



# Калужский экономический вестник 2025

2



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](mailto:vestnik.kaluga@fa.ru)

*Учредитель:*

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

<b>СОДЕРЖАНИЕ</b>	
<b>ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И КРЕДИТ</b>	
<i>Авдеева Валентина Ивановна, Гордеева Милана Дмитриевна</i> Налог на профессиональный доход как поддержка «самозанятого населения»	5
<i>Костина Ольга Ивановна, Иванилкина Полина Сергеевна</i> Теоретические подходы оценки платежеспособности и финансовой устойчивости организации	10
<i>Витютина Татьяна Алексеевна, Башикирова Наталья Валерьевна</i> Анализ динамики развития рынка страхования недвижимости физических лиц в России	14
<i>Витютина Татьяна Алексеевна, Хегай Евгений Евгеньевич</i> Использование банковских интернет-технологий в ао «Газпромбанк»	17
<i>Малиновский Алексей Николаевич</i> Управление затратами организации в контексте цифровой трансформации экономики России	21
<i>Борисов Александр Сергеевич</i> Влияние механизмов управления рисками финансирования государственных программ на эффективность их реализации	24
<b>УЧЕТ, АНАЛИЗ И АУДИТ</b>	
<i>Колдунова Екатерина Михайловна</i> Оценка эффективности использования оборотного капитала предприятия	31
<b>РЕГИОНАЛЬНАЯ И ОТРАСЛЕВАЯ ЭКОНОМИКА</b>	
<i>Губернаторова Наталья Николаевна, Смык Александра Павловна, Тродовая Виктория Викторовна</i> Обзор рынка линолеума в российской федерации в 2023 году	35
<i>Костин Иван Васильевич</i> Влияние налоговых доходов регионального бюджета на уровень налогового потенциала (на примере Калужской области)	38
<b>ЭКОНОМИКА ОРГАНИЗАЦИИ</b>	
<i>Башлыков Александр Юрьевич, Губернаторова Наталья Николаевна</i> Складская логистика и принципы ее организации в управлении складом	44
<i>Костина Ольга Ивановна, Мельник Маргарита Романовна</i> Концептуальные подходы оценки формирования и использования прибыли организации	48
<i>Звездарева Александра Игоревна, Акименко Вера Анатольевна</i> Искусственный интеллект в автоматизации бизнес-процессов	52

<b>МЕНЕДЖМЕНТ</b>	
<i>Асатрян Тамара Вардгесовна, Акименко Вера Анатольевна</i> Механизмы и особенности формирования потребительской лояльности	55
<i>Денисова Елена Владимировна, Петрова Галина Владимировна</i> Многообразие моделей бизнес-процессов	59
<i>Денисова Елена Владимировна, Петрова Галина Владимировна</i> Планирование основного производства	62
<b>МАТЕМАТИЧЕСКИЕ МЕТОДЫ В ЭКОНОМИКЕ</b>	
<i>Дробышева Ирина Васильевна, Игнахина Екатерина Владимировна, Валовая Арина Сергеевна</i> Корреляция динамики цен на недвижимость и доходов населения как фактор выбора оптимального региона для приобретения жилья	65
<i>Дробышева Ирина Васильевна, Коняхина Виктория Сергеевна, Дегтярёва Дарья Дмитриевна</i> Создание региональной базы данных для абитуриентов	69
<b>ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ</b>	
<i>Белевский Владимир Николаевич, Акимова Ирина Владимировна, Пономарева Александра Павловна</i> Потенциал спорта в контексте формирования личности студентов Финансового ВУЗа	73
<i>Белевский Владимир Николаевич, Акимова Ирина Владимировна, Резакова Ольга Алексеевна</i> Особенности применения современных технологий в процессе физического воспитания современных студентов	77

## ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И КРЕДИТ

УДК 316.3

НАЛОГ НА ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ ДОХОД КАК ПОДДЕРЖКА  
«САМОЗАНЯТОГО НАСЕЛЕНИЯ»Авдеева Валентина Ивановна<sup>1</sup>, Гордеева Милана Дмитриевна<sup>2</sup><sup>1</sup> Калужский филиал Финуниверситета, avdeeva@adm.kaluga.ru,<sup>2</sup> Калужский филиал Финуниверситета, milanagordeeva18@gmail.com

## TAX ON PROFESSIONAL INCOME AS A SUPPORT FOR SMALL BUSINESS

Avdeeva Valentina Ivanovna<sup>1</sup>, Gordeeva Milana Dmitrievna<sup>2</sup><sup>1</sup> Kaluga branch of the Financial University, avdeeva@adm.kaluga.ru,<sup>2</sup> Kaluga branch of the Financial University, milanagordeeva18@gmail.com

**Аннотация.** В статье рассматривается налог на профессиональный доход (НПД) как инструмент поддержки самозанятых в России. Данная форма налогообложения была внедрена с целью упрощения налогового бремени для физических лиц, занимающихся независимой профессиональной деятельностью. Программа НПД также предполагает поддержку местных инициатив и облегчение доступа к финансовым ресурсам для самозанятых, что создаёт условия для устойчивого экономического роста и развития малого бизнеса в регионах, в том числе и в Калужской области.

**Ключевые слова:** налог на профессиональный доход (НПД), самозанятые, поддержка бизнеса, упрощенное налогообложение, экономический рост

**Abstract.** The article considers the professional income tax (PIT) as a tool to support the self-employed in Russia. This form of taxation was introduced to simplify the tax burden for individuals engaged in independent professional activities. The NIT program also provides support for local initiatives and facilitates access to financial resources for the self-employed, which creates conditions for sustainable economic growth and development of small business in the regions, including the Kaluga region.

**Keywords:** professional income tax (PIT), self-employed, business support, simplified taxation, economic growth

С увеличением числа самозанятых граждан в России и других странах возникла необходимость в создании налоговых механизмов, которые бы способствовали легализации их деятельности и обеспечивали поддержку. Одним из таких механизмов стал налог на профессиональный доход (НПД), введенный в России с 2019 года. Этот налоговый режим направлен на упрощение ведения бизнеса для самозанятых, снижение налоговой нагрузки и предоставление им определенных льгот. В данной статье мы рассмотрим основные аспекты налога на профессиональный доход, его преимущества, недостатки и влияние на развитие самозанятого сектора.

Пандемия COVID-19 оказала значительное влияние на финансовое состояние самозанятых. Во время локдауна и ограничительных мер многие самозанятые, работающие в сферах услуг, таких как туризм, общественное питание и творчество, столкнулись с резким снижением доходов из-за уменьшения спроса на их услуги. Это привело к финансовым трудностям, а некоторые были вынуждены приостановить свою деятельность или закрыть бизнес вовсе.[6]

В контексте анализа государственной налоговой политики Российской Федерации, направленной на вывод из теневого сектора и легализацию индивидуальной трудовой деятельности, И. И. Малис выделяет несколько ключевых характеристик самозанятых граждан. Эти признаки помогают лучше понять природу самозанятости и ее отличия от других форм ведения бизнеса.[2]

Во-первых, самозанятые граждане имеют возможность самостоятельно определять условия своей деятельности. Это означает, что они могут самостоятельно выбирать время, место и способ выполнения своих профессиональных обязанностей, что предоставляет им большую степень свободы и гибкости в работе.

Во-вторых, самозанятые занимаются определенными видами деятельности, которые четко прописаны в законодательстве. Это может включать услуги в сферах, таких как образование, медицина,

информационные технологии, а также различные ремесленные и творческие профессии. Данный подход позволяет государству контролировать и регулировать эти сферы, обеспечивая защиту прав потребителей.

Третьим важным аспектом является применение специального налогового режима для самозанятых. В рамках этого режима предусмотрены упрощенные налоговые ставки и минимальные требования к отчетности. Это значительно снижает административную нагрузку на индивидуальных предпринимателей и делает легализацию их деятельности более привлекательной.

Наконец, одним из ключевых признаков самозанятых граждан является отсутствие обязательства по подаче налоговой декларации. Вместо этого они обязаны уплачивать налог на профессиональный доход (НПД), который рассчитывается на основе фактических доходов. Это упрощает процесс налогообложения и способствует более высокой степени соблюдения налогового законодательства.

Интенсивное развитие института самозанятости в России невозможно без системной государственной поддержки. Именно такая поддержка обеспечивает рентабельность предпринимательской деятельности граждан на условиях самозанятости. Государственная поддержка представляет собой многоаспектное и межотраслевое политико-правовое явление. В качестве специфического вида деятельности государства она направлена на достижение и закрепление стабильного состояния правовых отношений, возникающих в процессе ведения предпринимательской деятельности.

В последние годы Калужская область демонстрирует заметный рост числа самозанятых граждан и индивидуальных предпринимателей (ИП). Эта тенденция свидетельствует о значительных изменениях в экономической структуре региона, а также о растущем интересе населения к альтернативным формам занятости. Упрощение налогового режима, внедрение программы самозанятости и поддержка малого бизнеса со стороны государства создают благоприятные условия для развития предпринимательства. Проанализируем данные рисунка 1, рассмотрев изменения количества самозанятых и ИП по Калужской области с 2020 по 2024 гг. [5].



