33		
69.11			2 606,45	2 606,45		
Налог (взносы); начислено/уплачено			2 606,45	2 606,45		
Итого			94 198,78	94 198,78		

Сумма начисленных страховых взносов распределяемые по видам страхования (по единому тарифу) составляет 79 217,33 рублей, фиксированных страховых взносов индивидуальных предпринимателей – 12 375 рублей, страховые взносы от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний – 2 606,45 рублей.

Все эти расходы мы можем взять для уменьшения налоговой базы в соответствии со ст. 346.17 НК РФ, тогда всего расходов – 10 203 025,6 рублей.

Индивидуальные предприниматели обязаны платить 1% с доходов свыше 300 000р.: $14\ 690\ 593,22 * 1\% = 146\ 905,93$ рублей, эта сумма также ложится в расходы при расчете базы данного налога, если была оплачена в рассматриваемом налоговом периоде.

Для расчета налоговой базы, при применении упрощенной системы налогообложения «Доходы минус расходы», организация должна посчитать разницу между полученным доходом и расходом: $14\ 990\ 593,22 - 10\ 203\ 025,6 - 146\ 905,93 = 4\ 640\ 661,69$ руб. Тогда сумма налога составляет: $4\ 640\ 661,69 * 15\% = 696\ 099,25$ руб. Эту сумму необходимо уплатить в бюджет.

Упрощенная система налогообложения предназначена в первую очередь для малых и средних предприятий, которые ведут определенные виды деятельности. Налоговый режим может быть применен к различным сферам бизнеса, включая торговлю, услуги, производство, а также некоторые другие виды деятельности.

Многие индивидуальные предприниматели, малые магазины, ремесленные мастерские, а также предприятия в сфере услуг, такие как кафе, салоны красоты, могут воспользоваться УСН для упрощения своей налоговой системы и снижения финансовых обязательств [8, с. 115].

Стоит отметить, что не все виды бизнеса могут использовать УСН. Некоторые отрасли, такие как финансовые услуги, телекоммуникации, и некоторые другие, не имеют возможности применять этот налоговый режим из-за особенностей своей деятельности. УСН может иметь ограничения по объему доходов или численности сотрудников, в зависимости от законодательства конкретной страны. Поэтому предпринимателям важно ознакомиться с требованиями и условиями применения УСН в своем регионе перед принятием решения об использовании этого налогового режима [3, с. 195].

При ведении учета с целью оптимизации налогообложения важно внимательно отслеживать все доходы и расходы предприятия, а также учитывать возможные налоговые льготы и вычеты.

Регулярное обновление учетной документации и правильное классифицирование операций помогут предприятию максимально эффективно использовать доступные налоговые льготы и снизить налоговые обязательства. Также стоит уделить внимание своевременному составлению отчетности и

правильному заполнению налоговых деклараций, чтобы избежать возможных штрафов и недоплат. Внедрение современных технологий и программ учета может значительно упростить этот процесс, обеспечивая более точные и своевременные данные для анализа и принятия управленческих решений [6, с. 23].

При использовании упрощенной системы налогообложения важно учитывать не только преимущества этого налогового режима, но и его ограничения. Например, необходимо внимательно следить за лимитами доходов и численности персонала, установленными для применения УСН, чтобы избежать штрафов и нарушений законодательства [4, с. 377].

На первый взгляд может показаться, что применение УСН «Доходы минус расходы» для организации будет выгоднее, но это зависит от деятельности организации. К примеру, человек, у которого есть в собственности машина, зарегистрировался как индивидуальный предприниматель и решил оказывать услуги доставки. Ему будет выгоднее выбрать УСН «Доходы», так как в основном расходы у него будут только на бензин, соответственно, платить 6% от доходов будет выгоднее, чем 15% от разницы между доходами и расходами. А если человек хочет открыть цветочный магазин, то ему наоборот будет выгоднее выбрать УСН «Доходы минус расходы», так как в этом случае у организации будет достаточно больше расходов: аренда помещения, закупка цветов и украшений для букетов, коммунальные расходы, заработная плата продавцов и т.д. В этом случае платить 15% от разницы между доходами и расходами будет выгоднее, чем 6% от доходов.

В связи с этим, основатель организации должен чательно проанализировать сферу деятельности, в которой он хочет открыть бизнес, приблизительно посчитать выручку и расходы на один заказ или на одну единицу продукции и посчитать, какой налог он будет обязан уплатить с этой продажи при разных системах налогообложения. Так можно будет узнать наиболее выгодную систему налогообложения для организации и принять верное управленческое решение при её выборе, которое можно считать одним из важнейших для организации.

Упрощенная система налогообложения представляет собой важный инструмент для малых и средних предприятий, обеспечивая простоту и доступность налогообложения. Ее преимущества в виде уменьшения бюрократии и упрощения учета делают ее привлекательным выбором для предпринимателей.

Несмотря на это, важно помнить о некоторых ограничениях и особенностях применения УСН, а также проводить регулярный анализ эффективности этого налогового режима для своего бизнеса. Следует также учитывать возможные изменения в законодательстве и условиях налогообложения, чтобы адаптировать свою стратегию налогообложения с учетом текущей ситуации.

Упрощенная система налогообложения (УСН) представляет собой важный инструмент поддержки малого и среднего бизнеса, способствуя его росту и устойчивому развитию за счет снижения налоговой нагрузки и упрощения бухгалтерского учета. Однако для полной реализации её потенциала необходимо преодоление существующих проблем, таких как ограничение по доходам и численности сотрудников, сложности с доступом к кредитным ресурсам и частые изменения в законодательстве. Систематическое улучшение и адаптация УСН к потребностям предпринимателей может способствовать созданию благоприятной среды для развития МСБ и укреплению экономической стабильности в целом. Перспективы исследования УСН для субъектов МСБ включают анализ влияния текущих и потенциальных изменений законодательства на эффективность этой системы, а также изучение лучших международных практик для адаптации их к российским условиям. Дополнительно, стоит рассмотреть методы повышения доступности кредитных ресурсов для компаний, работающих по УСН, что может способствовать их росту и устойчивому развитию.

Список литературы

1. "Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая)" от 05.08.2000 N 117-ФЗ (ред. от 29.05.2024) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.06.2024)
2. Андреева В.А. Упрощенная система налогообложения // Символ науки. – 2018. – № 12/1. – С. 27-31.
3. Амиралиева Д.М. Система налогового администрирования в субъектах РФ: организация и результативность // Вестник научной мысли: электрон. науч. журн. – 2020. – № 3. – С. 195-198.
4. Волобуева, Д. В. Роль системы налогообложения в экономике государства / Д. В. Волобуева, А. А. Исаева. — Текст: непосредственный // Молодой ученый. — 2017. — № 2 (136). — С. 377-379.
5. Казаченков С.Д. Правовые принципы налогообложения в России: сущностное отражение в законодательстве // Финансы: теория и практика. – 2020. – Т. 24, № 4. – С. 136-142.

6. Лейман Т. И. Упрощённая система налогообложения: особенности применения // Вестник Челябинского государственного университета. – 2019. – № 26 (207). – С. 23-27.
7. Падыганов А. В., Курочкина Н. В. Значение и сущность упрощённой системы налогообложения в Российской Федерации // Вестник Марийского государственного университета. Серия «Сельскохозяйственные науки. Экономические науки». — 2019. — № 6. — С. 82–88.
8. Полянцева А.В. Налоговая система Российской Федерации // Научный журнал молодых ученых. – 2020. – № 2. – С. 115-120.
9. Сидорович Ю. С. Правовые аспекты регулирования упрощенной системы налогообложения // Вестник РГГУ. Серия «Экономика. Управление. Право». – 2019. – № 10. – С. 217-219.
10. <https://www.nalog.gov.ru/rn77/taxation/TAXES/usn/>

УДК 332.1

АНАЛИЗ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ АО «БРЯНСКАВТОДОР» С ЦЕЛЬЮ ОПТИМИЗАЦИИ НАЛОГОВОЙ НАГРУЗКИ

Фатеева Татьяна Николаевна¹, Радченко Алексей Александрович²

¹ Калужский филиал Финуниверситета, fatteewa@gmail.com

² Калужский филиал Финуниверситета, radchenkoal@mail.ru

ANALYSIS OF THE ACTIVITIES OF BRYANSKAVTODOR JSC IN ORDER TO OPTIMIZE ITS TAX BURDEN

Fateeva Tatiana Nikolaevna¹, Radchenko Aleksey Alexandrovich²

¹ Financial university under the government of the russian federation KF, fatteewa@gmail.com

² Financial university under the government of the russian federation KF, radchenkoal@mail.ru

Аннотация: в работе рассматривается результат деятельности производственной компании АО «Брянскавтодор» на основе финансовой отчетности для принятия решения оптимизации ее налоговой нагрузки

Ключевые слова: анализ деятельности, фондоотдача, прибыльность, рентабельность, финансовое состояние

Abstract: the work examines the results of the activities of the production company JSC Bryanskavtodor on the basis of financial statements to make a decision on optimizing its tax burden

Key words: activity analysis, capital productivity, profitability, profitability, financial condition

АО «Брянскавтодор» является лидером среди подрядных организаций дорожной отрасли в Брянской области. На сегодняшний день это одно из немногих российских предприятий, которое строит и ремонтирует автомобильные дороги с мировым уровнем качества, благодаря уникальному набору специализированной техники, оборудования, технологий и высококвалифицированному персоналу.

В настоящее время АО «Брянскавтодор» представляет собой хорошо оснащенную структуру, способную выполнять разнообразные задачи. Зона деятельности подразделений компании составляет более половины территории области.

В 2023 году производственная деятельность АО «Брянскавтодор» складывалась из следующих видов работ:

- содержание областных автомобильных дорог общего пользования;
- содержание муниципальных автомобильных дорог общего пользования;
- строительство автомобильных дорог;
- ремонт автомобильных дорог и благоустройство территорий.

Общие тенденции развития дорожной отрасли в отчетном году АО «Брянскавтодор» ет как умеренно оптимистичные, что связано со следующими событиями, которые произошли в отчетном году и существенно повлияли на отрасль - принятие бюджета Брянской области на 2024 г.

Доля АО «Брянскавтодор» на соответствующем сегменте рынка в разрезе всех видов деятельности общества и изменение данного показателя за последние три года представлена на рисунке 1.

На основе данных бухгалтерской отчетности АО «Брянскавтодор» проведен расчет экономических показателей его деятельности за 2021-2023 гг. в таблице 1.

Выручка АО «Брянскавтодор» в 2023 г. выросла относительно 2022 г. на 79,8% и составила 5 455 965 тыс. руб. Прирост себестоимости продаж в 2023 г. составил 67,35% и она составила 4 844 991 тыс. руб. Превышение темпов роста выручки от продаж, услуг над темпами себестоимости продаж является позитивной тенденцией.

Валовая прибыль – это индикатор уровня рентабельности компании. Он зависит от ряда таких факторов как расходы, себестоимость продукта или услуги, количество продаж, стоимость работы персонала, ассортимента и так далее. Чем выше валовая прибыль, тем эффективнее работает компания. Значение показателя в 2023 году составило 610 974 тыс. руб., что больше, чем в 2022 году на 471 735 тыс. руб. или в 4,38 раза.

Все показатели рентабельности за последний год, приведенные в таблице, имеют положительные значения, поскольку организацией получена как прибыль от продаж, так и в целом прибыль от финансово-хозяйственной деятельности за данный период.

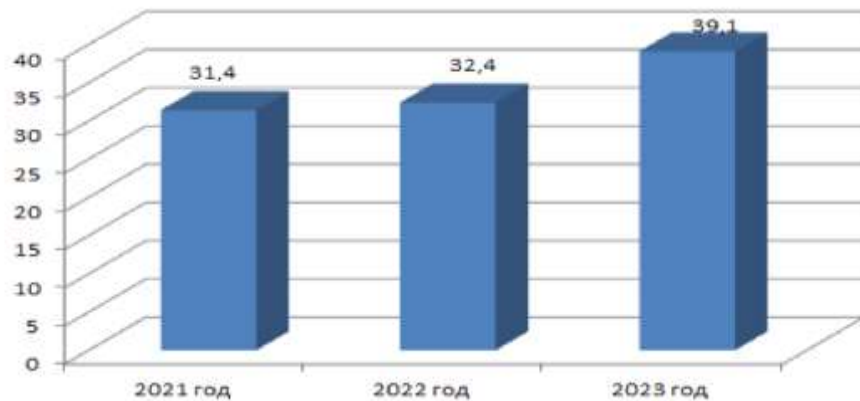


Рисунок 1. Доля АО «Брянскавтодор» на соответствующем сегменте рынка по строительству автомобильных дорог и автомагистралей, %

В конце 2023 г. дебиторская задолженность составила 221 207 тыс. руб., что на 20,81% меньше, чем в конце 2022 г. Уменьшение дебиторской задолженности произошло по статьям: расчеты с покупателями и заказчиками, расчеты с разными дебиторами и кредиторами.

Снижение задолженности АО «Брянскавтодор» перед своими кредиторами (в 2023 г. на 43,83% по отношению к 2022 г.) свидетельствует о снижении зависимости предприятия от заемных средств и улучшении финансового положения и в целом носит позитивный характер.