Рисунок 1 – Динамика количества физических лиц и самозанятых по Калужской области

Согласно данным рисунка 1, количество зарегистрировавшихся самозанятых и ИП с каждым годом стремительно растет. Так с 2020 по 2021 год количество самозанятых(ИП) увеличилось более чем в 2 раза, такая тенденция наблюдается вплоть до 2024 года. Так с 2020 по 2024 года количество самозанятых увеличилось на 62 912 налогоплательщика. Такой же стремительный рост наблюдается и у индивидуальных предпринимателей, с 2020 по 2024 год количество индивидуальных предпринимателей увеличилось на 3097 налогоплательщика.

Переход ИП на самозанятость особенно заметен среди индивидуальных предпринимателей, работающих в сферах услуг и малого бизнеса, где отсутствует необходимость в наемных сотрудниках. В

Калужской области наиболее массовый переход наблюдается среди представителей бьюти-индустрии, включая парикмахеров, мастеров маникюра и визажистов. Также самозанятость активно выбирают водители такси и курьеры, работающие через агрегаторы. Среди фрилансеров наибольшую долю составляют специалисты в сфере IT, дизайна, копирайтинга и маркетинга. Кроме того, значительное число переходов на самозанятость отмечается среди мастеров по ремонту и отделке помещений, а также репетиторов и преподавателей, работающих в онлайн-формате.

Необходимо проанализировать причины, по которым граждане в Калужской области и государство заинтересованы в дальнейшем развитии программы самозанятости, а также оценить негативные аспекты и тенденции, связанные с этим налоговым режимом.

Определим понятие «самозанятость». Самозанятостью считается деятельность физического лица, не имеющего наемных работников и уплачивающего налог на профессиональный доход. Обычно самозанятые занимаются оказанием услуг или выполнением работ по договорам гражданско-правового характера (ГПХ).

Основой нормативной базы, регулирующей самозанятость в России, является Федеральный закон от 27.11.2018 № 422 «О проведении эксперимента по установлению специального налогового режима «Налог на профессиональный доход». В статьях и пунктах данного закона определяются термины «НПД» (налог на профессиональную деятельность) и «профессиональный доход» (п. 1 ст. 4, п. 7 ст. 2) [1].

Согласно п. 2 ст. 4, на граждан, желающих перейти на специальный налоговый режим, накладываются следующие ограничения:

- Годовой доход не должен превышать 2,4 миллиона рублей;
- Запрещена перепродажа, реализация товаров, имущественных прав и добыча полезных ископаемых;
- Запрещено иметь работников;
- Запрещено применение других налоговых режимов.

Согласно п. 1 ст. 6, объектом налогообложения могут быть признаны только доходы от реализации работ, услуг и сдачи в аренду жилых помещений. В соответствии с п. 1-2 ст. 10, налоговые ставки устанавливаются в следующих размерах: 4% от дохода от реализации товаров физическим лицам и 6% – от индивидуальных предпринимателей (в целях предпринимательской деятельности) и юридических лиц.

Переход на самозанятость для многих предпринимателей оказывается привлекательным решением, поскольку позволяет снизить налоговую нагрузку, освободиться от ведения сложной отчетности и при этом легально осуществлять свою деятельность. Самозанятые получают возможность платить налог по ставке 4% при работе с физическими лицами и 6% при сотрудничестве с юридическими лицами, что зачастую выгоднее, чем налоги на других режимах. При этом регистрация и учет осуществляются в упрощенной форме, а отсутствие обязательных пенсионных и страховых взносов делает данный режим удобным для тех, кто хочет максимально снизить регулярные отчисления. Однако у самозанятости есть и существенные ограничения, которые необходимо учитывать. Во-первых, установлен максимальный доход в 2,4 млн рублей в год, что ограничивает возможности для роста бизнеса. Во-вторых, этот режим не подходит для определенных видов деятельности, например, для торговли или оказания посреднических услуг. Также отсутствие автоматических пенсионных и страховых отчислений делает самозанятых более уязвимыми в социальном плане, поскольку они вынуждены самостоятельно заботиться о формировании пенсии и медицинском страховании. Таким образом, самозанятость становится хорошим вариантом для небольшой индивидуальной деятельности, но для расширяющегося бизнеса может оказаться не самым удобным решением.

С увеличением числа самозанятых граждан в России и других странах возникла необходимость в создании налоговых механизмов, которые бы способствовали легализации их деятельности и обеспечивали поддержку. Одним из таких механизмов стал налог на профессиональный доход (НПД), введенный в России с 2019 года. Этот налоговый режим направлен на упрощение ведения бизнеса для самозанятых, снижение налоговой нагрузки и предоставление им определенных льгот. В данной статье мы рассмотрим основные аспекты налога на профессиональный доход, его преимущества, недостатки и влияние на развитие самозанятого сектора [3].

Специальные налоговые режимы занимают значительную долю в структуре доходов бюджета. По данным за 2024 года, поступления от специальных налоговых режимов составили 6,267 млрд рублей, что эквивалентно 8,9% от общего объема налоговых доходов региона. Согласно таблице 1, динамика показывает увеличение удельного веса специальных режимов в структуре доходов бюджета за

последние три года, что свидетельствует о растущем интересе налогоплательщиков к упрощенным системам налогообложения.

Общий объем поступлений по специальным налоговым режимам за 2024 год составил 6,267 млрд рублей. В том числе, налог на профессиональный доход (НПД) достиг 264,1 млн рублей, а поступления по патентной системе налогообложения составили 22,5 млн рублей. В сравнении с 2023 годом, поступления по НПД выросли на 20%, а по патентной системе – на 25,7%, что указывает на повышение популярности данных режимов среди предпринимателей.

Таблица 1 – Поступления от индивидуальных предпринимателей и самозанятого населения по специальным налоговым режимам в региональный бюджет Калужской области

Поступления	УСН	Патент	НПД
2022 год (млрд руб.)	3,125	0,402	0,612
2023 год (млрд руб.)	4,021	0,478	0,785
2024 год (млрд руб.)	5,672	0,594	1,000
Доля в общем объеме налоговых доходов регионального бюджета (%)	7,5	0,8	1,3

В последние годы Калужская область демонстрирует активный рост числа индивидуальных предпринимателей (ИП) и самозанятых граждан, что свидетельствует о развитии малого бизнеса и повышении интереса к легальной предпринимательской деятельности. Важным фактором, способствующим этому процессу, является налог на профессиональный доход (НПД), регулируемый Федеральным законом от 27 ноября 2018 года № 422-ФЗ «О налоге на профессиональный доход».

Преимущества налога на профессиональный доход

1. Упрощение налогообложения. НПД предоставляет самозанятым возможность упрощенного налогообложения, что позволяет избежать сложных процедур, связанных с ведением бухгалтерии и подачей отчетности. Это особенно важно для людей, которые только начинают свою деятельность и не имеют опыта в налоговом учете.

2. Легализация деятельности. Введение НПД способствует легализации самозанятого сектора. Самозанятые граждане получают возможность официально зарегистрироваться и уплачивать налоги, что повышает их правовую защиту и обеспечивает доступ к социальным льготам.

3. Финансовая поддержка. Налоговые ставки НПД ниже, чем у других налоговых режимов, что позволяет самозанятым сохранить больше средств для реинвестирования в свой бизнес или личные нужды. Это создает стимулы для развития предпринимательской активности.

4. Доступ к банковским услугам. Легализация бизнеса через НПД открывает доступ к банковским услугам, включая кредитование и возможность открытия расчетного счета. Это важно для расширения бизнеса и повышения его финансовой устойчивости.

Недостатки налога на профессиональный доход

1. Ограничения по доходу. Одним из основных недостатков НПД является установленный лимит дохода в 2,4 миллиона рублей в год. Для многих успешных предпринимателей это может стать препятствием для дальнейшего развития бизнеса.

2. Ограниченные возможности. НПД подходит не для всех видов деятельности. Некоторые профессии и сферы услуг могут не подпадать под этот налоговый режим, что ограничивает выбор для самозанятых.

3. Отсутствие социальных гарантий. Самозанятые не имеют таких же социальных гарантий, как работники по трудовому договору. Это может включать отсутствие оплачиваемых отпусков, больничных и других социальных льгот.

Введение налога на профессиональный доход оказало положительное влияние на развитие самозанятого сектора в России. По данным Федеральной налоговой службы, число зарегистрированных самозанятых граждан значительно возросло с момента введения НПД. Это свидетельствует о том, что многие люди начали легализовывать свою деятельность и получать официальный доход.

Кроме того, НПД способствовал развитию новых форм занятости и бизнес-моделей, таких как фриланс и удаленная работа. Самозанятые начали активно использовать цифровые платформы для продвижения своих услуг и товаров, что также положительно сказалось на экономике.

Налог на профессиональный доход стал важным инструментом поддержки самозанятых граждан в России. Он предлагает ряд преимуществ, включая упрощение налогообложения и легализацию деятельности, что способствует развитию предпринимательства и экономической активности. Однако существуют и ограничения, такие как лимиты по доходу и отсутствие социальных гарантий. Важно продолжать работу над улучшением этого налогового режима, чтобы сделать его более доступным и выгодным для всех категорий самозанятых граждан.

Подытожив все вышесказанное можно сделать вывод, что в секторе налогов, особенно в налогообложении самозанятых, правовые и экономические факторы образуют единую составляющую налоговой системы, обеспечивая правопорядок и законность в предпринимательстве. Профессор Е. П. Губин подчеркивает, что экономическая практика должна быть в центре правотворческой деятельности в экономике. Предпринимательское право должно решать задачи рационального налогового администрирования, включая учет, статус налогоплательщика и обжалование действий налоговых органов [4].

Несмотря на проблемы в налоговом законодательстве, за прошлый год зарегистрировались около 300 тыс. самозанятых, а задекларированный доход составил более 30 млрд руб., особенно в сферах такси, аренды и ремонта. НК РФ также устанавливает штрафы за нарушения. Однако многие самозанятые обходят закон, работая в регионах без регистрации НПД. Проблема усугубляется отсутствием механизма контроля нарушений.

Поскольку эксперимент с самозанятыми продолжается пятый год, полноценная судебная практика еще не сложилась. Необходимо доработать нормы для предотвращения правонарушений и улучшить правовое регулирование. Свобода предпринимательства и борьба с ограничением конкуренции требуют высокой правовой культуры. Эффективная налоговая политика должна поддерживать легальный бизнес, особенно малое и среднее предпринимательство, в рамках правового государства.

#### Библиографический список

1. О проведении эксперимента по установлению специального налогового режима "Налог на профессиональный доход [электронный ресурс]: федеральный закон от 27.11.2018 N 422-ФЗ // «Консультант Плюс»: справочная правовая система. – URL: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_60/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_60/) (дата обращения: 14.11.2024)
2. Малис Н. И. Налоговая политика должна мотивировать легализацию микробизнеса // *Налоговый вестник*. – 2018. – № 1. – С. 68–73.
3. Каминова А.Ю., Захарьева Д.Г. Анализ введения в РФ нового налогового режима для самозанятых граждан // *Экономика и бизнес: теория и практика*. – 2019. – № 1. – С. 111.
4. Губин, Е. П. Теория и практика правового регулирования предпринимательской деятельности: соотношение и взаимосвязь / Е. П. Губин // *Предпринимательское право*. – 2018. – № 1. – С. 3–9.
5. Статистика для национального проекта «Малое и среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы» [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://rmsp.nalog.ru/statistics2.html> (дата обращения: 15.11.2024).
6. Фарзалибейли А.С., Костина О.И. ВЛИЯНИЕ ПАНДЕМИИ КОРОНОВИРУСА «COVID-19» НА ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ МАЛОГО БИЗНЕСА // *Студенческий вестник: электрон. научн. журн*. 2021. № 19(164). URL: <https://studvestnik.ru/journal/stud/herald/164> (дата обращения: 16.11.2024).

УДК 336.1

## ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ ОЦЕНКИ ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ И ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

Костина Ольга Ивановна<sup>1</sup>, Иванилкина Полина Сергеевна<sup>2</sup>

<sup>1</sup> Калужский филиал Финуниверситета, [olgak861@yandex.ru](mailto:olgak861@yandex.ru)

<sup>2</sup> Калужский филиал Финуниверситета, [polina-ivanilkinaa@mail.ru](mailto:polina-ivanilkinaa@mail.ru)

## THEORETICAL APPROACHES TO ASSESSING THE SOLVENCY AND FINANCIAL STABILITY OF AN ORGANIZATION

Kostina Olga Ivanovna<sup>1</sup>, Ivanilkina Polina Sergeevna<sup>2</sup>

<sup>1</sup> Kaluga branch of the Financial University, [olgak861@yandex.ru](mailto:olgak861@yandex.ru)

<sup>2</sup> Kaluga branch of the Financial University, [polina-ivanilkinaa@mail.ru](mailto:polina-ivanilkinaa@mail.ru)

**Аннотация:** в статье рассматриваются методы и подходы к оценке платежеспособности и финансовой устойчивости организации. Анализируется важность этих показателей для эффективного управления финансовыми ресурсами и формирования стратегии развития организации.

**Ключевые слова:** ликвидность, платежеспособность, финансовое состояние, финансовая устойчивость.

**Abstract:** The article discusses methods and approaches to assessing the solvency and financial stability of an organization. The significance of these metrics for the efficient management of financial assets and the development of an organization's growth strategy is examined.

**Keywords:** liquidity, solvency, financial condition, financial stability.

В современных экономических условиях финансовое состояние организации привлекает внимание инвесторов, кредиторов и партнеров, которым необходима достоверная информация для оценки надежности и перспектив сотрудничества. Эти участники рынка анализируют финансовую отчетность, такую как бухгалтерский баланс и отчет о прибылях и убытках, а также используют финансовые коэффициенты (ликвидности, рентабельности и оборачиваемости активов) для понимания эффективности управления ресурсами и уровня рисков компании.

Оценка финансового состояния организации включает как краткосрочный, так и долгосрочный анализ. В долгосрочной перспективе важна финансовая устойчивость, которая позволяет компании справляться с внешними колебаниями и обеспечивать устойчивый рост, тогда как в краткосрочной основное внимание уделяется платежеспособности и ликвидности.

Существует множество различных трактовок термина «финансовая устойчивость», поскольку финансовые системы и теории развиваются с течением времени. Новые исследования, изменения в экономической ситуации и появление новых финансовых инструментов могут вызывать переосмысление существующих терминов и введение новых. Подходы к определению финансовой устойчивости представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Подходы к определению понятия финансовая устойчивость организации.

Автор(ы)	Определение
Г. В. Савицкая [1]	Финансовая устойчивость – это способность субъекта хозяйствования функционировать и развиваться, сохранять равновесие своих активов и пассивов в изменяющейся внутренней и внешней среде, гарантирующее его постоянную платежеспособность и инвестиционную привлекательность в границах допустимого уровня риска.
М. Н. Крейнина [5]	Финансовая устойчивость представляет собой надежность финансового состояния организации, которая достигается благодаря достаточной доле собственного капитала в структуре его финансирования.
А. Д. Шеремет [4]	Финансовая устойчивость проявляется в платежеспособности предприятия, в способности вовремя удовлетворять платежные обязательства.

То есть, финансовая устойчивость организации заключается в способности успешно адаптироваться и развиваться в ситуации экономической неопределённости и под влиянием отрицательных факторов на рынке. Это выражается не только в исполнении обязательств перед кредиторами и партнёрами, но и в устойчивом росте. Ключевыми факторами такой устойчивости служат высокий уровень ликвидности и значительный объём собственного капитала в балансе компании.

Оценка финансовой устойчивости предприятия включает абсолютные и относительные показатели, отражающие обеспеченность активов источниками формирования. Ключевым элементом является трехмерный показатель S, который определяет тип финансовой устойчивости. Для его расчета необходимо учитывать определенные составляющие [2]:

1. Излишек (+) или недостаток (-) собственных оборотных средств:

$$\Delta \text{СОС} = \text{СОС} - \text{З},$$

где (СОС) – Собственные оборотные средства представляют собой разницу между общими значениями в разделах «Капитал и резервы» и «Оборотные активы» бухгалтерского баланса. (З) – Запасы находится во втором разделе актива баланса, в строке 1210, отражая объем текущих запасов компании.

2. Излишек (+), недостаток (-) собственных и долгосрочных источников финансирования запасов:

$$\Delta \text{СДИ} = \text{СДИ} - \text{З},$$

где СДИ – объем доступных собственных и долгосрочных источников для финансирования запасов. Данный показатель вычисляется как разница между объемом собственных оборотных средств и итогом четвертого раздела пассива бухгалтерского баланса.

3. Излишек (+), недостаток (-) общей величины основных источников формирования запасов:

$$\Delta \text{ОИФЗ} = \text{ОИФЗ} - \text{З},$$

где ОИФЗ – представляют собой полную величину ресурсов, используемых для формирования запасов. Этот показатель определяется как сумма собственных и долгосрочных источников финансирования, дополненная итоговыми значениями пятого раздела пассива бухгалтерского баланса.

После расчета данных показателей, их необходимо трансформировать в трехфакторную модель (S) следующим образом:

$$S = (\Delta \text{СОС}, \Delta \text{СДИ}, \Delta \text{ОИФЗ}).$$

С использованием разработанной модели можно установить тип финансовой устойчивости предприятия. В зависимости от значений таких параметров, как  $\Delta \text{СОС}$ ,  $\Delta \text{СДИ}$  и  $\Delta \text{ОИФЗ}$ , выделяют следующие типы финансовой устойчивости:

1. Абсолютная финансовая устойчивость ( $S = (1; 1; 1)$ ) – организация использует собственные ресурсы для покрытия запасов, избегает банковских кредитов и задолженностей, что способствует высокой платежеспособности. Для достижения такой устойчивости абсолютные коэффициенты должны быть положительными или нулевыми.

2. Нормальная финансовая устойчивость ( $S = (0; 1; 1)$ ) – организация балансирует между собственными и привлеченными долгосрочными средствами для покрытия запасов, что позволяет ей оперативно адаптироваться к экономическим изменениям и эффективно управлять производством. Однако первое нулевое значение трехфакторного показателя свидетельствует о нехватке собственных оборотных средств.