Таблица 1 – Анализ основных экономических показателей деятельности АО «Брянскавтодор»

Показатели	2021 г.	2022 г.	2023г.	Абсолютное отклонение (+, -) 2023 г. к		Изменение (в %) 2023 г. к	
				2021 г.	2022 г.	2021 г.	2022 г.
Выручка от продажи продукции, работ, услуг, тыс. руб.	2 432 584	3 034 396	5 455 965	3 023 381	2 421 569	224,29	179,80
Себестоимость реализованной продукции, работ, услуг, тыс. руб.	2 377 466	2 895 157	4 844 991	2 467 525	1 949 834	203,79	167,35
Валовая прибыль, тыс. руб.	55 118	139 239	610 974	555 856	471 735	1108,48	438,80
Прибыль до налогообложения, тыс. руб.	15 978	73 326	511 562	495 584	438 236	3201,66	697,65
Прибыль от продаж, тыс. руб.	55 118	139 239	610 974	555 856	471 735	1108,48	438,80
Чистая прибыль, тыс. руб.	7 473	49 323	390 017	382 544	340 694	5219,02	790,74
Рентабельность основной деятельности, %	2,32	4,81	12,61	10,29	7,80	x	x
Рентабельность продаж, %	2,27	4,59	11,20	8,93	6,61	x	x
Дебиторская задолженность, тыс. руб.	101 423	279 343	221 207	119 784	-58 136	218,10	79,19
Кредиторская задолженность, тыс. руб.	324 507	874 269	491 087	166 580	-383 182	151,33	56,17

Таким образом, АО «Брянскавтодор» прилагает все возможные усилия для поддержания автомобильных дорог Брянской области в нормативном состоянии, весь комплекс выполняемых работ позволяет обеспечить безопасное и бесперебойное движение транспортных средств по автомобильным дорогам общего пользования Брянской области.

Произведенные расчеты свидетельствуют о положительном финансовом состоянии АО «Брянскавтодор», его способности отвечать по своим обязательствам в краткосрочной (исходя из принципа осмотрительности) перспективе. Имеющие данный рейтинг организации относятся к категории заемщиков, для которых вероятность получения кредитных ресурсов высока (хорошая кредитоспособность). Ключевыми обстоятельствами, объективно препятствующими деятельности общества, являются: несвоевременное поступление денежных средств от покупателей и заказчиков; отсутствие авансов от бюджетных организаций в заключаемых контрактах на ремонт, реконструкцию и строительство автомобильных дорог.

Список литературы:

1. Анализ финансовой отчетности: учебник / под ред. М.А. Вахрушиной. – 4-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2022. – С. 130.
2. Сидорова М.И., Листопад Е.Е., Лесина Т.В., Фатеева Т.Н., Назаров Д.В. Налоговые расчеты в бухгалтерском учете /Под ред. д.э.н. Сидоровой М.И. Учебное пособие. - Сер. Бакалавриат). – М.: КНО-РУС, 2021. – С. 204.
3. Кочанова А.В., Фатеева Т.Н. Оценка налоговой нагрузки как одна из задач налоговой политики коммерческой организации // Калужский экономический вестник. – № 1. – 2023. – С. 34.

ЭКОНОМИКА ОРГАНИЗАЦИИ

УДК 005.4

ДИАЛЕКТИКА ТИПОВ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ

Губернаторова Наталья Николаевна¹, Товмасын Мартин Гамлетович²¹Калужский филиал Финуниверситета drozdik2006@yandex.ru²Калужский филиал Финуниверситета martin.tovmasyan.02@mail.ru

DIALECTICS OF BUSINESS PROCESS TYPES

Gubernatorova Natalya Nikolaevna¹, Tovmasyan Martin Hamletovich²¹Kaluga branch of the Financial University drozdik2006@yandex.ru²Kaluga branch of the Financial University martin.tovmasyan.02@mail.ru

Аннотация: в статье рассматривается диалектика бизнес-процессов, которые широко распространены и используются в компаниях по всему миру. В условиях современного динамичного рынка, характеризующегося высокой конкуренцией и быстрыми технологическими изменениями, эффективное управление бизнес-процессами становится ключевым фактором успеха для любой организации. Совершенствование бизнес-процессов является основой развития бизнеса организации. Это помогает устранить слабые стороны, такие как дублирование функций, информационные петли и др., и повысить эффективность работы компании.

Ключевые слова: управление, бизнес-процесс, типы бизнес-процессов, диалектика бизнес-процессов

Abstract: the article examines the dialectics of business processes that are widespread and used in companies around the world. In today's dynamic market, characterized by high competition and rapid technological change, effective business process management is becoming a key success factor for any organization. Improving business processes is the basis for the development of an organization's business. This helps eliminate weaknesses such as duplication of functions, information loops, etc., and improve the efficiency of the company.

Key words: management, business process, types of business processes, dialectics of business processes

Бизнес-процесс – это ряд определенных, поддающихся измерению задач, выполняемых людьми и системами, которые направлены на достижение заранее запланированного результата.

Формулирование стратегии, достижение запланированных целей и результатов деятельности организации, формирование ресурсного потенциала и команды требуют анализа и оценки сложившейся ситуации, определения будущего состояния объекта, разработки «идеального состояния» процесса (явления), его фиксации. Все это и многое другое невозможно без визуализации процесса. Визуализации процесса является начальным этапом, позволяющим представить объект и изучить движение различных потоков (материальных, информационных, финансовых) в некотором процессе. Такое представление является не чем иным, как построением модели, в которой выделяются существенные моменты некоторого процесса.

Процесс – устойчивая, целенаправленная совокупность взаимосвязанных видов деятельности, которая по определенной технологии преобразует входы в выходы, представляющие ценность для потребителя.

Диалектика типов бизнес-процессов – это подход, который рассматривает бизнес-процессы с точки зрения их взаимодействия и влияния друг на друга.

Классификация видов процессов и бизнес-процессов обширна и определяется следующим образом:

1. По наличию связей с внешней средой
 - 1.1. Внутренние;
 - 1.2. Внешние.
2. В зависимости от предметной области
 - 2.1. Технологические;

- 2.2. Организационно-деловые.
3. По отношению к основной продукции
 - 3.1. Основные;
 - 3.2. Вспомогательные;
 - 3.3. Бизнес-процессы управления;
 - 3.4. Бизнес-процессы сети;
 - 3.5. Производственные;
 - 3.6. Административные.
4. По масштабу
 - 4.1. Масштаба организации;
 - 4.2. Масштаба отдела.
5. По стадиям производственного цикла товара
 - 5.1. Процессы товародвижения;
 - 5.2. Процессы подготовки производства;
 - 5.3. Процессы инфраструктуры.
6. По видам деятельности
 - 6.1. Процессы, непосредственно обеспечивающие выпуск продукции;
 - 6.2. Процессы планирования и управления;
 - 6.3. Ресурсные процессы;
 - 6.4. Процессы преобразования;
 - 6.5. Метапроцессы;
 - 6.6. Процессы, ориентированные на продукт.

Для более специфических целей могут быть использованы и другие принципы классификации, например бизнес-процессы в компании могут быть регламентированы в различной степени:

- Регламентированные – означает, что процесс упорядочен и подчинен логике; различия между экземплярами процесса соответствуют определенным правилам; исключения из ожидаемого поведения при реализации процесса встречаются редко.
- Нерегламентированные – означает, что почти каждый экземпляр процесса отличается от других; человек принимает решение о ходе реализации процесса; нет каких-либо четко определенных правил реализации процессов.

Процессы организации различают по своему названию, частоте и времени выполнения, частоте реализации, задействованных ресурсов и т.д. в зависимости от целей классификации могут быть использованы разные критерии разбиения процессов на группы.

На сегодняшний день наиболее распространенным подходом к классификации является разбиение процессов на категории, в зависимости от их роли в создании ценностей для конечного потребителя.

Таким образом, формируются три группы бизнес-процессов:

1) Основные бизнес-процессы — это процессы, которые связаны с производством и продажей продукции, оказанием услуг, взаимодействием с клиентами (разработка нового продукта, закупка и доставка материала, продажа, продвижение товаров и услуг, оказание услуги, послепродажное обслуживание). Их диалектикой являются операционные процессы, которые могут быть рассмотрены как основа всей бизнес-деятельности, определяющая ее эффективность и качество;

2) Вспомогательные процессы – это процессы, которые обеспечивают непрерывную реализацию основных процессов (управление персоналом, административно-хозяйственное обеспечение, управление материально-техническим обеспечением, обеспечение связью, управление ИТ, управление финансами, обеспечение безопасности). В рамках диалектики поддерживающие процессы взаимодействуют с двумя другими типами, обеспечивая гармоничное функционирование всей системы;

3) Бизнес-процессы развития – это процессы, связанные с определением целей и задач деятельности организации, формированием условий для достижения поставленных целей, воздействуют на основные и вспомогательные процессы, обеспечивая тем самым управление деятельностью всей организации. (стратегическое управление, управление логистикой, управление складом, управление спросом, управление поставщиками, обеспечение непрерывности деятельности и отказоустойчивости). В контексте диалектики управленческие процессы взаимодействуют с основными, создавая баланс между стратегическими целями и их реализацией на практике.

При построении системы управления бизнес-процессами нужно учитывать всю систему управления организации, но не пытаться описать сразу все. В данном случае целесообразно воспользоваться

ся универсальными или отраслевыми референтными моделями бизнес-процессов, классификациями, которые разработаны сообществами практиков, профессиональными ассоциациями, ведущими консалтинговыми компаниями.

Список литературы:

1. Долганова О.И., Бизнес-процессы: анализ, моделирование, технологии совершенствования: учебник / Долганова О.И. – М.: КноРус, 2022 – 323 с.
2. Кириллина Ю.В., Управление бизнес-процессами: учебное пособие / Кириллина Ю.В. – М.: МИР-ЭА - Российский технологический университет, 2022 – 159 с.
3. Попова Е.В., Менеджмент: бизнес-процессы в организации: учебное пособие / Попова Е.В., Курамшина А.В. – М.: Русайнс, 2024 – 133 с.

УДК 338

**ПОТЕНЦИАЛ ИСКУССТВЕННОГО ИНТЕЛЛЕКТА В УПРАВЛЕНИИ
ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТЬЮ**Акименко Вера Анатольевна¹, Семькина Кристина Сергеевна²¹Калужский филиал Финуниверситета akimenko.vera.a@yandex.ru²Калужский филиал Финуниверситета, kristinaks2@gmail.com**POTENTIAL OF ARTIFICIAL INTELLIGENCE IN ECONOMIC SECURITY MANAGEMENT**Akimenko Vera Anatolievna¹, Semykina Kristina Sergeevna¹¹Kaluzhskiy filial Finuniversiteta akimenko.vera.a@yandex.ru²Kaluzhskiy filial Finuniversiteta, kristinaks2@gmail.com

Аннотация: в условиях быстрого технологического прогресса экономическая стабильность становится основополагающим условием для устойчивого развития как государств, так и частных предприятий. Поэтому необходимо рассмотреть теоретические основы экономической безопасности компаний и изучить потенциал применения искусственного интеллекта (ИИ) для её обеспечения.

Ключевые слова: экономическая безопасность, искусственный интеллект (ИИ), кибербезопасность, кибератаки, угрозы экономической безопасности, технологии, инновации.

Abstract: In the context of rapid technological advancement, economic stability becomes a crucial factor for the long-term growth of both nations and businesses. Consequently, it is essential to explore the theoretical principles of economic security for companies and examine the potential of AI in enhancing it.

Keywords: economic security, artificial intelligence (AI), cybersecurity, cyberattacks, threats to economic security, technology, innovations

В условиях глобализации и быстрого развития технологий, экономическая безопасность становится ключевой задачей для государственных органов и частного сектора. Она включает защиту финансовых систем, обеспечение устойчивости предприятий, управление рисками и предотвращение экономических преступлений. Традиционные методы управления экономической безопасностью становятся менее эффективными из-за растущих объемов и сложности экономических данных. Таким образом, «экономическая безопасность предприятия (ЭБП) – это состояние всех видов ресурсов, обеспечивающее эффективное их использование и стабильное функционирование для динамичного научно-технического и социального развития организации и достижения стратегических целей [1, с. 11].

Экономическую безопасность предприятия можно представить, как комплекс мер и стратегий, направленных на защиту всех аспектов его деятельности от различных видов угроз. Эти меры включают в себя защиту научно-технического, технологического, производственного и кадрового потенциала предприятия.

Научно-технический потенциал включает знания и разработки, обеспечивающие конкурентные преимущества. Для экономической безопасности важно защищать интеллектуальную собственность и внедрять передовые технологии, а также финансировать высокотехнологичные проекты и привлекать квалифицированных специалистов. Технологии важны для производственных процессов, ведь защита оборудования, отслеживание трендов и внедрение инноваций способствуют сохранению мощностей. Эффективное производство, управление запасами, оптимизация логистики и снижение рисков также играют значимую роль для сохранения производственного потенциала. Управление персоналом включает привлечение, обучение и удержание специалистов, разработку мотивационных систем и защиту от утечки кадров.

Экономическая безопасность предприятия является одним из ключевых факторов его устойчивого развития и конкурентоспособности. В современных условиях, характеризующихся высокой динамикой внешней среды и возрастающей конкуренцией, предприятия сталкиваются с многочисленными угрозами, способными подорвать их финансовую стабильность, нарушить производственные процессы, снизить рентабельность и даже привести к банкротству.