3. Неустойчивое финансовое состояние ( $S = (0; 0; 1)$ ) – указывает на платежеспособные трудности организации и недостаток собственных и долгосрочных ресурсов, однако у нее есть шансы на восстановление. Для стабилизации ситуации необходимо увеличить собственное финансирование, снизить дебиторскую задолженность и оптимизировать управление запасами.

4. Кризисное финансовое состояние ( $S = (0; 0; 0)$ ) – компания сталкивается с серьезными трудностями в своем финансовом управлении, что может привести к угрозе ее дальнейшему существованию. Активы не могут покрыть требования кредиторов и просроченные обязательства. Нехватка ликвидности угрожает дальнейшей деятельности, требуя срочных мер для исправления ситуации.

Оценка финансовой устойчивости организации с использованием системы относительных показателей является важным этапом для анализа ее зависимости от внешних источников финансирования и понимания финансовой политики в управлении капиталом. При анализе важно учитывать не только абсолютные значения, но и динамику показателей во времени, а также их сравнение с отраслевыми стандартами.

Сочетание относительных и абсолютных показателей помогает получить детальное понимание финансового состояния организации и всесторонне оценить её деятельность. Основные показатели представлены в таблице 2.

Таблица 2 – Относительные показатели финансовой устойчивости организации

Показатель	Формула расчета	Норматив	Характеристика
Коэффициент обеспеченности собственными средствами	$K_{\text{сос}} = \frac{\text{III р. П} - \text{II р. А}}{\text{II р. А}}$	[>0,1]	Указывает, какая часть оборотных активов организации может быть профинансирована за счет её собственных оборотных средств.
Коэффициент обеспеченности материальных запасов собственными средствами	$K_{\text{мз}} = \frac{\text{III р. П} - \text{I р. А}}{\text{стр. 1210 II р. А}}$	[0,6-0,8]	Низкие показатели данного коэффициента сигнализируют о нехватке собственных оборотных средств, которые необходимы для поддержания запасов.
Коэффициент маневренности собственного капитала	$K_{\text{м}} = \frac{\text{III р. П.} - \text{I р. А.}}{\text{III р. П}}$	[>0,5]	Отражает уровень маневренности внутренних ресурсов компании, применяемых для финансирования её операций и инвестиционных мероприятий.
Коэффициент долгосрочного привлечения заемных средств	$K_{\text{дпа}} = \frac{\text{IV р. П}}{\text{III р. П.} + \text{IV р. П}}$	-	Нулевой коэффициент указывает на отсутствие долгосрочных заемных ресурсов.
Коэффициент автономии (финансовой независимости):	$K_{\text{а}} = \frac{\text{III р. П}}{\text{Валюта баланса}}$	[>0,5]	Отражает долю собственного капитала в компании. Нормативное значение свидетельствует о достаточности капитала для выполнения обязательств.
Коэффициент соотношения заемных и собственных средств	$K_{\text{сзс}} = \frac{\text{IV р. П} + \text{V р. П}}{\text{III р. П}}$	[<0,1]	С помощью данного показателя можно узнать, зависит ли организация от привлеченных источников средств.

Важным этапом анализа финансового состояния является оценка платежеспособности организации, поскольку этот показатель влияет на доверие кредиторов и инвесторов, а также на финансовую стабильность и репутацию компании. Недостаточная платежеспособность может привести к рискам банкротства и трудностям в привлечении капитала.

Существует несколько подходов к определению платежеспособности, что связано с различными аспектами анализа финансовых потоков, спецификой деятельности субъектов и целями оценки. Эти подходы, представленные в таблице 3 позволяют более глубоко и всесторонне понять данный термин.

Таблица 3 – Подходы к определению понятия платежеспособность

Автор (ы)	Определение
Л. Т. Гиляровская, Н. С. Пласкова [3]	Платежеспособность – степень ликвидности оборотных активов и финансовые возможности организации, позволяющие полностью расплатиться по своим обязательствам по мере наступления срока погашения долга.
В. В. Ковалёв, М.Н. Крейнина [2]	Платежеспособность – способность иметь в своем распоряжении денежные средства и их эквиваленты, достаточные для своевременного выполнения обязательств перед кредиторами.
А.Д. Шеремет [4]	Платежеспособность организации – это способность покрытия всех ее обязательств (краткосрочных и долгосрочных) всеми активами.

Проанализировав трактовки авторов, представленных в таблице 3, можно сказать, что платежеспособность организации – это способность финансового субъекта своевременно исполнять свои обязательства перед кредиторами и контрагентами благодаря наличию достаточных ликвидных средств и адекватному управлению денежными потоками.

Анализ ликвидности и платёжеспособности основан на абсолютных показателях, где активы сортируются по степени их реализуемости, а пассивы – по срочности погашения. Для оценки ликвидности баланса важно провести сравнительный анализ между активами и пассивами различных групп. Затем, для оценки платёжеспособности используют следующие коэффициенты [3]:

1. Коэффициент абсолютной ликвидности отражает способность организации погашать краткосрочные долги с помощью наличных и быстро реализуемых активов. Нормой считается значение в диапазоне 0,2–0,5: меньше этого уровня свидетельствует о трудностях с выполнением обязательств, а превышение указывает на неэффективное использование наличных средств. Ниже представлена формула для вычисления коэффициента абсолютной ликвидности:

$$K_{абл} = \frac{A1}{П1 + П2}$$

2. Коэффициент срочной ликвидности – характеризует то, как организация погашает имеющиеся кредиты и займы с помощью ликвидных активов:

$$K_{сл} = \frac{A1+A2}{П1+П2}$$

Этот коэффициент часто применяется инвесторами и кредиторами для анализа финансовой устойчивости предприятия.

3. Коэффициент текущей ликвидности – то, как организация погашает текущие обязательства за счет текущих активов. Коэффициент интересен для поставщиков, налоговой инспекции, потенциальных инвесторов и контрагентов:

$$K_{гл} = \frac{A1+A2+A3}{П1+П2}$$

Показатель должен находиться в диапазоне 1,5-2. Превышение нормы свидетельствует о нерациональном использовании имеющихся ресурсов, а значение ниже 1,5 говорит о нехватке активов для погашения текущих обязательств.

4. Коэффициент общей платёжеспособности является ключевым показателем, который демонстрирует соотношение между совокупными активами компании и её долговыми обязательствами. Когда этот коэффициент оказывается выше 1, это сигнализирует о том, что организация способна полностью удовлетворить свои финансовые обязательства, как в краткосрочной, так и в долгосрочной перспективе:

$$K_{пл} = \frac{A1+0,5A2+0,3A3}{П1+0,5П2+0,3П3}$$

Оценка финансовой устойчивости и платёжеспособности организации взаимосвязаны: платёжеспособность отражает способность выполнять краткосрочные обязательства, а финансовая устойчивость – поддерживать долговые нагрузки и развиваться в долгосрочной перспективе. Кроме того, анализ финансовой устойчивости помогает выявить долгосрочные тренды в деятельности компании, что является важным для стратегического планирования, а высокая платёжеспособность способствует финансовой устойчивости, обеспечивая ликвидность, а крепкая финансовая база улучшает платёжеспособность.

Таким образом, оценка платёжеспособности и финансовой устойчивости организации является необходимым инструментом для анализа её финансового состояния. Своевременное выявление проблемных зон позволяет принимать обоснованные управленческие решения, минимизировать финансовые риски и обеспечивать стабильное развитие компании.

#### Список литературы:

1. Барчуков, А. В. Управление финансовой устойчивостью страховой организации : учебное пособие / А. В. Барчуков. – Хабаровск : ДВГУПС, 2020. – 134 с.
2. Бондина, Н. Н. Экономический анализ : учебное пособие / Н. Н. Бондина, И. А. Бондин, Е. В. Широкова. – Пенза : ПГАУ, 2023. – 395 с.
3. Варакса, Н. Г. Финансовый и налоговый менеджмент : учебное пособие / Н. Г. Варакса, Е. С. Рождественская. – Орел : ОГУ имени И.С. Тургенева, 2024. – 169 с.
4. Каледин, С. В. Корпоративные финансы : учебник для вузов / С. В. Каледин. – Санкт-Петербург : Лань, 2021. – 480 с.
5. Кочелаба, Ж. В. Финансовый анализ : учебное пособие / Ж. В. Кочелаба. – Калининград : БФУ им. И.Канта, 2022. – 72 с.

УДК 368.1

**АНАЛИЗ ДИНАМИКИ РАЗВИТИЯ РЫНКА СТРАХОВАНИЯ НЕДВИЖИМОСТИ  
ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ В РОССИИ**Витютина Татьяна Алексеевна<sup>1</sup>, Башкирова Наталья Валерьевна<sup>2</sup><sup>1</sup> Калужский филиал Финуниверситета, apkul9@yandex.ru<sup>2</sup> Калужский филиал Финуниверситета, bashkirova.natasha20@mail.ru**ANALYSIS OF THE DYNAMICS OF THE DEVELOPMENT OF THE REAL ESTATE  
INSURANCE MARKET FOR INDIVIDUALS IN THE RUSSIAN FEDERATION**Vityutina Tatyana Alexeevna<sup>1</sup>, Bashkirova Natalia Valeryevna<sup>2</sup><sup>1</sup> Kaluga Branch of the Financial University, apkul9@yandex.ru<sup>2</sup> Kaluga Branch of the Financial University, bashkirova.natasha20@mail.ru

**Аннотация:** В статье рассматриваются ключевые факторы, влияющие на развитие рынка страхования недвижимости физических лиц в России. Проведен сравнительный анализ показателей за 2021-2023 гг., который позволил выявить тенденции роста и спада, а также определить перспективы дальнейшего развития отрасли.