В научной литературе существует множество классификаций угроз экономической безопасности, учитывающих различные факторы: сферу воздействия, характер воздействия, степень опасности и т.д. Однако внимание будет сосредоточено на одной из самых актуальных классификаций - делении угроз на внутренние и внешние.

Внешние угрозы представляют собой факторы, которые возникают вне предприятия и оказывают негативное влияние на его экономическую безопасность. Можно выделить несколько ключевых внешних угроз, оказывающих значительное влияние на функционирование организаций.

Экономические угрозы включают глобальные кризисы, инфляцию и санкции, снижающие спрос и увеличивающие затраты. Политические угрозы связаны с нестабильностью, изменениями законодательства и торговыми войнами, ограничивающими доступ к рынкам. Социальные угрозы проявляются в протестах и забастовках, влияющих на производство, а также в демографических изменениях, требующих адаптации. Природные угрозы охватывают катастрофы и экологические риски, наносящие ущерб инфраструктуре и репутации. Технологические угрозы включают кибератаки и преступность, угрожающие информационным системам и производственным процессам. Недостаток инвестиций в эту сферу также снижает конкурентоспособность.

Внутренние угрозы, возникающие в рамках организации, представляют собой значимый фактор, влияющий на её устойчивость и эффективность. Данные угрозы связаны с внутренней структурой, управлением и ресурсами предприятия. Основные категории внутренних угроз включают:

В сфере финансов существуют риски, связанные с невозможностью быстрой конвертации активов в денежные средства и наличием значительных долговых обязательств, что может привести к финансовой нестабильности организации. Риски в области управления включают в себя трудности с руководством, а также недостаток профессиональных навыков и компетенций, ошибки в принятии решений и коррупция создают серьезные риски для компании. Кадровые угрозы: утечка ключевых специалистов и низкая мотивация сотрудников негативно сказываются на производительности и качестве выполняемой работы. Производственные угрозы: износ оборудования и нарушения процессов могут снизить качество продукции и увеличить затраты. Информационные угрозы: утечка конфиденциальной информации и недостаточная защита данных подрывают конкурентные преимущества компании.

С ростом информационных технологий и объёма данных увеличивается вероятность кибератак. Злоумышленники совершенствуют методы, находя новые уязвимости в системе безопасности. Последствия атак разнообразны: утечка персональных данных подрывает доверие и репутацию компании, сбои в системах снижают производительность и доходы, а восстановление требует больших финансовых затрат.

Примером может служить Российская страховая компания «Спасские ворота», которая в 2024 году сообщила о серьёзной утечке персональных данных клиентов, что вызвало общественное беспокойство. На теневом форуме была размещена база с 70 тысячами номеров телефонов, 100 тысячами адресов электронной почты, паролями и другими данными. Утечка угрожает безопасности клиентов и репутации компании, что в условиях конкуренции может привести к потере доверия, снижению числа новых клиентов и уходу существующих. Также существует риск использования утекших данных для мошеннических атак на клиентов [3].

Данный Инцидент показал важность комплексного подхода к защите информации и необходимости внедрения эффективных мер для предотвращения подобных ситуаций в будущем.

В условиях развития современного мира вопросы кибербезопасности становятся все более актуальными в связи с увеличением количества и сложности хакерских атак. Одним из перспективных решений в этой области является использование искусственного интеллекта (ИИ), который позволяет автоматизировать процессы обнаружения и предотвращения атак.

Искусственный интеллект представляет собой мощный инструмент для повышения эффективности управления экономической безопасностью. Он включает технологии, такие как машинное обучение, обработка больших данных и другие. Применение ИИ помогает оперативно выявлять угрозы и предсказывать их возникновение, улучшая защиту экономических интересов.

В настоящее время системы кибербезопасности сталкиваются с рядом сложных задач, которые можно упростить с помощью искусственного интеллекта. ИИ способен выполнять рутинные задачи, анализировать действия пользователей, выявлять аномалии и блокировать подозрительные действия. Он также может классифицировать угрозы и принимать меры, что позволяет сократить время реагирования и повысить эффективность предотвращения атак. Однако внедрение ИИ сопряжено с определёнными рисками, такими как атаки на системы безопасности организации, ошибки из-за некаче-

ственных данных и другие. Эти риски необходимо учитывать при использовании искусственного интеллекта в экономической безопасности предприятий.

Применение нейросетей и искусственного интеллекта становится все более актуальным в различных областях. В частности, ИИ активно используется в таких сферах, как разработка чат-ботов, распознавание документов, оценка кредитных рисков и валютный контроль. Особенно востребованным ИИ становится в сфере кибербезопасности, где алгоритмы машинного обучения, включая глубокие нейронные сети способны обнаруживать сложные угрозы. Использование искусственного интеллекта позволяет автоматизировать значительную часть работы андеррайтеров, особенно на розничном рынке, где данные представлены в больших объемах. Основные направления применения ИИ включают кредитный скоринг, оценку рисков и трейдинг. Например, Банк «Хоум Кредит» использует ИИ для персонализации предложений продуктов, а «Сбербанк» и «Гинькофф Банк» применяют персонализированные продажи [3].

ИИ выполняет монотонные и сложные задачи, которые либо не могут быть решены человеком, либо выполняются с ошибками. Применение этих технологий снижает потребность в человеческих ресурсах, позволяет более эффективно использовать потенциал сотрудников, существенно повышает экономическую безопасность, устраняя уязвимости в защите информационных систем.

Согласно данным портала «TAdviser», к августу 2024 года доля заказных кибератак на российские компании увеличилась до 44%, что в четыре раза превышает показатели 2023 года. Это свидетельствует о возрастающей угрозе со стороны организованных хакерских групп и необходимости усиления мер по обеспечению кибербезопасности [5].

Рост атак может быть связан с ухудшением экономической ситуации и недостаточной защитой информационных систем. Это подчеркивает важность разработки комплексных стратегий защиты бизнеса, включая инвестиции в технологии безопасности и обучение персонала. Организации должны уделять больше внимания вопросам кибербезопасности для обеспечения своей устойчивости и конкурентоспособности.

Именно поэтому в условиях быстрого развития технического мира понимание состояния инновационных технологий в России становится особенно актуальным вопросом, который можно рассмотреть с помощью данных статистики (Таблица 1) [4].

Таблица 1 – Удельный вес организаций, использовавших цифровые технологии, по Российской Федерации)

(в процентах от общего числа обследованных организаций)	2021	2022	2023
персональные компьютеры	81,8	79,6	78,6
локальные вычислительные сети	54,9	53,1	...
сеть Интернет	79,6	77,9	79,0
электронный обмен данными между своими и внешними информационными системами	55,4	53,7	56,0
технологии сбора, обработки и анализа больших данных	25,8	30,4	15,3
технологии искусственного интеллекта	5,7	6,6	4,9

В анализируемый период наблюдается снижение использования персональных компьютеров на 3,2% к 2023г. и локальных вычислительных сетей на 1,8% к 2022 году. Это могло быть связано с переходом на мобильные и облачные технологии.

Использование Интернета и электронного обмена данными демонстрирует незначительное снижение на -1,7 % в период с 2021г. по 2022г., за которым последовал рост в 2023 году. Это свидетельствует о важности этих технологий для оперативной и эффективной работы организаций.

Использование технологий больших данных колебалось: после роста на 4,6% в 2022г., в 2023г. наблюдается резкое снижение на 15,1%. Это может быть связано с трудностями в реализации проектов, недостатком квалифицированных специалистов и изменениями в приоритетах бизнеса

Рост организаций, использующих технологии искусственного интеллекта с 2021 по 2022 годы, составил 0,9%, в 2023г. наблюдается снижение на -1,7%. Это может указывать на сложность внедрения ИИ в бизнес-процессы, нехватку квалифицированных кадров, а также необходимость корректировки стратегий после пилотного внедрения.

Большинство российских организаций уже активно применяют базовые цифровые инструменты, но массовое внедрение сложных технологий, таких как большие данные и искусственный интеллект, еще предстоит. Внешние факторы, включая экономическую ситуацию и геополитические события, сильно влияют на динамику применения цифровых технологий. Организациям важно оставаться гибкими, готовыми к инновациям и постоянному обучению сотрудников. Несмотря на существующие трудности, потенциал для дальнейшего развития цифровой экономики России остается высоким. Необходимо работать над развитием кадрового потенциала, созданием благоприятных условий для инвестиций в цифровые технологии и укреплением кибербезопасности. Анализ данных показывает значительное изменение использования цифровых инструментов в российских организациях. Анализ тенденций и разработка стратегий для поддержки и развития цифровой инфраструктуры являются ключевыми аспектами, которые позволяют организациям сохранять конкурентоспособность и устойчивое развитие в условиях цифровой экономики.

Список литературы:

1. Сергеев, А. А. Экономическая безопасность предприятия: учебник и практикум для вузов / А. А. Сергеев. – 3-е изд. – Москва: Издательство Юрайт, 2024. – 275 с.
2. Бекова, Л. Р. Роль искусственного интеллекта в обеспечении экономической безопасности банка / Л. Р. Бекова. – Текст непосредственный // Молодой ученый. – 2022. – № 29 (424). – С. 83-85. – URL: <https://moluch.ru/archive/424/94051/> (дата обращения: 07.10.2024).
3. РБК [Электронный ресурс] // Режим доступа: <https://trends.rbc.ru/trends/industry/600702d49a79473ad25c5b3e> (дата обращения 23.09.2024 г.)
4. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс] // Режим доступа: <https://rosstat.gov.ru/> (дата обращения 23.09.2024 г.)
5. TAdviser [Электронный ресурс] // Режим доступа: https://www.tadviser.ru/index.php/%D0%9A%D0%BE%D0%BC%D0%BF%D0%B0%D0%BD%D0%B8%D1%8F:%D0%A1%D0%BF%D0%B0%D1%81%D1%81%D0%BA%D0%B8%D0%B5_%D0%92%D0%BE%D1%80%D0%BE%D1%82%D0%B0_%D0%A1%D0%93 (дата обращения 23.09.2024 г.)

МАРКЕТИНГ

УДК 659.441.87

PR-КАМПАНИЯ В КОНТЕКСТЕ ИЗУЧЕНИЯ ОБЩЕСТВЕННОГО МНЕНИЯ

Денисова Елена Владимировна¹, Петрова Галина Владимировна²
¹ Калужский филиал Финуниверситета, zubkovbuba2010@yandex.ru
² Калужский филиал Финуниверситета, gali.petr0va@yandex.ru

PR CAMPAIGN IN THE CONTEXT OF PUBLIC OPINION RESEARCH

Denisova Elena Vladimirovna¹, Petrova Galina Vladimirovna²
¹ Kaluga branch of the Financial University, zubkovbuba2010@yandex.ru
² Kaluga branch of the Financial University, gali.petr0va@yandex.ru

Аннотация: в статье приводится теоретическое обоснование PR-кампании и роль связей с общественностью в современное время. Выделяется влияние PR на компанию и ее развитие, описывается проведение PR-кампании, как эффективного метода увеличения целевой аудитории. Также рассматриваются основные элементы, цели и задачи PR-кампании.

Ключевые слова: PR-кампания, связи с общественностью, целевая аудитория, коммуникация, маркетинг, узнаваемость бренда, цели PR-кампании.

Abstract: the article provides a theoretical basis for a PR campaign and the role of public relations in modern times. The influence of PR on a company and its development is highlighted, and the conduct of a PR campaign is described as an effective method of increasing the target audience. The main elements, goals and objectives of a PR campaign are also considered.

Keywords: PR campaign, public relations, target audience, communication, marketing, brand awareness, PR campaign goals.

PR помогает нашему сложному и многозадачному обществу достигать определенных решений и функционировать наиболее эффективно. С развитием и повышением возможностей цифровой среды, PR также выходит на новые уровни, оказывая тем самым все большее влияние на компании и их потребителей. В настоящее время PR становится все более популярным и необходимым инструментом для любой компании.

PR-кампании или связи с общественностью – это деятельность, связанная с созданием и распространением разного рода информационных материалов, которые предназначены для конкретных групп людей с целью формирования у них необходимых знаний и представлений, их поведения и состояния. PR достаточно эффективный инструмент для компании, позволяющий улучшить узнаваемость, повысить привлекательность, увеличить целевую аудиторию. Если маркетинг или реклама направлены на прямые продажи, то PR в свою очередь фокусируется на репутации компании, мнении покупателей о ней. PR-кампания доносит информацию о деятельности компании, о ее достижениях, ставя перед собой цель улучшить и поддержать взаимоотношения с покупателями

Основным элементом PR является коммуникация, которая представляет собой создание целенаправленного общения в разных формах. Чаган Н.Г. выделила две наиболее известные коммуникации – глобальную и мультикультурную [1, 15]. Помимо них сейчас также выделяют трансверсальную, нарративную и политическую коммуникацию.

PR-кампания может создавать истории, которые найдут отклик у целевой аудитории, наглядно покажут имеющуюся связь покупателя с брендом и побудят к действию. Стоит также отметить, что PR-кампания направлена на поддержание положительного имиджа компании и ее репутации. Она помогает справляться и управлять потенциальными и вновь возникающими кризисами, максимально смягчать их последствия, демонстрировать приверженность компании этическим нормам, социальной ответственности. Она дает возможность выделить компанию среди конкурентов, указать на ее преимущества, дать понять покупателю, что компания в полной мере удовлетворит их потребности и желания.