**Ключевые слова:** страхование недвижимости, физические лица, динамика рынка, страховые компании.

**Abstract:** The article examines the key factors influencing the development of the real estate insurance market for individuals in Russia. A comparative analysis of the indicators for 2021-2023 was carried out, which has made it possible to identify growth and decline trends, as well as to determine the prospects for further development of the industry.

**Keywords:** real estate insurance, individuals, market dynamics, insurance companies.

Страхование недвижимости физических лиц занимает важное место в системе страхования в России. Данный продукт призван защищать имущественные интересы граждан, что становится особенно актуальным в условиях нестабильной экономической ситуации, чрезвычайных происшествий и роста числа различных рисков. Рост популярности взноса на страхование недвижимости объясняется увеличением благосостояния граждан, что, в свою очередь, связано с ростом рынка жилой недвижимости.

Анализ динамики развития рынка страхования недвижимости физических лиц в Российской Федерации актуален в связи с необходимостью оценки влияния экономических и социальных факторов на стабильность и рост данного сегмента финансового рынка. Исследование позволяет выявить ключевые тренды и проблемы, определяющие перспективы развития страхования недвижимости в условиях меняющейся регуляторной среды и экономических вызовов.

Рынок страхования недвижимости физических лиц в России демонстрирует позитивные тенденции в последние годы. По различным оценкам, прирост взносов на этот вид страхования составляет в среднем 10-12% в год. Основными факторами, способствующими развитию данного сегмента, являются увеличение уровня осведомленности населения о рисках, связанных с владением недвижимостью, активное продвижение страховых продуктов со стороны компаний и высокий уровень конкуренции на страховом рынке.

Основными игроками рынка являются как крупные международные страховщики, так и локальные компании. Конкуренция между ними приводит к появлению инновационных продуктов и гибких условий страхования, что привлекает большее количество потребителей. В таблице 1 представлена сравнительная характеристика компаний [3].

Таблица 1 – Сравнительная характеристика ТОП-10 страховых компаний по сборам и выплатам за 2023 год

№	% выплат	Компания	Место по сборам	Сборы по имуществу, млрд. руб.	Выплаты по имуществу, млрд. руб.
1.	17,15%	РЕСО-Гарантия	7	6,90	1,18
2.	16,82%	Ингосстрах	6	7,14	1,20
3.	13,74%	Росгосстрах	2	15,20	2,09
4.	10,38%	Ренессанс	9	2,11	0,22
5.	10,19%	ВСК	4	10,69	1,09
6.	9,91%	Югория	10	1,42	0,14
7.	7,79%	АльфаСтрахование	3	13,65	1,06
8.	7,41%	СОГАЗ	5	8,71	0,65
9.	5,67%	Сбербанк Страхование	1	40,70	2,31
10.	2,76%	Т-Страхование	8	2,44	0,07

Исходя из данных таблицы видно, что лидирующие позиции по доле выплат в сборах по имуществу занимают РЕСО-Гарантия, Ингосстрах и Росгосстрах несмотря на то, что первое место по сборам принадлежит Сбербанк Страхованию. Это свидетельствует о том, что при наступлении страхового случая Сбербанк Страхование либо не выплачивает денежные средства своим клиентам, либо в покрытие страховки входит минимальное количество рисков, которые не включают всевозможные страховые случаи. Также в тройку лидеров по сборам попадают такие компании как Росгосстрах и АльфаСтрахование. Росгосстрах, как одна из старых компаний, выплачивает значительные суммы своим клиентам (2,09 млрд. руб.), а АльфаСтрахование выплачивает гораздо меньше, относительно своих сборов (1,06 млрд. руб.), что может свидетельствовать об отказе в выплате своим клиентам. Делая вывод, можно сказать, что таблица 1 наглядно показывает надежность ТОП-10 страховых компаний.

На рис. 1 рассмотрим собранные взносы страховыми компаниями за страхование недвижимости физических лиц за 2021-2023 года [4, 5].

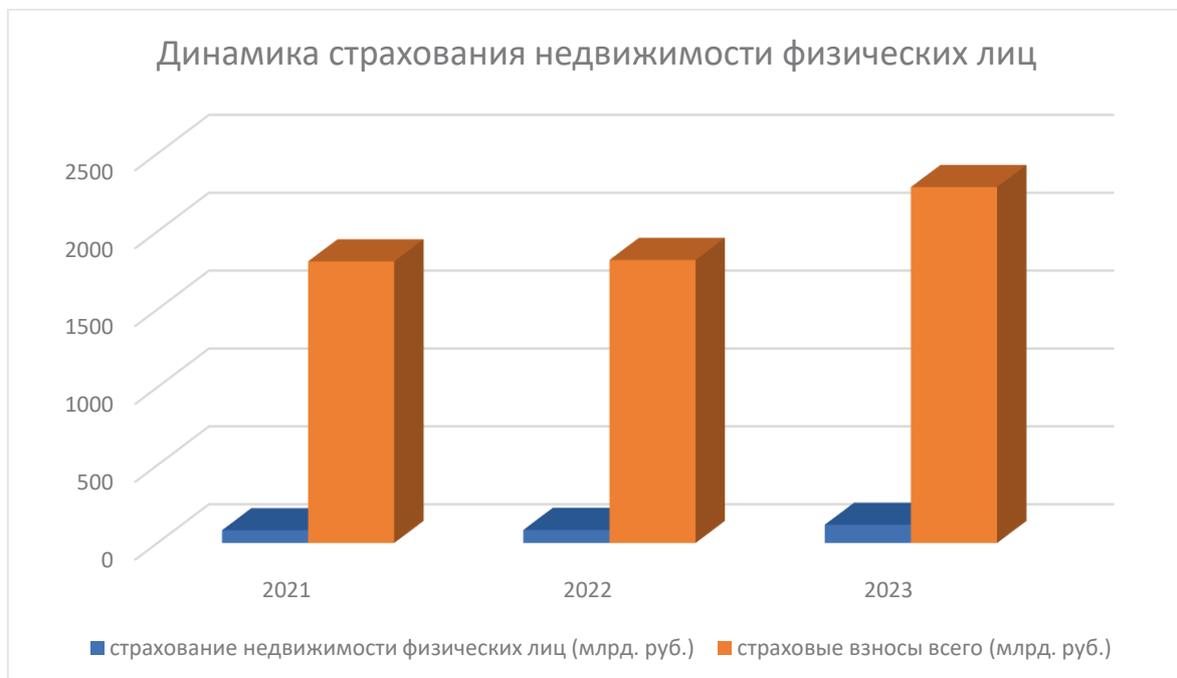


Рисунок 1. Динамика страховых взносов по страхованию недвижимости физических лиц за 2021-2023гг.

Из данных рисунка 1 можно заметить, что страховые взносы, за рассматриваемый период имеют стабильный рост. Так, по итогам 2023 года объем страхового рынка достиг 2,3 трлн рублей, увели-

чившись на 25,8% по сравнению с 2022г. Страхование имущества граждан увеличилось на 39,3% (+33 млрд рублей) за 2023 год. Такому приросту способствовало увеличение кредитов, из-за невысокой ключевой ставки (7,5%), которая сохранялась до июля 2023 года.

Несмотря на общую положительную динамику, рынок страхования недвижимости сталкивается с рядом проблем и вызовов:

1. Низкий уровень осведомленности населения: многие граждане недостаточно информированы о преимуществах страхования недвижимости, что ограничивает потенциал роста рынка.

2. Высокие тарифы: в некоторых регионах стоимость страхования недвижимости остается высокой, особенно для старых домов и квартир, что снижает доступность услуги для широких слоев населения.

3. Недостаточная прозрачность страховых продуктов: отсутствие стандартизации и ясности условий договоров затрудняет выбор оптимального продукта для потребителей.

К рискам экономической безопасности финансовой сферы государства в современных условиях становления цифровой экономики добавляются сбой финансовой системы вследствие применения технологий блокчейн или других виртуальных финансовых инструментов [1]. Т.е. сфера страхования зависит от надежности программного обеспечения, качества интернет-технологий в связи с дистанционным предоставлением большинства услуг.

Несмотря на существующие проблемы, рынок страхования недвижимости имеет значительный потенциал для дальнейшего роста. Основные перспективы связаны с развитием цифровых технологий, повышением уровня правовой грамотности населения и усилением роли государства в регулировании отрасли. Рассмотрим подробно каждое направление:

1. Цифровизация: Внедрение онлайн-сервисов и мобильных приложений позволит упростить процесс оформления страховок и сделать услугу более доступной для широкой аудитории.

2. Образовательные программы: Совместные усилия страховых компаний и государственных структур по повышению уровня знаний населения о страховании могут существенно увеличить спрос на продукты.

3. Государственная поддержка: Разработка и внедрение программ субсидирования страхования недвижимости для социально уязвимых категорий граждан может стать важным стимулом для расширения рынка.