Основной целью PR является формирование у людей необходимого мнения о продукте, компании, услуге, а также поддержание хороших отношений с покупателями. Помимо основной цели существует еще множество других, которые преследуют PR-кампании для достижения успеха.

Одной из них является повышение узнаваемости бренда. Перед потребителем стоит огромный выбор контента (телевизионная, наружная, онлайн и другие виды реклам), что является сложностью для бренда, поскольку ему необходимо пробираться сквозь все количество контента, чтобы привлечь покупателей. PR-кампании, ориентированные на клиента могут повысить осведомленность и привлечь заинтересованные стороны в виде СМИ, инвесторов и клиентов. При помощи хорошо продуманных PR-кампаний компания сможет обойти конкурентов и создать более привлекательный контент.

Еще одна цель, которую стоит выделить, как немаловажную, является ориентация на нужных людей. В любой компании существует предпочтительная целевая аудитория, которую необходимо поддерживать и постоянно налаживать связь. Именно поэтому PR-кампании помогают выделить надлежащую компании группу общественности, на которую ей необходимо нацелиться.

Повышение репутации компании также выделяют как цель проведения PR-кампании. Именно PR-кампания позволяет показать потребителю то, что компания воплощает ценности бренда и этим делает его уникальным. Это создает у потребителя благоприятное впечатление о компании.

Отметим также привлечение СМИ, как одну из целей проведения PR-кампании. Любой компании необходимо заниматься связью со СМИ. Правильно организованная кампания может помочь выделиться среди других и привлечь внимание СМИ, которое в свою очередь позволит усилить посыл компании для ее целевой аудитории.

Обеспечение экономически выгодного маркетинга – одна из целей PR. PR-кампании – это экономически эффективный способ донесения сообщения до потребителя. Все, что появилось благодаря проведению кампании (онлайн-контент) надолго остается в просторах интернета, потребители могут делиться и распространять это между собой. Также компания может использовать предыдущие кампании для новых креативных идей.

PR-кампании выполняют следующие задачи: изучение общественного мнения и отношения, установление возможных тенденций и предвидение последствий их результатов, предотвращение и борьба с конфликтами, поддержка в формировании хороших отношений с покупателями, поставщиками и персоналом компании, разработка собственного имиджа, формирование двусторонней коммуникации.

Автор бестселлера «Теория и практика Public Relations» Скотт М. Катлип выделяет большее количество задач PR:

- Контроль взаимоотношений между организацией и ее общественностью;
- Внесение коррективов в уже переданную информацию и уже созданное мнение, поведение и настроение;
- Корректировка действий и решений, принятых в конфликте с общественными интересами.

Многие часто путают понятия PR, маркетинг и реклама, однако каждое из них выполняет свои функции и является отдельным составляющим бизнес-стратегии. Как уже было отмечено выше, маркетинг и реклама опираются на прямые продажи. Различными способами, маркетинговыми уловками они убеждают покупателя приобрести товар, их целью является продвижение товара, чего нельзя сказать о PR. PR стремится поддерживать хорошие и эффективные взаимоотношения с покупателями, показывает цели компании, рассказывает о ее миссии и задачах.

Также проведение PR-кампании позволяет улучшить доверие со стороны покупателей. Привлекая внимание и имея положительные отзывы и мнения от других брендов, СМИ и покупателей, компания повышает доверие к себе.

Сфера PR – это довольно широкая совокупность видов деятельности, каждая из которых направлена на функционирование в обществе эффективных систем публичных коммуникаций. Рыжиков С. Н. выделяет следующие виды PR: политический, международный, коммерческий, социальный [2, 34].

Планирование PR-кампании включает в себя:

1. Постановку бизнес-цели, то есть выделение и краткое описание задач, которые должны быть решены.
2. Выделение коммуникационных целей, в которых содержится то, чего компания хочет достичь и какими способами она планирует это сделать.
3. Выбор стратегии и ключевых методов, которые выбираются для того, чтобы правильно донести или передать историю целевой аудитории.

4. Определение целевой аудитории, к которой будет обращена кампания.
5. Выбор тактики и идеи, с помощью которых будет донесено сообщение.
6. Публикацию информации в СМИ.
7. Проверку сроков выполнения и потраченных ресурсов [3, 45].

Стоит отметить, что помимо вышеперечисленных возможностей PR-кампании, она также способствует привлечению инвесторов, то есть способна обеспечить финансирование бизнеса. Распространяя информацию о своей деятельности, компания может привлечь внимание инвесторов и других заинтересованных лиц.

PR-кампания играет большую роль в формировании имиджа и репутации компании, но для этого необходимо правильно выстроить и спланировать все шаги кампании и эффективно ее провести.

Список литературы:

1. Чаган, Н. Г., PUBLIC RELATIONS в режиме реального маркетинга: учебное пособие / Н. Г. Чаган. – Москва: Русайнс, 2024. — 340 с.
2. Рыжиков, С. Н., Маркетинг в рекламе + eПриложение: учебник / С. Н. Рыжиков. – Москва: КноРус, 2025. — 228 с.
3. Технологии и компетенции PR & GR в условиях цифровой экономики: монография /; под ред. С. Ю. Белоконевой, З. Р. Усмановой, Коллектив авторов. – Москва: КноРус, 2020. – 259 с.

УДК 339.137.22

ПАРАМЕТРИЧЕСКИЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ

Денисова Елена Владимировна¹, Петрова Галина Владимировна²
¹ Калужский филиал Финуниверситета, zubkovbuba2010@yandex.ru
² Калужский филиал Финуниверситета, gali.petr0va@yandex.ru

PARAMETRIC CHARACTERISTICS OF COMPETITIVENESS

Denisova Elena Vladimirovna¹, Petrova Galina Vladimirovna²
¹ Kaluga branch of the Financial University, zubkovbuba2010@yandex.ru
² Kaluga branch of the Financial University, gali.petr0va@yandex.ru

Аннотация: в статье представлены теоретические аспекты конкурентоспособности коммерческой организации, рассмотрены ключевые факторы влияния на уровень конкурентоспособности организаций. Актуальность исследования обусловлена тем, что в контексте современного уровня развития национальной и мировой экономических систем и актуальных на сегодняшний день кризисных экономических явлений проблема формирования устойчивой конкурентоспособности коммерческих организаций приобрела особую востребованность в силу повышения изменчивости внешней среды и недостаточной научно-методической разработанности многих аспектов формирования и реализации конкурентных преимуществ компаний.

Ключевые слова: конкурентоспособность, коммерческая организация, ключевые факторы конкурентоспособности, конкурентное преимущество, конкуренция.

Abstract: the article presents theoretical aspects of the competitiveness of a commercial organization, considers key factors influencing the level of competitiveness of organizations. The relevance of the study is due to the fact that in the context of the current level of development of national and global economic systems and the current economic crisis, the problem of forming sustainable competitiveness of commercial organizations has become especially relevant due to the increasing variability of the external environment and insufficient scientific and methodological development of many aspects of the formation and implementation of competitive advantages of companies.

Keywords: competitiveness, commercial organization, key factors of competitiveness, competitive advantage, competition.

По мере развития экономической науки понятие конкурентоспособность становилось все более многогранным, что обуславливает отсутствие его однозначного толкования в современных реалиях. Ввиду наличия очевидной зависимости между конкуренцией и конкурентоспособностью, многие авторы сопоставляют данные понятия, отождествляя сущность конкуренции с формированием уровня конкурентоспособности конкретных организаций.

Опираясь на более классическую экономическую теорию, обратимся к трактовке конкурентоспособности М. Портера, одного из ведущих специалистов в области изучения конкуренции и конкурентоспособности: «конкурентоспособность – это свойства товара, услуги, субъекта рыночных отношений, выступать на рынке наравне с присутствующими там аналогичными товарами, услугами или конкурирующими субъектами рыночных отношений» [1, С. 67].

В рамках законодательной базы Российской Федерации конкурентоспособность не рассматривается, как отдельно фигурирующее понятие, однако в Федеральном законе «О защите конкуренции» от 26.07.2006 № 135-ФЗ (с изм. и доп., вступ. в силу с 19.04.2024), представлено определение конкуренции, исходя из которого можно определить сущность конкурентоспособности. Так, «конкуренция – это соперничество хозяйствующих субъектов, при котором самостоятельными действиями каждого из них исключается или ограничивается возможность каждого из них в одностороннем порядке воздействовать на общие условия обращения товаров на соответствующем товарном рынке». [2]

Рассматривая термин «конкурентное преимущество» коммерческой организации, как и в случае с конкурентоспособностью, можно отметить достаточно обширный круг теоретических определений, представленных различными авторами. В наиболее общем понимании, конкурентные преимущества представляют собой набор уникальных характеристик каждой отдельной компании, позволяющий

достичь ее превосходства над конкурентами и обеспечивающий достижение устойчивых конкурентных позиций на соответствующем рынке.

Обращаясь к основополагающей теории конкурентных преимуществ М. Портера, можно увидеть, что он выделяет 2 ключевых типа конкурентного преимущества организаций:

1. Низкие издержки (способность конкретной коммерческой организации производить товар с меньшим количеством затрат, чем у конкурентов);
2. Дифференциация товаров (способность конкретной коммерческой организации представить на потребительский рынок товар с уникальными характеристиками и большей покупательской ценностью, чем у конкурентов). [3, 76-77 с.]

В целом, можно отметить, что конкурентоспособность, в подавляющем большинстве случаев, имеет относительный характер и в полной мере может быть выявлена только в процессе анализа конкретного экономического субъекта и его сопоставлении с конкурирующими экономическими единицами с учетом привязки данного анализа к реальным конкретным внешним и внутренним условиям деятельности исследуемого объекта, рынка функционирования и определенного периода времени. В свою очередь, конкурентные преимущества любого типа позволяет обеспечивать организации более высокую эффективность деятельности, чем у конкурентов, т.е. поддерживать необходимый уровень конкурентоспособности и в дальнейшем стремиться к его повышению, учитывая при этом внешние и внутренние факторы, в той или иной степени, оказывающие влияние на исследуемый показатель конкурентоспособности коммерческой организации.

Как было указано ранее, конкурентоспособность коммерческих организаций обуславливается различными факторами, каждый из которых имеет определенную долю влияния на функционирование компаний и может как положительно, так и отрицательно влиять на уровень конкурентоспособности.

В наиболее общем понимании, данные факторы подразделяются на внутренние и внешние, в зависимости, соответственно, от среды их появления.

Внешние факторы подразумевают под собой определенные условия внешней среды, не зависящие от самой организации, но при этом способные оказывать прямое и косвенное влияние как на ее деятельность, так и на рынок, на котором она функционирует. К подобным факторам относятся:

1. Степень государственного регулирования экономической деятельности.
2. Состояние национального рынка труда и степень квалификационной подготовки кадровых ресурсов (рынок труда, за счет которого пополняется кадровый потенциал конкретной организации и в дальнейшем реализуется ее деятельность). [4, 133-136 с.]
3. Состояние конкурентного рынка.
4. Ресурсное обеспечение (количество поставщиков на соответствующем рынке, ценовая политика поставщиков, качество и уровень доступности ресурсов и др.).
5. Степень научного и технологического развития отрасли и рынка в целом.
6. Деятельность политических партий и общественных движений, влияющих на формирование социально-экономической и политической обстановки в стране.
7. Уровень конкурентоспособности отрасли.

К факторам внутренней среды коммерческой организации относятся составляющие элементы экономического потенциала предприятия, определяющегося совокупностью внутренних ресурсов предприятия и эффективностью их использования, среди которых можно выделить следующие подгруппы:

1. Структурные факторы (качество и полнота нормативно-методического документальной базы, уровень унификации и стандартизации выпускаемой продукции и др.).
2. Ресурсные факторы, наличие доступа к сырью по лучшему предложению среди поставщиков, ведение учета использования всех видов организационных ресурсов и их дальнейшая оптимизация.
3. Технические факторы (степень новизны применяемых технологий и технологических разработок в области НИОКР, период амортизационного износа используемого оборудования и др.).
4. Управленческие и кадровые факторы.
5. Маркетинговые факторы (эффективная система стимулирования сбыта производимой продукции и дальнейшего взаимодействия организации с потребительским сегментом и др.).

Таким образом, можно сказать, что описанные выше факторы внешней и внутренней среды организации представляют собой достаточно емкую, взаимосвязанную и взаимообусловленную совокупность собственных усилий организации и внешних по отношению к ним условий, которая в дальней-

шем используется при анализе и оценки реального уровня конкурентоспособности коммерческой организации.

Список литературы:

1. Абдулов Р.Э., Стратегический менеджмент: учебно-методическое пособие / Р.Э. Абдулов, Ю.М. Медведева, С.С. Носова. – Москва: Русайнс, 2024. – 179 с.
2. Федеральный закон «О защите конкуренции» от 26.07.2006 № 135-ФЗ (с изм. и доп., вступ. в силу с 19.04.2024).
3. Тарануха Ю.В., Конкуренция и конкурентоспособность: монография / Ю.В. Тарануха. – Москва: Русайнс, 2020. – 334 с.
4. Системный анализ в менеджменте: учебник / И.Н. Дрогобыцкий, К.С. Дрогобыцкая, С.Г. Збрищак [и др.]; под общ. ред. И.Н. Дрогобыцкого. – Москва: КноРус, 2023. – 677 с.

МЕНЕДЖМЕНТ

УДК 334.7

ОСОБЕННОСТИ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ В СОВРЕМЕННЫХ СТРАТЕГИЧЕСКИХ АЛЬЯНСАХ

Акименко Вера Анатольевна¹, Прохорова Елизавета Алексеевна²
¹ Калужский филиал Финуниверситета, akimenko.vera.a@yandex.ru
² Калужский филиал Финуниверситета, prohorovae390@mail.ru

FEATURES OF THE MANAGEMENT SYSTEM IN MODERN STRATEGIC ALLIANCES

Akimenko Vera Anatolyevna¹, Prokhorova Elizaveta Alekseevna²
¹ Kaluga branch of the Financial University, akimenko.vera.a@yandex.ru
² Kaluga branch of the Financial University, prohorovae390@mail.ru

Аннотация: в работе рассматривается современный этап развития экономических отношений, который основывается в использовании доступных ресурсов и создании конкурентных стратегий. Проведенный анализ выявил особенности принятия управленческих решений в современных альянсах. Предложены мероприятия по оценке экономического эффекта конкурентоспособности компаний при создании стратегического альянса.

Ключевые слова: управление изменениями, стратегический альянс, конкурентные стратегии, управленческие отношения.

Abstract: this paper examines the current stage of development of economic relations, which is based on the use of available resources and the creation of competitive strategies. The analysis revealed the features of managerial decision-making in modern alliances. Measures are proposed to assess the economic effect of the competitiveness of companies in the creation of a strategic alliance.

Keywords: change management, strategic alliance, competitive strategies, management relations.

В рыночной среде главным аспектом конкурентной борьбы являются оптимальное использование доступных ресурсов и успешные результаты деятельности.

В последнее время ученые уделяют особое внимание в своих исследованиях уникальному значению и функционалу конкурентных стратегий компаний, которые выстраиваются на фундаменте развития долгосрочных партнерских отношений [1, с. 212].

В условиях быстро меняющейся экономики и технологического прогресса компании часто сталкиваются с необходимостью быстро адаптироваться к изменениям. Стратегические альянсы стали важным инструментом для компаний, стремящихся адаптироваться к изменениям во внешней среде, и их актуальность в современном бизнесе продолжает расти. Они позволяют объединить ресурсы и усилия, что повышает гибкость и ускоряет процесс реагирования на рыночные изменения. Основопологающим аспектом, объясняющим значимость стратегических альянсов как механизма адаптации принято считать: гибкость и ускорение реагирования.

Стратегический альянс представляет собой одну из ключевых, перспективных и экономически выгодных форм сотрудничества между глобальными корпорациями, которые активно развивают теоретические основы глобального управления (менеджмента) и являются элементом важнейших тенденций в экономической интеграции организаций. В отличие от слияний и поглощений стратегический альянс предлагает более гибкую модель взаимодействия между предприятиями.

В основном выделяют следующие причины формирования стратегических альянсов между предприятиями. Рассмотрим детально на примерах:

1. Совместная разработка технологий и снижение затрат. Например: BMW и Toyota стали партнерами для разработки новых технологий, включая электрификацию и водородные технологии. Это сотрудничество позволило обеим компаниям делиться затратами на исследования и разработки, а также ускорило процесс внедрения новых технологий.

2. Совместный маркетинг и увеличение базы клиентов. Например: «Вкусно – и точка» и «Добрый Cola» имеют долгосрочную перспективу отношений, в рамках которых «Добрый Cola» является по-

ставщиком безалкогольных напитков для всех ресторанов «Вкусно – и точка» по всей стране. Это сотрудничество помогает «Добрый Cola» гарантировать объемы продаж, а «Вкусно – и точка» – предлагать своим клиентам популярные продукты.

3. Доступ к технологиям и инновациям. Например: В 2009 году Google и NASA объявили о совместном проекте, получившем название "NASA Ames Research Center", который сосредоточился на разработке новых технологий в области облачных вычислений и искусственного интеллекта. Это сотрудничество позволяет Google использовать передовые разработки NASA в своих продуктах.

Также стратегические альянсы активно используются в IT-отрасли. Компании в IT-отрасли стремятся улучшить наиболее эффективные экономические модели развития бизнеса из традиционной экономики. На рисунке 1 представлена классификация партнерских программ в IT-отрасли по типу взаимодействия. [5]

№	Тип взаимодействия	Комментарий
1.	«Реферальные» псевдопартнерские программы	Широкое распространение в интернет-сервисах (по сути, это сетевой маркетинг, когда прибыль с новых клиентов IT-сервиса делится с текущими клиентами, которые подключили новых). Владелец сервиса затрачивает минимальные усилия на обучение партнеров по «реферальным программам» в виде унифицированных видеоуроков и инструкций
2.	Обучение и контроль	Партнеры, организующие сбыт продукта производителя, и сам производитель несут совместные затраты на этапе обучения основам сбыта и обеспечивают контроль качества услуг и удовлетворенности клиента. Как правило, производитель ПО и АО создает специализированный учебный центр и службу внешнего контроля для реализации данных задач
3.	Совместные проекты для конечных потребителей	Партнеры (как правило, вендор, интегратор и дистрибутор) несут совместные затраты на всех этапах проекта: от сбыта до пост-продажного обслуживания. При этом высокий уровень их интеграции в рамках проекта является чрезвычайно важным для его успеха
4.	Совместное развитие	Партнеры совместно развивают определенное направление бизнеса или рынок. На разных стадиях процесса затраты и прибыли распределяются между партнерами неравномерно, но ключевым фактором является долгосрочность данного процесса. Данный тип партнерства в случае его успешного развития, как правило, приводит к созданию стратегического альянса

Рисунок 1 – Классификация партнерских программ в IT-отрасли по типу взаимодействия

Главной особенностью создания стратегических альянсов является возможность формирования наиболее выгодных условий для поддержания и развития конкурентных преимуществ. В рамках объединенных предприятий изменения осуществляются в соответствии с предварительно разработанным планом, отражающий стратегическое видение руководителей. Изменения могут быть определены в режиме онлайн или же предложен на рассмотрение совету директоров в определенные отчетные периоды [2, с. 94] Таким образом, стратегический альянс – перспективная форма глобальной корпорации, которая формируется путем соглашения об объединении двух или более независимых предприятий, с целью достижения эффективности результатов деятельности компании.

Несмотря на то, что стратегические альянсы приобретают всё большую ценность и укрепляют свою интеграцию, существуют определенные сложности, связанные с взаимоотношениями между участниками: возникает риск переоценки собственного вклада в общий «коллективный проект»; иногда происходит удлинение границ своих полномочий; отсутствует взаимное стремление к обмену ресурсами и знаниями; наблюдается тенденция к неравномерным инвестициям в общий бизнес; присутствует склонность к ограничению использования всех возможных дополнительных ресурсов.

Стратегические альянсы создаются для реализации многоуровневых стратегических изменений, которые приводят к достижению поставленных целей и ожидаемых результатов. При вступлении в стратегический альянс компания разрабатывает новую стратегию управления, которая внедряется на всех уровнях управления и включает в себя четыре следующие вехи:

- 1) Первая веха представляет собой разработку общей корпоративной стратегии для всей компании;
- 2) Вторая веха влечет за собой разработку бизнес-стратегии, которая охватывает все направления деятельности компании;
- 3) В третьей вехе разрабатывается функциональная стратегия для каждого подразделения.
- 4) И, наконец, четвертая веха, в которой проводится оптимизация операционной стратегии для ключевых структурных подразделений внутри функциональных единиц, таких как заводы, местные и региональные отделы продаж. Если компания имеет единый профиль, то разработка общей корпоративной стратегии становится бессмысленной.

Таким образом, основополагающий принцип, согласно которому стратегии более низкого уровня подчиняются вышестоящим, является ключевым в построении стратегической иерархии. Он непосредственно играет важную роль в достижении целей, повышении эффективности решений и использовании необходимых инструментов. Этот принцип необходимо придерживаться и в контексте стратегического подхода к созданию бизнес-инфраструктуры. Разработка стратегий опирается на три ключевых этапа, детали которых рассмотрены далее:

- На первом этапе необходимо определить наиболее эффективный метод управления;
- На втором этапе проводится анализ сформированных групп взаимодействия;
- На третьем этапе оцениваются результаты взаимодействия в созданном союзе.

В начале процесса разработки стратегии фирмы на первом этапе ставится задача создания основы, которая будет являться движущей силой, объединяющей различные виды деятельности в единую целостность. Данная основа опирается на понимание того, что крупные компании представляют собой комплекс имущественных активов и различных потоков, как материальных, так и нематериальных. Одной из первоочередных задач является разработка стратегии управления финансовыми потоками, которая базируется на использовании и создании: классических моделей стратегических вариантов; классификации стратегий по степени централизации и матрицы комбинирования стратегий [3, с. 63-69].

Стратегическое взаимодействие может быть направлено на оптимизацию расходов, на поиск оптимальных способов удовлетворения потребностей потребителей, и, в результате, на разработку, внедрение и коммерциализацию инноваций. При этом разнообразие стратегий может быть велико, но их цель одна – достижение доминирующего положения на рынке.

Во втором этапе происходит общая оценка группы компаний, взаимодействие которых с определенной предпринимательской структурой приведет к успешному формированию эффективного стратегического альянса. Целью второго этапа является в проведении оценки и классификации конкурирующих компаний по группам на основе проведенного анализа их конкурентоспособности.

Третий этап – оценка эффективности работы партнеров в рамках стратегического альянса, что вызывает дискуссии среди специалистов, занимающихся разработкой стратегических партнерств. Исходя из практики исследований как российских, так и зарубежных специалистов, можно выделить две основные группы систем оценки эффективности стратегических партнерств: количественные методы и качественные системы оценки. Важно отметить, что основной целью любого преобразования, в данном случае создания стратегических союзов (партнерств), является достижение экономической выгоды [4, с. 64].

Подводя итог, можно сказать, что при формировании стратегического альянса речь идет о ключевых моментах, где важно учитывать не только финансовый результат, но и уровень конкурентоспособности компании, который должен быть гарантирован в результате слияния и вложенных ресурсов в компанию. Для этого следует:

- провести оценку экономического эффекта, что может быть достигнуто путем выявления экономии расходов на выполнение отдельных бизнес-процессов или увеличения доходов от использования тех же оборудования и материалов, а также учета увеличения объемов выручки;
- Оценить конкурентоспособность путем анализа конкурентных преимуществ и факторов и их определяющих.

Таким образом, в условиях современной рыночной экономики организация стратегических альянсов способствует повышению эффективности и конкурентоспособности за счет использования до-

полнительных ресурсов стратегического альянса и позволяет увеличивать имеющиеся ресурсы и возможности, расширяться и развиваться согласно изменяющейся динамичной среде.

Список литературы:

1. Валова Ю.И. Альтернативные формы интеграции бизнеса - стратегическое партнерство и стратегический альянс // Проблемы развития современного общества. 2022. № 2. С. 212-214.
2. Долженко И.Б. Стратегические альянсы ТНК потребительского сектора: вопросы методологии и практики // Международный журнал гуманитарных и естественных наук. 2021. № 1-2. С. 94-97.
3. Князева В.А. Влияние системного управления на стратегическое развитие предприятия в условиях неопределенности и риска // Журнал прикладных исследований. 2021. № 6. С. 63-69.
4. Малых С.С. Стратегические альянсы: возможности для инноваций и эффекты для конкуренции // Вестник Московского университета. 2019. № 2. С. 64-83.
5. Стратегические альянсы и партнерские программы в новой экономике: опыт российской и мировой IT-отрасли // CYBERLENINKA URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/strategicheskie-alyansy-i-partnerskie-programmy-v-novoy-ekonomike-opyt-rossiyskoy-i-mirovoy-it-otrasli>

УДК 338

ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ СОСТАВ СОЦИАЛЬНОЙ СФЕРЫ

Огородникова Екатерина Сергеевна
ФГБОУ ВО Уральский государственный экономический университет

ORGANIZATIONAL STRUCTURE OF THE SOCIAL SPHERE

Ogorodnikova Ekaterina Sergeevna
FGBOU VO Ural'skiy gosudarstvennyy ekonomicheskii universitet

Аннотация: в статье рассмотрены особенности анализа социальной сферы с позиции управленческой работы и возможности координации. Автор делает вывод о необходимости представления структуры социальной сферы с позиции организационной унификации. В соответствии с обозначенным подходом выделены три группы организаций, формирующих основу функционирования социальной сферы, первая группа включает организации производители социальных услуг, вторая группа объединяет организации контролирующие фонды ресурсного обеспечения социальной сферы, третья группа объединяет организации координаторы социальной сферы.

Ключевые слова: социальная сфера, организационное единство, модель координации, социальные услуги и продукты

Abstract: The article considers the features of the analysis of the social sphere from the perspective of managerial work and the possibility of coordination. The author concludes that it is necessary to present the structure of the social sphere from the standpoint of organizational unification. In accordance with the indicated approach, three groups of organizations are identified that form the basis for the functioning of the social sphere, the first group includes organizations that produce social services, the second group unites organizations that control funds for the resource provision of the social sphere, the third group unites organizations that coordinate the social sphere

Keywords: social sphere, organizational unity, coordination model, social services and products.