Проведенный анализ показал, что рынок страхования недвижимости физических лиц в Российской Федерации демонстрирует стабильный рост, несмотря на временные трудности, связанные с экономическими и социальными факторами. Однако для полноценного раскрытия потенциала этого сегмента необходимы дополнительные меры по улучшению информированности населения, снижению тарифов и упрощению процедур заключения договоров. Государственное регулирование и поддержка могут сыграть ключевую роль в обеспечении устойчивого развития рынка и повышения его доступности для всех категорий граждан.

#### Список литературы:

1. Карпунина Е.К. Современные подходы к обеспечению экономической безопасности государства и регионов в эру неопределенности: монография / кол. авторов. – Москва: РУСАЙНС, 2022. – 306 с.
2. Кирилюк, И.Л. Рынок страхования в России: текущее состояние и перспективы / И.Л. Кирилюк, А.П. Свиридов // Киберленинка. – 2020. – № 1. – С. 43-61.
3. Банк России: сайт. – URL: [https://cbr.ru/statistics/insurance/performance\\_indicators\\_ins/2023\\_4/](https://cbr.ru/statistics/insurance/performance_indicators_ins/2023_4/) (дата обращения: 30.03.2025)
4. Итоги 2022 года на страховом рынке и прогноз на 2023-й: возвращение к росту // Эксперт РА: сайт. – URL: [https://raexpert.ru/researches/insurance/ins\\_2022/](https://raexpert.ru/researches/insurance/ins_2022/) (дата обращения: 30.03.2025)
5. Итоги 2023 года на страховом рынке и прогноз на 2024-й: от рекорда к замедлению // Эксперт РА: сайт. – URL: [https://raexpert.ru/researches/insurance/ins\\_market\\_2023/](https://raexpert.ru/researches/insurance/ins_market_2023/) (дата обращения: 30.03.2025)

УДК 336.71

## ИСПОЛЬЗОВАНИЕ БАНКОВСКИХ ИНТЕРНЕТ-ТЕХНОЛОГИЙ В АО «ГАЗПРОМБАНК»

Витютина Татьяна Алексеевна<sup>1</sup>, Хегай Евгений Евгеньевич<sup>2</sup><sup>1</sup> Калужский филиал Финуниверситета, apkul9@yandex.ru<sup>2</sup> АО «Газпромбанк», eehegay@mail.ru

## USING INTERNET BANKING TECHNOLOGIES IN GAZPROMBANK JSC

Vityutina Tatyana Alexeevna<sup>1</sup>, Hegai Evgeny Evgenievich<sup>2</sup><sup>1</sup> Kaluga Branch of the Financial University, apkul9@yandex.ru<sup>2</sup> Gazprombank JSC, eehegay@mail.ru

**Аннотация:** В статье проанализированы такие услуги АО «Газпромбанк», как дистанционное банковское обслуживание с использованием программы «ГПБ-онлайн» и «Интернет банк», «Мобильный банк», Телеграмм канал «ГПБ». Рассмотрены перспективные направления развития банка.

**Ключевые слова:** банк, интернет-технологии, перспективы развития.

**Abstract:** The article analyzes such services of Gazprombank JSC as remote banking using the GPB-Online and Internet Banking programs, Mobile Banking, and the GPB Telegram Channel. The perspective directions of the bank's development are considered.

**Keywords:** bank, Internet technologies, development prospects.

Важное значение для функционирования экономики России имеет развитие банковской сферы. АО «Газпромбанк» (ГПБ) относится к одному из 13 системно значимых кредитных организаций. Количество филиалом банков за последние 10 лет значительно сократилось за счёт использования дистанционных технологий. Количество занятых в банковской сфере также сокращается. Доступность банковских услуг, легкость осуществления переводов и открытия вкладов привлекают всё новых и новых клиентов.

Взаимоотношения кредитора и заёмщика регулируются гл. 42 Гражданского кодекса РФ. Кредит выдается на условиях срочности, платности и возвратности. Стороны заключают кредитный договор в письменной виде [1].

АО «Газпромбанк» оказывает физическим лицам следующие интернет-услуги: дистанционное банковское обслуживание (ДБО) с использованием программы «Газпромбанк-онлайн» и «Интернет банк», «Мобильный банк», Телеграмм канал «ГПБ».

В АО «Газпромбанк» используются следующие каналы ДБО для физических лиц:

1. ГПБ-онлайн и Мобильное приложение (бесплатно);
2. Телеграмм канал (бесплатно);
3. Мобильный банк (полный пакет – 99 руб., экономный пакет – бесплатно).

Приложение «ГПБ-онлайн» функционирует с 2011 г. С момента релиза приложение претерпело множество изменений. Так, если в период 2011-2017 г. приложение было весьма ограничено в своем функционале, и позволяло лишь совершать платежи и проверять баланс. Уже с 2018 года приложение не только поменяло дизайн и название, но и значительно расширило свой функционал – теперь в нем доступно формирование квитанций и отчетов, заказ справок и заявлений, обмен валюты и покупка драгоценных металлов, оформление кредитов и вкладов. Приложение даже смогло выиграть номинацию «Быстрый старт» на Go Banking Awards. Число активных пользователей неуклонно растет, и в настоящему моменту насчитывает более 4,2 млн. чел., что показано на рисунке 1.

Тенденция к увеличению пользователей продолжается за счет развития информационных технологий, обеспечивающих пользователей доступом к недорогому интернету, а также увеличившиеся возможности их использования, не требующих личного присутствия в офисе банка. Количество платежей через «ГПБ-онлайн» достигло 8,7 млн. в месяц. Месячный объем переводов достиг отметки 53,2 млрд руб. [3].

Для регистрации в системе необходимы: подключенная услуга Мобильный банк и созданные при самостоятельной регистрации, либо полученные в банкомате логин (или идентификатор) и постоянный пароль.

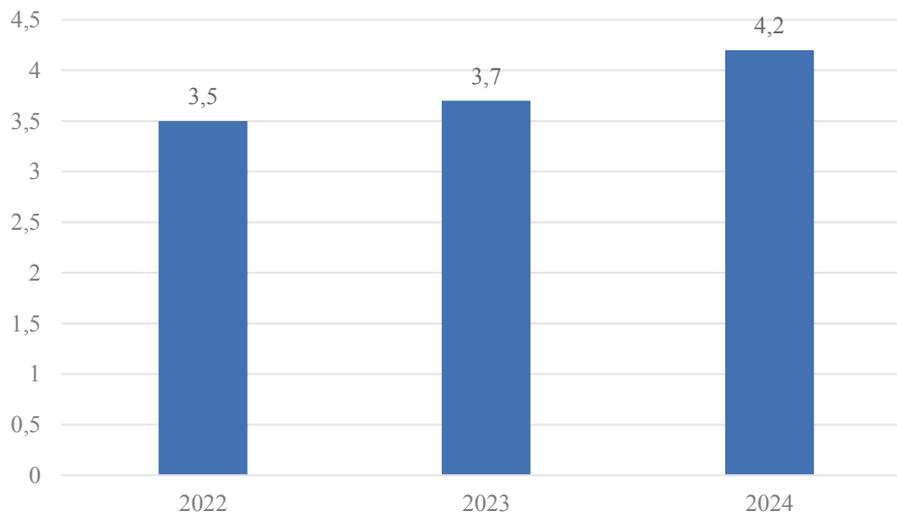


Рисунок 1 – Динамика активных пользователей приложения «Газпромбанк онлайн», млн. чел.

В «ГПБ-онлайн» установлен суточный кумулятивный лимит на проведение операций в 500 тыс. рублей в сутки. Помимо этого, установлены также ограничение по суммам и количеству проводимых операций в сутки на некоторые их виды (таблица 1). Данные ограничения могут быть превышены, при условии, что клиент имеет подтвержденный аккаунт на Госуслугах, а также при отсутствии письменного заявления на принудительное ограничение проведения операций сверх лимита. В таком случае требуется процедура отзыва из банка данного документа, однако срок обработки такой операции доходит до 3 рабочих дней, что усложняет проведение операций сверх лимита, однако для некоторых категорий клиентов это может стать преимуществом, поскольку значительно снижает вероятность быть обманутым мошенниками. В связи с этим, идет разработка механизма, сохранившего бы данное преимущество, но вобравшего бы в себя возможность оперативного изменения статуса заявления без личного посещения банка.

Таблица 1 – Лимиты на проведение операций в приложении ГПБ онлайн

Группа операций	Тип операций	Размер лимита
Группа 1	Платежи в пользу получателей по системе СБП, переводы на счета других клиентов	тах 150 тыс. руб.
Группа 2	1) Платежи в адрес получателей: Билайн, Мегафон, МТС, Теле2, оплата любых мобильных телефонов, а также: Яндекс.Деньги, WebMoney Intellect Money, Qiwi, MoneyMail, оплата любых электронных кошельков 2) Переводы на карты других Банков по номеру карты	не более 20 тыс. руб.
Группа 3 (вклад - карта)	Переводы с вкладов клиента на банковские карты клиента	Без ограничений
Группа 4 (конверсионные операции)	Переводы со счетов клиента, а также переводы со счетов банковских карт клиента на свои счета в других банках по системе СБП и счета других клиентов АО «ГПБ-Банк».	тах 30 млн. руб.
	Операции, совершаемые в системе «ГПБ-Онлайн» и подтверждаемые SMS-паролем без проверки на смену SIM-карты клиента (лимит для IMSI).	тах 80 тыс. руб.
	Для операций, подтверждаемые одноразовым паролем, полученным через устройство самообслуживания (чековый пароль).	тах 5 тыс. руб.

Телеграмм канал «Газпромбанк» – небольшое приложение, которое выглядит как обычный диалог в мессенджере, но в тоже время является программой. Канал предоставляет информацию по курсам валют, котировкам металлов, искать банкоматы и отделения рядом, имеет встроенный конвертер валют и калькулятор для драгоценных металлов, информирует о массовых акциях АО «Газпромбанк», а также искать партнеров программы рядом с пользователем, предоставляет простые советы и факты от Гпб-банка, знает некоторые текстовые команды (премьер, молодежь и т.д.).

Функционал интернет версии «ГПБ онлайн» в точности повторяет функционал приложения, поскольку из-за нарастающего санкционного давления как на банк, так и на государство в целом, команда разработчиков пришла к выводу о том, что не должно быть абсолютно никакой разницы в пользовательском опыте, будь то приложение или сайт банка, поскольку пользователи IOS устройств регулярно сталкиваются с невозможностью установки приложения, в связи с чем вынуждены пользоваться интернет версиями.

Для успешного продвижения в социальных сетях банк должен правильно подбирать целевую аудиторию, создавать уникальный и интересный контент страницы, постоянно обновлять информацию, быть честным с пользователями социальной сети, так как негативная информация распространяется очень быстро, выделять активных пользователей [2].

Экосистема Газпромбанка достаточно хорошо развивается, он входит в число основных игроков по этому направлению. Один из ключевых элементов – это мобильный оператор «Газпромбанк Мобайл», был запущен чуть больше двух лет назад, и сегодня его абонентская база насчитывает свыше 200 тысяч активных абонентов. Мобильный оператор Газпромбанка уже присутствует в 50 с лишним регионах страны. Банк планирует, что к концу года у него будет больше 300 тысяч абонентов.

Преимущества «Газпромбанк Мобайла» – это гибкие удобные тарифы и для частных лиц, и по корпоративным предложениям для бизнеса, которые позволяют оптимизировать расходы на мобильную связь. Недавно запущен абсолютно бесплатный сервис для защиты от мошеннических и нежелательных звонков, чтобы обезопасить абонентов. Удобно, что переходить на «Газпромбанк Мобайл» можно не меняя номера, за несколько секунд.

Значимый элемент экосистемы – это платежный сервис Gazprom Pay. ГПБ одними из первых на рынке запустил его как альтернативу западным решениям, чтобы люди могли пользоваться привычным для них способом оплаты, прежде всего, для покупок в интернете. Причем Gazprom Pay позволяет привязывать карты любых банков, и люди оценили удобство этого сервиса. Сейчас у этого «кошелька» больше миллиона пользователей, и больше половины пользователей – новые для банка клиенты.

Банк продолжает развивать этот продукт, скоро через него станут доступны переводы за рубеж и другие финансовые сервисы. По сути, создается своего рода универсальный мобильный банк, которым может воспользоваться клиент любой кредитной организации.

Чуть больше года назад в экосистеме Газпромбанка появилась экосистемная подписка «Огонь». Она позволяет подбирать для себя развлекательные сервисы, получать скидки и бонусы на самые востребованные товары и услуги. У банка появились новые серьезные партнеры, в том числе лидеры рынка в сегменте торговли продуктами питания, электроники, крупнейшие аптечные сети, ведущие игроки в сегменте электронной коммерции. Сейчас у подписки «Огонь» больше миллиона пользователей, и их количество продолжает расти. На горизонте трех лет планируется привлечь миллионы новых клиентов на данный сервис.

Перед банком стоят три серьезные задачи. В первую очередь важно продолжать наращивать лидирующие темпы по объему продаж ключевых банковских продуктов. Традиционно клиентская база Газпромбанка за год растет примерно на 500-600 тысяч клиентов. В этом году будет удвоен этот темп и вырасти более чем на миллион клиентов – вот это достаточно серьезный вызов.

И, конечно, вызовом для банка остается технологическое развитие, потому что никто себе не представляет розничный банковский бизнес без цифровых каналов обслуживания и общения с клиентами. В декабре прошлого года был полностью обновлен интернет-банк, в январе 2023 года запущен новый мобильный банк, и сейчас он активно наполняется их сервисами. За первое полугодие уже вывели туда более 100 сервисов.

Для банка стало вызовом добиться к концу года перевода из отделений в мобильный банк до 90 процентов сервисных операций. И чтобы цифровыми сервисами было максимально удобно пользоваться. Поэтому сейчас фокус на повышении качества и скорости обслуживания клиентов

Наиболее популярными остаются субсидируемые государством ипотечные программы на приобретение квартир в новостройках. И это понятно, потому что они покрывают и затрагивают самые со-

циально чувствительные сегменты клиентов в нашей стране. Это программы льготной, семейной ипотеки, дальневосточной ипотеки. Хорошие условия предоставляет программа IT-ипотеки.

Одним из основных каналов привлечения клиентов остается партнерство с компаниями-застройщиками, в том числе налажены взаимоотношения в рамках проектного финансирования. И, конечно, банк активно использует онлайн-каналы для привлечения ипотечных заемщиков. Банк планирует через месяц перезапустить личный кабинет для физлиц на сайте Газпромбанка.

В новом личном кабинете любой человек, даже не клиент банка, сможет не просто подать заявку на ипотечный кредит и отслеживать все этапы и статусы по ней, но что важнее – сможет через личный кабинет предоставлять и получать документы, необходимые для оформления кредита, а также назначать дату сделки. Тем самым необходимо полностью оцифровать и облегчить клиентский путь заемщиков для более простого и удобного процесса получения ипотеки. Объем выдачи ипотечных кредитов стоит на 5 месте среди банковских услуг АО «Газпромбанк», поэтому совершенствованию их выдачи будет уделяться значительное внимание.

Газпромбанк активно развивает новые банковские услуги, ориентируясь на цифровизацию, инновации и устойчивое развитие. Основные направления включают внедрение цифровых продуктов, адаптацию кредитования с использованием AI, расширение инвестиционных услуг и поддержку бизнеса. Перспективы банка связаны с увеличением клиентской базы, международным сотрудничеством и соответствием деятельности изменяющемуся законодательству. Эти шаги помогут Газпромбанку сохранить конкурентоспособность и удовлетворить современные потребности клиентов.

#### Список литературы:

1. Витютина Т.А., Вишневецкий А.Я. Оценка кредитоспособности организации и выбор кредитного продукта // Калужский экономический вестник. – 2024. – № 3. – с. 4-10.
2. Колецкая, П. К. Интернет-банкинг как часть розничного бизнеса // Банковское обозрение. – 2023. – № 10.
3. Сайт Газпромбанк Онлайн [Электронный ресурс]. – Режим доступа: Интернет-банкинг АО Газпромбанк. URL: <https://online.gazprombank.ru/CSAFront/> (дата обращения: 13.01.2025).

УДК 657.47

**УПРАВЛЕНИЕ ЗАТРАТАМИ ОРГАНИЗАЦИИ В КОНТЕКСТЕ ЦИФРОВОЙ  
ТРАНСФОРМАЦИИ ЭКОНОМИКИ РОССИИ****Малиновский Алексей Николаевич,  
ООО "Технопром", aleksey280302@yandex.ru****COST MANAGEMENT OF AN ORGANIZATION IN THE CONTEXT OF THE DIGITAL  
TRANSFORMATION OF THE RUSSIAN ECONOMY****Malinovsky Alexey Nikolaevich,  
Technoprom LLC aleksey280302@yandex.ru**

**Аннотация:** в статье рассматривается актуальность управления затратами в современных организациях с точки зрения влияния научно-технического прогресса в области цифровизации. Рассмотрено теоретическое содержание термина «управление затратами», а также проанализированы новейшие цифровые возможности, адаптация которых позволит в значительной степени оптимизировать работу в области управлением затрат на предприятиях.

**Ключевые слова:** управление затратами, цифровизация, цифровой продукт, бухгалтерские данные, финансово-экономические показатели, финансовый менеджмент.

**Abstract:** The article examines the relevance of cost management in modern organizations in terms of the impact of scientific and technological progress in the field of digitalization. The theoretical content of the term "cost management" is considered, as well as the latest digital capabilities are analyzed, the adaptation of which will significantly optimize work in the field of cost management in enterprises.

**Keywords:** cost management, digitalization, digital product, accounting data, financial and economic indicators, financial management.