Под социальной сферой чаще всего понимается совокупность отраслей, деятельность которых направлена на удовлетворение материальных и духовных потребностей человека [1]. В таблице 1 представлены подходы к пониманию социальной сферы в трудах российских и зарубежных ученых.

Таблица 1 - Дефиниции термина «Социальная сфера» в работах российских и зарубежных авторов

Источник	Определение
В.Е. Макаров [2]	«социальная сфера – это относительно самостоятельная сфера общественной жизни, в которой реализуются многообразные социальные интересы и отношения социальных субъектов, совершается общественное воспроизводство личности; одновременно это область деятельности людей, занятых предоставлением социальных благ и услуг».
О.Г. Федоров [3]	«социальная сфера – это комплекс взаимосвязанных объектов среды, ориентированный на обеспечение жизнедеятельности людей, и общности, влияющие на их поведение»
Т.Е. Родионова, М.В. Рыбкина [4]	«Социальная сфера – это сеть организаций, реализующих услуги, связанные с удовлетворением потребностей индивида и организации. Известно, что социальная сфера традиционно представляется здравоохранением, коммунальным обслуживанием, системой образования, учреждениями культуры, науки, телекоммуникациями, физической культурой и спортом, пассажирским транспортом и т.д.»
У.А. Курбанова, Л. Гусейнова [5]	«Социальная сфера – это совокупность систем социальных отраслей и институтов, обеспечивающих функционирование общества и жизнедеятельность граждан»

Е.Ю. Кравченко [6]	«Социальная сфера как экономическая категория выступает как область специфических экономических отношений по удовлетворению социальных и духовных потребностей».
--------------------	--

Анализируя приведенные подходы к дефиниции понятия «социальная сфера» можно обозначить уровневый характер данного понятия, причем авторы, как правило, включают выявленные признаки фрагментарно. Понятие социальной сферы, имеющее наибольший объем связано с реализацией задач развития человека, осуществления функций трансформации человеческого капитала. Авторы не приводят объективные ограничения для понятия, поскольку развитие человека могут так или иначе затрагивать все объекты материального и духовного мира. Подход к определению понятия «социальная сфера» через включение обособленных видов деятельности, удовлетворяющих материальные и духовные потребности человека, позволяет выявить единицы анализа для научной оценки социальной сферы с последующей детализацией структуры и динамики показателей. Данный подход к определению социальной сферы может быть использован при изучении вопросов управления социальной сферой, как частью общественной жизни непосредственно формирующей и поддерживающей развитие человека. Вместе с тем, проведение исследований в рамках научной специальности «Менеджмент» требует дальнейшей детализации с выделением единиц научного познания социальной сферы на уровне организации, что требует некоторого уточнения понятия социальной сферы.

Социальная сфера представляет собой совокупность организаций, реализующих задачи удовлетворения материальных и духовных потребностей человека с целью его сохранения и развития.

Анализ структуры функционирования социальной сферы с позиции менеджмента позволяет выделить следующие элементы, рисунок 1.

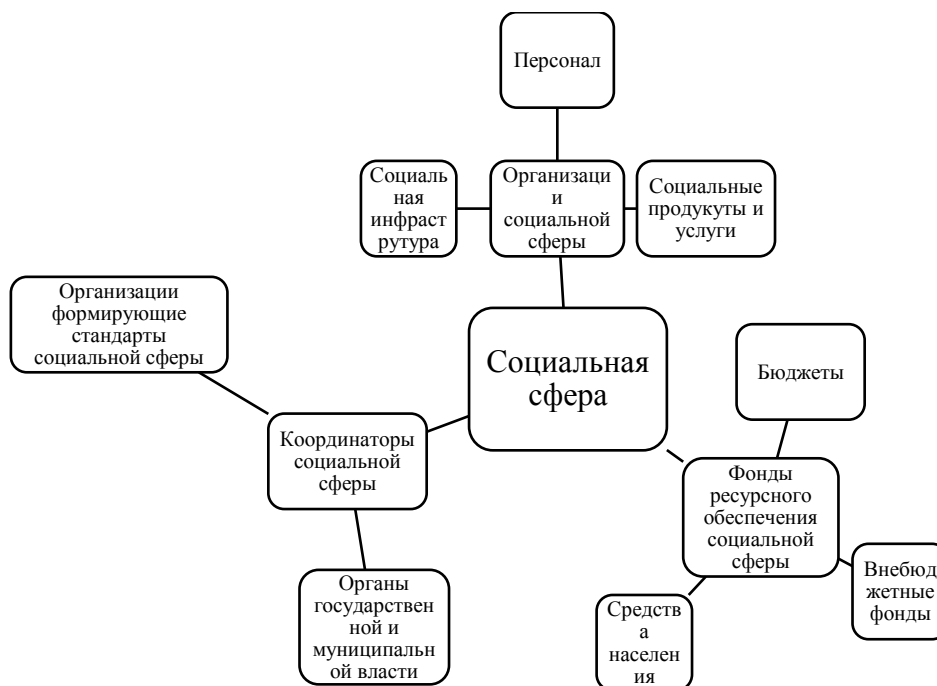


Рисунок 1 – Структурные элементы социальной сферы

Выделенные структурные элементы социальной сферы сгруппированы в рамках организационного единства реализуемых задач. Первая группа включает организации непосредственно контактирующие с населением по поводу удовлетворения материальных и духовных потребностей. Отраслевое деление указанных организаций включает организации здравоохранения, образования, науки, бытового обслуживания, культуры, физической культуры, транспорта и связи. Каждая организация обладает базовым набором ресурсов, включающих материально-техническую базу для осуществления деятельности, персонал и технологическую основу, включая стандарты и порядки оказания услуг. Как правило авторы выделяют материально-техническую составляющую, называя ее «социальная инфраструктура» [7], либо обозначают данным термином всю совокупность организаций [8,9]. Такой подход может формировать некоторые разночтения в оценке материально-технической базы социальной

сферы, поэтому целесообразно выделить единицу анализа объединяющую ресурсную составляющую и выпуск социальных продуктов и услуг.

Вторая группа объединяет организации формирующие фонды ресурсного обеспечения социальной сферы. Одной из специфических особенностей социальной сферы является высокая ресурсоемкость, по ряду оценок свыше 35% Валового внутреннего продукта страны направляется на реализацию задач социальной сферы, часть данных ресурсов в монетарной форме направляется непосредственно населению страны, часть направляется через механизмы бюджетного распределения на формирование объектов социальной инфраструктуры. Данные процессы организационно сопровождаются через систему организаций, занимающихся администрированием денежных потоков (УФНС, ПФР, ФСС, ФБУ, ФК и т.д.).

Третья группа включает организации реализующие отдельные задачи по координации социальной сферы, включая методологическое обеспечение оказания социальных услуг, осуществление процессов оперативного управления организациями социальной сферы, относящимися к государственному сектору экономики. Обозначенные особенности функционирования социальной сферы позволяют рассмотреть отдельные аспекты представленные в существующей теории социальной сферы.

Список литературы:

1. Папалашова З. А. Особенности финансирования социальной сферы в современных условиях // Экономика и управление: проблемы, решения. – 2016. – Т. 2. – №. 4. – С. 82-85.
2. Макаров В. Е. Социальная сфера как объект национальной безопасности // Научно-аналитический журнал Обозреватель-Observer. – 2010. – №. 8. – С. 39-46.
3. Федоров О. Г. Компоненты инновационной компетентности работников социальной сферы // Социальные отношения. – 2015. – №. 2. – С. 90-94.
4. Родионова Т. Е., Рыбкина М. В. Применение математического моделирования для анализа влияния социальной сферы на качество жизни населения (на примере Ульяновской области) // Экономический анализ: теория и практика. – 2014. – №. 32 (383). – С. 61-66.
5. Курбанова У. А., Гусейнова Л. Социальная сфера в муниципальном секторе экономики // Вопросы устойчивого развития общества. – 2020. – №. 2. – С. 190-195.
6. Кравченко Е. Ю. Проблемы развития социальной сферы в современных условиях // Фундаментальные исследования в естественнонаучной сфере и социально-экономическое развитие Белгородской области". – 2013. – С. 318-324.
7. Туишева М. Р. Социальная сфера как экономическая категория и ее структура // Вопросы инновационной экономики. – 2012. – №. 1 (11). – С. 35-39.
8. Антонюк В. С., Буликеева А. Ж. Социальная инфраструктура в системе региональной инфраструктуры // Вестник Тюменского государственного университета. Серия: Экономика. – 2013. – №. 11. – 2013.
9. Кусмагамбетова Е. С. Социальная инфраструктура сельских территорий: состояние и основные направления совершенствования // Вестник Воронежского государственного аграрного университета. – 2016. – №. 2. – С. 198-204.

ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

УДК 796.57

ВОЗМОЖНОСТИ ВОДНЫХ ПУТЕШЕСТВИЙ В ВОПРОСАХ ИЗУЧЕНИЯ ИСТОРИИ РОДНОГО КРАЯ И УКРЕПЛЕНИЯ ЗДОРОВЬЯ

Матчинова Нина Викторовна¹, Астахов Александр Викторович²¹ Калужский филиал Российского государственного аграрного университета Московской сельскохозяйственной академии имени К.А. Тимирязева² Калужский государственный университет имени К.Э. Циолковского

Аннотация. Реки – наше богатство! Рекам посвящены поэтические произведения, повести и рассказы. Путешествия по рекам, в том числе и по калужским рекам создают прекрасную возможность познакомиться с историей родного края, увидеть недоступные и живописные уголки природы. Огромная ценность водных путешествий заключается еще в том, что они способствуют укреплению здоровья, развивают физические и умственные способности, воспитывают экологическое мировоззрение, высокие волевые и морально-этические качества.

Ключевые слова: водный туризм, укрепление здоровья, история родного края.

THE POSSIBILITIES OF WATER TRAVEL IN MATTERS OF STUDYING THE HISTORY OF THE NATIVE LAND AND HEALTH PROMOTION

Matchinova Nina Viktorovna¹, Astakhov Alexander Viktorovich²¹ Kaluga Branch of the Russian State Agrarian University of the Moscow Timiryazev Agricultural Academy,² Kaluga State University Named after K.E. Tsiolkovsky

Annotation. Rivers are our wealth! Poetic works, novels and short stories are dedicated to rivers. Traveling along rivers, including the Kaluga rivers, creates an excellent opportunity to get acquainted with the history of the native land, to see inaccessible and picturesque corners of nature. The great value of water travel also lies in the fact that they promote health, develop physical and mental abilities, foster an ecological worldview, high volitional and moral and ethical qualities.

Keywords: water tourism, health promotion, history of the native land.

Водный туризм один из немногих видов физкультурно-спортивной деятельности, который сочетает в себе оздоровление организма, возможность познакомиться с историей прибрежных селений и вероятность увидеть недоступные и живописные уголки природы.

Преимущество водного туризма заключается также в том, что он не требует высокого уровня физической подготовленности. Для участия в водных путешествиях не обязательно иметь спортивный разряд, поэтому в них могут участвовать семейные пары с детьми.

Водные путешествия особенно интересны и полезны детям подросткового возраста. В процессе сплава у подростков развивается самостоятельность и инициатива, чувство коллективизма, приобретаются навыки исследовательской работы, а также трудовые умения и навыки [1].

Калужский край располагает огромными туристскими возможностями для водных путешествий. О реках и водоемах, расположенных на территории Калужского края изданы пособия, брошюры и путеводители. В их числе книга В.С. Зеленова под названием «Дороги Калужского края: Краеведческие очерки» [2]. Интересная информация о Калужских реках представлена в книге С.И. Кривова и А.Е. Зубарев «Голубыми дорогами края. Водные маршруты» (в печати) [3].

В данной работе мы представляем два водных трехдневных маршрута рекомендованных Смоленскими, Московскими и Калужскими туристами-водниками.

Водное путешествие по реке Угра «Дорогами памяти и славы» по маршруту Восток – Угра – Желанья. Протяженность маршрута составляет 44 километра.

Переезд Калуга – Восток предусматривает три остановки.

Первая остановка – в окрестностях города Юхнов, где на берегу речки Ремеж в 1941 году располагался специальный лагерь - центр подготовки разведывательно-диверсионных отрядов. Под руко-

водством Ивана Георгиевича Старчака в лагере готовили курсантов для проведения разведывательно-диверсионных операций в тылу врага. Подготовленные им партизанские группы направлялись через линию фронта в Смоленские леса для выполнения специальных операций.

В начале октября 1941 года парашютно-десантный отряд И.Г. Старчака вступил в бой с частями 57-го моторизованного корпуса вермахта [5]. Им удалось на несколько суток задержать врага. За это время и был возведен Ильинский рубеж, на котором Подольские курсанты 11 октября встретили противника.

Вторая остановка – музей села Климов Завод. В окрестностях Климова Завода зимой 1942 года героически сражалась 33-я армия под командованием генерала Михаила Григорьевича Ефремова. В годы войны в этих лесах развернулось широкое партизанское движение. Многие жители села ушли в партизаны и вели активные действия по борьбе с захватчиками.

Третья остановка – обелиск у деревни Богатырь. Здесь перезахоронены командир первой экспериментальной батареи реактивной артиллерии БМ-13 «Катюша» капитан Иван Андреевич Флёров и его товарищи. Недалеко от обелиска, на въезде в село Знаменка на высоком постаменте установлена боевая машина «Катюша».

Начало сплава – село Выходы. Недалеко от села в деревне Глотовка родился известный советский поэт Михаил Васильевич Исаковский (1900 - 1973). Михаил Васильевич автор известных в России песен – «Враги сожгли родную хату» и «Катюша» [4]. Считается, что прототипом Катюши стала первая учительница М. В. Исаковского Екатерина Сергеевна Горанская. В музее во Выходах сохранилось фото 1913 года, где они изображены вместе. Сотрудники музея ежегодно, в августе на берегу Угры проводят литературно-песенный туристский фестиваль «Катюша». Это единственный в своем роде фестиваль в России, посвященный конкретной песне.

Окончание сплава – село Желанья. В 1799 году помещики Кирковы в селе построили храм во имя Рождества Пресвятой Богородицы. В 1894 году в семье настоятеля церкви родился будущий профессор психиатрии Константин Алексеевич Скворцов [4].

В 1920 году в семье Константина Алексеевича родился сын Алексей. Алексей Константинович Скворцов советский и российский ботаник, профессор, доктор биологических наук, академик РАН, специалист в области систематики высших растений и флористики.

С 1989 года по 2008 год Алексей Константинович занимал должность главного научного сотрудника Главного ботанического сада Российской академии наук [4].

Следующее водное путешествие по двум рекам по маршруту село Хотьково, что на Рессете – село Богдановы Колодези, что на Жиздре.

Село Хотьково впервые упоминается в Засечной книге за 1638 год при описании Кцынской засеки, расположенной ниже по Рессете. Первым владельцем Хотьково был московский воевода Семен Федорович Глебов – военный и политический деятель [6].

В 1790 году село выкупил Иван Филиппович Масалов, внук тульского оружейника Ф.К. Масалова. На следующий год Иван Филиппович построил в Хотьково Сенетско-Ивановский чугуноплавильный завод, и село стало крупным промышленным центром. Тогда в нем проживало более 1500 человек. Завод проработал, с перерывами почти двести лет. В 2002 году в селе был построен храм.

С 2005 года на берегу Ресеты ежегодно в августе проводится Кубок России по мотокроссу и традиционные соревнования по мотокроссу на призы Губернатора Калужской области. На спортивный праздник приезжают спортсмены со всех регионов России и ближнего зарубежья.

Окончание сплава – село Богдановы Колодези. Название села Богдановы Колодези произошло от имени барина – Ивана Яковлевича Богданова, который в 1788 году здесь построил церковь Иоанна Златоуста [7].

В те времена село Богдановы Колодези было одним из самых богатых сел в окрестности. Там располагалась больница, школа, магазин, двухэтажная чайная, молочный завод и сыроварня. В селе находилась каштановая аллея и посадки роз. Женщины села изготавливали шали и вышивали рубашки с особым узором.

Церковь, построенная Богдановым, прослужила до 1921 года. В феврале 2010 года было принято решение о строительстве нового храма.

Заклучение. В Калужской области не мало интересных мест, где стоит побывать, используя для этого водные путешествия.

Как показывает практика, трехдневные походы по разработанным нами маршрутам, а также по другим маршрутам способствуют укреплению здоровья, развивают физические и умственные спо-

собности, воспитывают экологическое мировоззрение, высокие волевые и морально-этические качества и, что не менее важно, позволяют ближе познакомиться с историей родного края [8].

Список источников:

1. Вяткин Л. А., Сидорчук Е. В. Туризм и спортивное ориентирование: учеб. для студ. учреждений высш. проф. образования. – 5-е изд., испр. – М.: Академия, 2013. 224 с.
2. Зеленев В.С. Дороги Калужского края: Краеведческие очерки. Калуга: Золотая аллея, 2002. 111 с.
3. Кривов С.И., Зубарев А.Е. Голубыми дорогами края. Водные маршруты. Золотая аллея, 2023.
4. Каплинский В.Б. Затерянные родники. Часть 3. «Угранское поречье». Смоленск, 2003. 136 с. http://www.ugra.alexandrov.ru/kraev/kraev11_2.htm (дата обращения: 04.06.2024).
5. Старчак И.Г. С неба - в бой https://militera.lib.ru/memo/russian/starchak_ig/index.html (дата обращения: 07.06.2024).
6. Хотьково (Калужская область) <https://ru.ruwiki.ru/wiki/Хотьково> (дата обращения: 04.06.2024).
7. Богдановы Колодези, Церковь Иоанна Златоуста <https://sobory.ru/article/?object=21435> (дата обращения: 07.06.2024).
8. Рожнов А.А. Жилина Л.В. Жирная О.В. Матчинова Н.В. Образовательный потенциал физического воспитания в вузах и современные способы его реализации/ Педагогический журнал. 2023 Т.13 №4-1

УДК 796.011.1

ПОТЕНЦИАЛ ФИЗИЧЕСКОЙ КУЛЬТУРЫ И СПОРТА В РАЗВИТИИ ВАЖНЫХ ЛИЧНОСТНЫХ КАЧЕСТВ МОЛОДЕЖИ**Рожнов Андрей Александрович¹, Акимова Ирина Владимировна²,
Пономарева Александра Павловна²**¹ Калужский государственный университет им. К.Э. Циолковского, roznov1976@yandex.ru² Калужский филиал Финансового университета, ivakimova@fa.ru**THE POTENTIAL OF PHYSICAL CULTURE AND SPORTS IN THE DEVELOPMENT OF IMPORTANT PERSONAL QUALITIES OF YOUNG PEOPLE****Rozhnov Andrey Alexandrovich¹, Akimova Irina Vladimirovna²,
Ponomareva Alexandra Pavlovna²**¹ Kaluga State University named after K.E. Tsiolkovsky, roznov1976@yandex.ru² Kaluga Branch of the University of Finance, ivakimova@fa.ru

Аннотация: в данной статье затрагивается проблема нахождения эффективных путей развития важных личностных качеств молодёжи и предпринимается попытка ее решения через занятия физической культурой и спортом. Поднимается вопрос нахождения путей для привлечения студентов к обучению, в том числе к освоению физической культуры, как одной из начальных ступеней к спортивно-му совершенствованию. Раскрывается важность формирования личностных качеств студентов. Проводится параллель между успешностью развития важных личностных качеств и занятиями различными видами спорта. Отмечены особенности воздействия на личностное становление молодёжи, как командных, так и индивидуальных видов спорта. Сделан вывод о необходимости регулярных занятий физической культурой и спортом.

Ключевые слова: личностные качества, физическая культура, мотивация, дисциплина, самоорганизация, виды спорта.

Abstract: This article addresses the problem of finding effective ways to develop important personal qualities of young people and attempts to solve it through physical education and sports. The question of finding ways to attract students to study, including the development of physical culture as one of the initial steps to sports improvement, is raised. The importance of the formation of personal qualities of students is revealed. A parallel is drawn between the success of developing important personal qualities and practicing various sports. The features of the impact of both team and individual sports on the personal development of young people are given. The conclusion is made about the need for regular physical education and sports.

Key words: personal qualities, physical education, motivation, discipline, self-organization, sports

Современными педагогами отмечается, что поддержание интереса современных студентов к обучению является непростой задачей, а стимуляция долговременного интереса к занятиям физической культурой и спортом даётся еще тяжелее. Данная тенденция во многом получила своё развитие в силу существующих предпочтений российской молодёжи по проведению своего досуга. В число самых популярных предпочтений которой входят: использование информативно-коммуникативных технологий через интернет, погружение в молодежные субкультуры (дед инсайд, e-kids, нёрды, гики, косплееры и многие другие), компьютерные игры и т.д. что непременно приводит, как к снижению физического потенциала, так и духовному и интеллектуальному оскудению.

Таким образом еще раз подчёркивается важность занятий физической культурой и спортом которые не только способствуют оздоровлению и приумножению физических, интеллектуальных и духовных возможностей человека [4], но и имеют огромный потенциал по развитию важных профессиональных качеств, наличие которых в дальнейшем послужит прочным фундаментом для развития своей профессиональной карьеры.

В процессе научного исследования была установлена зависимость развития важнейших личностных качеств от занятий физической культурой и спортом:

- развитию дисциплинированности способствует регулярность тренировочного процесса и соблюдение режима, требующие от спортсмена, как самоорганизованности так и ответственности;

- формированию умения работать в команде способствует выполнение в процессе тренировочного процесса определенных групповых действий, а также уважение мнения товарищей по команде и их поддержка;

- стрессоустойчивость культивируется благодаря особенностям спортивной деятельности в процессе которой необходимо научиться переживать неудачи и выходить из сложных ситуаций, что делает человека более устойчивым к негативным ситуациям, которые нередко встречаются в работе и в быту;

- лидерские качества укрепляются благодаря участию в соревнованиях и принадлежности к спортивному коллективу, в который помимо спортсменов различных разрядов и званий входят тренеры, менеджеры, медицинские работники и многие другие;

- целеустремленность, как одно из основных качеств современного студента, способствующее реализации поставленных им целей, находит своё отражение в борьбе за достижение спортивного результата (победа на соревнованиях различного уровня или улучшение личных рекордов), в которой не обойтись без настойчивости, упорства и умения работать над собой;

- коммуникабельность, как способность поддерживать диалог с окружающими людьми, в том числе и в профессиональной среде, закладывается при развитии навыков общения и взаимодействия, как с товарищами по команде, так и соперниками;

- высокий уровень самоорганизации, как требование к успешному человеку, формируется в спортивной среде благодаря необходимости уметь планировать своё время и ресурсы, что в дальнейшем положительно влияет на профессиональную деятельность и личную жизнь;

- рефлексия развивается благодаря условиям спортивной работы в процессе которой, для достижения высокого результата необходимо давать не только отчет проделанной работе, но и своим действиям в процессе спортивной деятельности. Также не маловажно уметь осознавать и выражать свои эмоции, а также лучше понимать эмоции других, что способствует гармоничному взаимодействию с окружающими.

Таким образом, занятия спортом помогают формировать выносливую и устойчивую личность, готовую к решению проблем в жизни и способную к постоянному саморазвитию.

В процессе изучения научной литературы было отмечено, что современные исследователи приводят определенные доводы в пользу того, что командные виды спорта играют особую роль в становлении личности, посредством особенностей тренировочного процесса, а также игровой и соревновательной деятельности. В настоящем исследовании была установлена связь между занятием определенным видом спорта и формированием определенных черт личности необходимых в дальнейшей профессиональной карьере:

- умение работать в команде развивается благодаря таким видам спорта, как футбол, баскетбол, волейбол и т.д. в процессе игры, в которые, спортсмены учатся действовать, как единое целое, что развивает навыки сотрудничества и взаимодействия.

- развитие лидерских качеств соотносят с игрой в хоккей или регби, в которых часто возникают ситуации, где кому-то нужно взять на себя роль лидера (капитана), а другим – следовать указаниям. Это помогает развивать лидерские качества и умение подчиняться, что важно в коллективной среде;

- высокий уровень коммуникативности может быть достигнут благодаря командному общению, как на поле, так и вне его. Это помогает развивать вербальные и невербальные навыки общения. Спортивные игры, как, например, пляжный волейбол и бадминтон требуют быстрой реакции на действия партнеров и противников, что в свою очередь развивает навыки активного слушания;

- повседневная эмоциональная устойчивость имеет тесную связь с командной игрой в различные виды спорта, которые обучают справляться с эмоциональными ситуациями, такими как победы и поражения. Например, в баскетболе, где результат может меняться на последних секундах игры, игроки учатся контролировать свои эмоции и действовать в стрессовых ситуациях;

- своё развитие получает и самоконтроль, так как командные виды спорта требуют регулярных тренировок и соблюдения распорядка. Это развивает дисциплину и самодисциплину. Например, в футболе команда должна придерживаться определенной стратегии игры, что требует от игроков не только физической подготовки [3], но и мудрости в принятии решений;

- умение налаживать социальные связи происходит благодаря участию спортивной команды в соревнованиях различного уровня, от первенства округа, до международных турниров и Олимпийских игр. Отмечено, что игра в волейбол или бейсбол, способствует формированию дружеских отношений и укрепляет социальные связи. Это создает поддерживающую атмосферу, что особенно важно для молодежи, формирующей свою идентичность;

- приверженность моральным ценностям и этическое мировоззрение получают свое развитие благодаря, благодаря культивированию значения честной игры, уважению к соперникам и работе над собой. В командных видах спорта, таких как регби, акцент на духе соревнования и уважения к противнику может оказать значительное влияние на формирование моральных ориентиров.

Приведенные примеры в очередной раз доказывают, что командные виды спорта оказывают значительное влияние на становление личности, путем формирования важнейших личностных качеств.

Отмечается, что в индивидуальных видах спорта заключен не менее важный потенциал. Индивидуальные виды спорта, такие как борьба, теннис, легкая атлетика, плавание и гимнастика, играют важную роль в становлении личности. Каждый из этих видов спорта предлагает уникальные возможности для личностного роста и развития:

- ответственность и дисциплина. В индивидуальных видах спорта спортсмен несет полную ответственность за свои результаты. Это формирует у него жизненные навыки, такие как самосовершенствование и самоорганизация. Пример: теннисисты должны самостоятельно анализировать свои игры, корректировать технику и поддерживать определенные физические кондиции, что требует определенной дисциплины;

- развитие уверенности в своих действиях происходит благодаря индивидуальным достижениям, например, в конном спорте, фигурном катании, легкой атлетике и плавании. Плавание требует от спортсмена преодоления водных страхов и нейтрализации сомнений, что, в свою очередь, формирует уверенность [1];

- преодоление трудностей. Индивидуальные виды спорта сопряжены с постоянными вызовами и необходимостью преодолевать трудности, такие как травмы, неудачи и конкуренция. Например, в борьбе атлеты часто сталкиваются с сильными соперниками, что учит их преодолевать неудачи и выработать настойчивость;

- формирование конкурентоспособности. Спортсмены учатся конкурировать не только с соперником, но и с самими собой, устанавливая новые цели и стремясь их достичь. Пример: в легкой атлетике каждый забег или соревнование является возможностью улучшить личные рекорды [2];

- развитие личности через искусство и творчество. В различных индивидуальных видах спорта, таких как одиночное катание на коньках или художественная гимнастика, спортсмены выражают свою индивидуальность через технику и стиль. Гимнастки создают программы, соединяющие физическую форму и артистизм, что развивает творческое мышление;

- культивация целеустремленности. Индивидуальные виды спорта помогают спортсмену ставить конкретные цели и добиваться их, что важно, как при построении профессиональной карьеры, так и при преодолении каких-то повседневных трудностей. В качестве примера можно привести профессиональные шахматы, в которых от игрока требуется построение долгосрочных стратегий и преданности поставленным целям.

Таким образом, в индивидуальных видах спорта заложен мощный потенциал для становления личности, они способствуют развитию важнейших качеств и навыков, которые помогают спортсменам как в спорте, так и в повседневной жизни.

Социальное становление личности, в том числе за счет формирования важных личностных качеств является важным и многосторонним процессом, ключевую роль в котором играет взаимодействие с окружающим обществом. Занятия физической культурой и спортивной деятельностью значительно способствуют этому процессу, формируя разностороннюю развитую личность. В данном процессе важна роль, как командных видов спорта, развивающих навыки командной работы, коммуника-

ции и эмоциональной устойчивости, так и индивидуальных, которые в свою очередь, помогают развивать самодисциплину и целеустремленность. Таким образом, спорт выступает мощным инструментом для социального становления, способствуя не только физическому, но и психическому развитию личности.

Список литературы:

1. Белевский, В. Н. Плавание как средство повышения физической активности и сохранения здоровья студентов / В. Н. Белевский, В. В. Холоденко, А. А. Константинова // Вестник Калужского университета. – 2019. – № 4(45). – С. 158-159.
2. Белевский, В. Н. Правильное питание легкоатлетов, специализирующихся в беге / В. Н. Белевский, Л. В. Белевская, В. Г. Григорова // Вестник Калужского университета. – 2021. – № 1(50). – С. 96-98.
3. Реализация процесса обучения волейболу студентов вузов в рамках предмета "Физическая культура" / А. А. Рожнов, М. А. Соломченко, В. Н. Белевский, К. Е. Чистяков // Известия Тульского государственного университета. Физическая культура. Спорт. – 2020. – № 6. – С. 78-84.
4. Рожнов, А. А. Особенности мотивации студентов вузов к занятиям физической культурой / А. А. Рожнов, В. Н. Белевский, В. М. Амелина // Вестник Калужского университета. – 2020. – № 2(47). – С. 124-126.

УДК 796.011.1

СПОРТИЗАЦИЯ ПРОЦЕССА ФИЗИЧЕСКОГО ВОСПИТАНИЯ КАК ОДИН ИЗ ВЕКТОРОВ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ СОЦИАЛИЗАЦИИ СТУДЕНТОВ**Рожнов Андрей Александрович¹, Акимова Ирина Владимировна²,
Пономарева Александра Павловна²**¹ Калужский государственный университет им. К.Э. Циолковского, roznov1976@yandex.ru² Калужский филиал Финансового университета, ivakimova@fa.ru**SPORTIZATION OF THE PROCESS OF PHYSICAL EDUCATION AS ONE OF THE VECTORS OF PROFESSIONAL SOCIALIZATION OF STUDENTS****Rozhnov Andrey Alexandrovich¹, Akimova Irina Vladimirovna²,
Ponomareva Alexandra Pavlovna²**¹ Kaluga State University named after K.E. Tsiolkovsky, roznov1976@yandex.ru² Kaluga Branch of the University of Finance, ivakimova@fa.ru

Аннотация: в представленной статье раскрываются основные моменты актуальной для современного общества проблемы профессиональной социализации студентов. Раскрываются направления трансформации современного социума и их влияние на становление и социализацию современной молодёжи. Предложены различные пути повышения эффективности профессиональной социализации студенческой молодежи, в том числе посредством спортизации образовательного процесса в вузе. Отмечена важность соревновательного компонента, играющего одну из основных ролей в профессиональной социализации будущих специалистов. Раскрыты основные принципы эффективного применения спортизации в образовательном процессе вуза.

Ключевые слова: социализация, спортизация, студенты, физическое воспитание, спорт, социум, специалист.

Abstract: The presented article reveals the main points of the problem of professional adaptation of students, which is relevant for modern society. The directions of transformation of modern society and their influence on the formation and socialization of modern youth are revealed. Various ways of increasing the effectiveness of professional socialization of students are proposed, including through the sportization of the educational process at the university. The importance of the competitive component, which plays one of the main roles in the professional socialization of future specialists, is noted. The basic principles of the effective application of sportization in the educational process of the university are revealed.

Key words: socialization, sportization, students, physical education, sports, society, specialist.

В настоящее время решение проблемы профессиональной социализации студентов приобретает большую значимость. Данные тенденции обусловлены прежде всего реализующимся переходом к новому типу цивилизационного развития в котором особую ценность имеют не только человеческие качества специалиста, и его общекультурный уровень, но и актуализируется запрос на профессионалов с высокой интеллектуально-творческой активностью, обладающих широким спектром мышления, способных к принятию ответственных решений.

В процессе изучения научной литературы было установлено, что данная проблематика широко обсуждается в современных научных кругах:

- поднимаются вопросы профессиональной социализации молодёжи в компьютерно-интерактивной социальной системе (М. В. Бештоков, 2021), в частности, рассматривается «тематика социальных институтов и их социализационной активности в условиях информационного и информационного общества» [3];

- рассматриваются проблемы политической социализации молодёжи (А. Р. Старыш, 2022), как [8] как одна из важнейших условий для поддержания стабильности политической системы;

- изучаются проблемы социализации молодежи в условиях социальной неопределенности (О. Б. Истомина и Е. С. Майпиль, 2022) которая выступает в качестве фактора, продуцирующего неопределенность в личных стратегиях будущих специалистов [4].

На наш взгляд, несмотря на широкое изучение данной проблемы в научных кругах необходимо учитывать, что современное состояние молодежи претерпевает определенную трансформацию, имеющую, в том числе и негативный характер. По данным научных исследований в результате увеличивающегося числа разводов огромное число детей находятся в состоянии социальной запущенности; в настоящее время в Российской Федерации насчитывается около 700 тысяч детей-сирот; около двух миллионов детей – безграмотны; в правовой защите нуждаются около шести миллионов детей, так как живут в неблагополучных семьях [5]. В современных научных исследованиях отмечается, что ситуация с увеличением числа самоубийств и ростом несчастных случаев отмеченная А. В. Юревичем в настоящее время до сих пор не получила должного решения, а в силу предпочтений российской молодежью различных форм досуга, основанных на использовании информативно-коммуникативных технологиях (интернет, средства массовой информации) и погружению в молодежные субкультуры (дэд инсайд, e-kids, нёрды, гики, косплееры и многие другие) ситуация может получить дальнейшее негативное развитие.

Ввиду данной ситуации в настоящее время необходим поиск таких стратегий и механизмов социализации, в том числе и их альтернатив, способных придать процессу профессиональной социализации вектор, соответствующий запросам современного общества [1].

Известно, что одним из важнейших факторов социализации, как в Российской Федерации, так и в странах западной Европы выступает институт спорта [6]. Спорт, представляя собой важную часть общей культуры современного общества, является одним из важнейших ингредиентов социальной жизни. Отмечено, что он прошёл огромный путь эволюционного развития начиная с примитивных единоборств до сложнейшей системы соревновательной деятельности, предполагающей огромное число социальных отношений [2]. Спорт представляет из себя площадку для моделирования определенных проблемных ситуаций на которой происходит поиск путей выхода из них. В частности, отмечено, что данные ситуации могут встречаться, как в рамках спортивной деятельности, так и в повседневной жизни человека [7]. Одной из начальных ступеней данного социального феномена выступает физическое воспитание. В контексте своей реализации в среде вуза, процесс физического воспитания представляет особый интерес при решении поставленной задачи в силу того, что он охватывает всю студенческую молодежь, обучающуюся в конкретно взятом вузе. Система современного физического воспитания располагает различными подходами, позволяющими привлечь студентов к участию в процессе физического воспитания. В качестве средства, формирующего интерес к различным видам спорта, является спортизация, являющаяся эффективным средством проникновения технологий спорта высоких достижений в процесс физического воспитания. Механизм данного явления выступает в качестве одной из основ современного спорта, а значит закладывает основу для становления характера, способствует проявлению мужества и развитию воли к победе. Таким образом, уже в нынешнее время возникает феномен спортизации физического воспитания, сопутствующий процессу социализации молодежи.

Одно из важных условий эффективности спортизации образовательного процесса в высших учебных заведениях является не только наличие технологий, позволяющих адаптировать под процесс физического воспитания в вузе средства тренировочного процесса спорта высших достижений, но и наличие соревновательного компонента. Данный компонент играет одну из основных ролей в профессиональной социализации будущих специалистов если он соответствует следующим принципам:

- общедоступность, позволяющая применять средства спортивной тренировки различных видов спорта, не требуя от студентов профессиональной спортивной подготовки;
- массовость, позволяющая включить в процесс профессиональной социализации посредством использования элементов спорта высших достижений весь контингент студентов высшего учебного заведения;
- равные возможности студентов разной гендерной принадлежности и физического развития для участия в спортизированном процессе физического воспитания;

- простота оценки результатов проделанной работы без привлечения сложных технологий и дорогостоящего оборудования.

Таким образом, спортизация процесса физического воспитания в вузах обладает широкими перспективами для развития и становления будущих специалистов, а также имеет определенный потенциал для решения вопросов взаимодействия с различными социальными слоями. Взгляд на окружающий мир через призму спорта учит человека ответственности за себя, и за свое здоровье, а также готовности оказать помощь окружающим. В заключении важно отметить, что влияние института спорта на реализацию личностного потенциал и профессиональную социализацию будущих специалистов нельзя недооценивать.

Список литературы:

1. Белевский, В. Н. Плавание как средство повышения физической активности и сохранения здоровья студентов / В. Н. Белевский, В. В. Холоденко, А. А. Константинова // Вестник Калужского университета. – 2019. – № 4(45). – С. 158-159.
2. Белевский, В. Н. Правильное питание легкоатлетов, специализирующихся в беге / В. Н. Белевский, Л. В. Белевская, В. Г. Григорова // Вестник Калужского университета. – 2021. – № 1(50). – С. 96-98.
3. Бештоков, М. В. Социализация молодёжи в компьютерно-интерактивной социальной системе: социальные институты и риски коммуникации // Caucasian Science Bridge. – 2021. – Т. 4. – №. 1 (11). – С. 46-51.
4. Истомина, О. Б. Проблемы социализации молодежи в условиях социальной неопределенности / О. Б. Истомина, Е. С. Майпиль // Вестник Бурятского государственного университета. Философия. – 2022. – №. 3. – С. 25-31.
5. Кожемяко, А. С. Влияние спорта на социализацию молодежи // Известия ТулГУ. Физическая культура. Спорт. 2020. №5.
6. Липунов, А. С. Социальный институт спорта как фактор трансформации личности / А. С. Липунов, Л. В. Жилина, А. А. Рожнов // Успехи гуманитарных наук. – 2024. – № 1. – С. 203-207.
7. Лубышева, Л. И. Биполярность в понимании генезиса феномена спортизации // ТиПФК. 2023. №3.
8. Старыш, А. Р. Политическая социализация молодежи // StudNet. – 2022. – Т. 5. – №. 4. – С. 2702-2714.

КАЛУЖСКИЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ВЕСТНИК
Научный журнал

№ 3 (2024)

Компьютерная верстка и подготовка оригинал-макета
Акименко В.А.

Дизайн обложки Гусев В.

Калужский филиал Финуниверситета г. Калуга, ул. Чижевского, 17
Тел.: (4842) 745443
E-mail: fa-kaluga@fa.ru
<http://www.fa.ru/fil/kaluga/about/Pages/default.aspx>

Формат 60×84/8. Бумага офсетная. Гарнитура Таймс.
Усл. печ. л. 3,75

Подписано в печать: 15.12.2023. Тираж 300. Заказ № XXX
Отпечатано в типографии: ИП Карпов А.Н.
Тел. (495) 585-08-95. Сайт: www.pravda-print.ru
127137, Москва, ул.Правды., д.24, стр.3