В условиях современного экономического развития Российской Федерации абсолютно каждая организация независимо от специфики своей финансово-хозяйственной деятельности, а также масштабов производства или реализации своих товаров и услуг вынуждена адаптироваться под текущие внешние условия, задающиеся рядом многочисленных факторов, начиная с глобальных политических и заканчивая национальными и даже локальными экономическими. Говоря о подобных условиях, довольно важно упомянуть то, что они на постоянной основе видоизменяются и, как следствие, формируют критическую необходимость для организаций тщательно контролировать даже малейшие экономические колебания, способные в той или иной степени оказать влияние на итоговый производственный и финансовый результат. Однако, помимо подобного контроллинга внешней среды важно и отслеживать внутренние бизнес-процессы и их составляющие, т.к. внутренняя среда всегда неразрывно связана с внешней и, в случае дестабилизации одной сферы, несомненно, пострадает и другая (в контексте общего функционирования предприятий). Для поддержания баланса в рамках подобной взаимосвязи, руководящий и управленческий состав организаций стремится максимизировать эффективность реализуемых точечных и периодических действий за счет оптимизации всех направлений их деятельности и, в особенности, данное стремление проявляется в области корпоративной финансовой политики, т.к. именно качественная и грамотно выстроенная система работы с финансами позволяет компаниям их не только сохранять, но и преумножать, формируя конечный положительно-продуктивный результат.

Актуальность рассматриваемой тематики обуславливается тем фактом, что управление затратами является неотъемлемой частью финансового управления компанией как в режиме реального времени, так и в стратегическом разрезе. С его помощью формируется четкое и, что самое главное, объективное понимание о реальных расходах организации, что, в свою очередь, позволяет довольно четко понять обоснована ли каждая отдельная статья расходов. Помимо этого, грамотный процесс управления затратами, особенно, если речь идет о крупных компаниях с большим количеством денежных потоков и быстрой степенью оборачиваемости денежных средств, позволяет определять степень эффективности использования ресурсных возможностей организации и, при необходимости, своевременно выявлять нерациональность в вопросе реализации затратной политики компании. На сегодняшний день,

для, во-первых, значительного упрощения реализации процесса учета и управления затратами, во-вторых, для повышения степени точности и сведения возможности получения некорректных данных к нулю, все более активно стал использоваться различный цифровой инструментарий, подразумевающий в своем функционале все необходимые механизмы и алгоритмы для просчета, анализа, управления и прогнозирования затрат организации, что, конечно, является весьма удобным и эффективным инструментом финансового менеджмента.

В рамках рассматриваемой тематики, стоит обратить внимание на теоретическую специфику такого экономического явления, как управление затратами предприятия. Само по себе оно представляет составную часть общего финансового менеджмента организации, направленную на рационализацию в области управления ее ресурсным потенциалом и максимизацию степени эффективности от использования имеющихся в распоряжении компании ресурсов. В процессе достижения целей, обозначенных в трактовке изучаемого термина, параллельно выполняется ряд задач, каждая из которых направлена на поддержание сбалансированной затратной политики организации:

1) Постоянный мониторинг за осуществляемыми затратами и выявление степени их влияния на основные финансово-экономические показатели деятельности (определение нормы затрат для текущего финансового состояния предприятия и сопоставление фактической ситуации с плановыми расчетами);

2) Определение себестоимости продукции (услуг) и самого производственного процесса (определение количества и стоимости затрат на каждом этапе производственного цикла компании);

3) Выявление путей оптимизации затрат производства и разработка мероприятий по их снижению (для достижения более низкого показателя себестоимости продукции и, как следствие, повышения рентабельности производства и самого продукта/услуги);

4) Разработка эффективной системы управления затратами, адаптированной под специфику конкретной организации (ввиду принципиальных различий в производственных и управленческих процессах между разными компаниями, система управления затратами должна быть основана на базовых принципах, но, одновременно с этим, адаптирована под особенности каждого отдельного субъекта хозяйствования) [2, С. 35].

Все вышеперечисленные задачи, очевидно, требуют довольно углубленного внимания и особой внимательности ввиду того, что работа на постоянной основе ведется с цифрами (причем не только числовыми показателями уровня затрат, но и со смежными показателями: уровень доходности, скорость оборачиваемости, размер прибыли и др.). С учетом того, насколько данная работа является кропотливой и действительно сложной, возникает оправданный риск возникновения ошибок или невнимательности в силу человеческого фактора. В последствие, подобные, даже на первый взгляд незначительные неточности или расхождения, могут в значительной степени повлиять на дальнейшие расчеты, т.к., как уже упоминалось ранее, в финансовой политике компаний взаимосвязаны абсолютно все показатели, которые в дальнейшем используются не только для разработки текущих управленческих решений, но и для более обширного стратегического вектора, в котором наличие ошибок грозит некорректно выстроенной финансовой стратегией. Именно поэтому все большую популярность в вопросе управлением затрат обретают цифровизированные продукты, в значительной степени упрощающие реализацию управления затратами [6, С. 157].

В контексте сегодняшнего уровня цифровизации российской экономики в современную практику управления затратами можно интерпретировать в следующие цифровые решения:

1) Создание единого и стандартизированного информационно-финансового пространства, включающего в себя все данные оперативного и бухгалтерского учета – в рамках реализации подобного цифрового поля одним из первых решений будет являться кодификация корпоративных учетных данных [1, С. 197]. В отличие от уже устаревшего бумажного документооборота, где обработка бухгалтерской информации возможна лишь последовательно (счет-субсчет, субсчет-субсубсчет и т.д.), оцифрованная версия позволит обрабатывать данные с помощью различных способов, сопоставляя данные не только как классическую последовательность синтетических счетов, но и с более узкопрофильных направлений, например: затраты с точки зрения экономического содержания, затраты с точки зрения корреляции с производственными объемами, фактические затраты с точки зрения плановых затрат, затраты с точки зрения их осуществления каждым отдельным структурным подразделением и т.д. [5, С. 45]. В совокупности, подобная оцифровка позволяет анализировать и планировать затраты не только комплексно, но и более точно, что, в свою очередь, будет более гибким решением для современных организаций;

2) Создание сквозной системы оперативного контроля, адаптированной под действующий функционал каждого сотрудника, подключенного в работу IT-продукта – подобная система позволяет создать единую цифровую систему, в которой будет возможность одновременной работы ряда сотрудников, обладающих различными режимами доступа в зависимости от уровня в управленческой иерархии [1, С. 204]. Фактически, реализация подобной системы обеспечит полный доступ всем сотрудникам, в той или иной мере причастным к работе с корпоративными затратами, но, при этом, каждый пользователь будет ограничен в своих правах системного взаимодействия, тем самым система будет автоматически выстраивать вертикальную иерархическую систему, создавая рабочее пространство исключительно из той информационной базы, которая должна быть доступна каждому отдельному сотруднику (исключения составляют руководители, т.к., в силу более обширного доступа к данным их правовые и информационные возможности будут большими, чем у нижестоящих сотрудников);

3) Автоматизация аналитической обработки данных по реализуемым затратам, преобразующаяся в отчетную форму стратегического планирования (CVP) – данный IT-продукт является неким синтезом уже известных и довольно популярных таких управленческих систем, как CRM, ERP и EOQ. [7, С. 37] Его содержание, если трактовать его с точки зрения управления затратами, будет характеризоваться применением автоматизированного моделирования затратных ситуаций (в т.ч. с помощью технологий искусственного интеллекта) и подготовкой конечной информационной базы для принятия управленческих решений в области оперативного управления затратами (в т.ч. за счет синхронизированного функционала упомянутых ранее систем) [4, С. 118]. CVP полностью охватывает систему оперативного и бухгалтерского учета организации, за счет чего позволяет осуществлять 100%-ную автоматизацию составления, мониторинга и план-фактического анализа сводных, динамических и плановых затратных смет.

Таким образом, предложенные выше цифровые решения – являются действительно новыми даже для текущего уровня развития научно-технического прогресса РФ в области цифровизации учетных процессов. Предлагаемые мероприятия требуют более детального осмысления, исходя из специфики каждого отдельного предприятия, затраты которого требуют максимально детализированного управленческого процесса. Тем не менее, в контексте цифровой экономической трансформации управление затратами, при условии повсеместного распространения данного новейшего опыта, станет не только базовым процессом мониторинга и контроля, но и откроет новые горизонты в смежных областях, таких как финансовое управление (объединенные системы учетных данных позволят коррелировать затратные показатели с финансово-экономическими, тем самым показывая их влияние друг на друга) и общее стратегическое управление (комплексное и точечное понимание затратной политики позволит разрабатывать более четкое стратегическое видение дальнейшего развития как в области управления затратами, так и в области дальнейшего управления ресурсными возможностями компании).

### Список литературы

1. Концептуальные основы развития учетно-аналитических методов исследования в условиях цифровизации: монография / В.Т. Чая, М.И. Лугачев, М. Р. Ефимова [и др.]; под общ. ред. О. В. Соловьевой, Н. В. Ульяновой, В. Т. Чаи. – М: Русайнс, 2025. – 373 с.
2. Кузьмина М.С., Управление затратами предприятия (организации): учебное пособие / М.С. Кузьмина, Б.Ж. Акимова. – М: КноРус, 2023. – 310 с.
3. Чернопятков А.М., Управление затратами: учебник / А.М. Чернопятков. – М: Русайнс, 2024. – 233 с.
4. Самыгин Д.Ю., Исследование методов стратегирования и цифровизации в учете, анализе, налогообложении и аудите: сборник статей / Д.Ю. Самыгин, Е.А. Бадеева, Ю.В. Малахова; под общ. ред. Д.Ю. Самыгина, Е.А. Бадеевой, Ю.В. Малаховой, Коллектив авторов. – М: Русайнс, 2023. – 276 с.
5. Губанова Е.В., Орловцева О.М. Многокритериальная оценка эффективности деятельности организации по данным бухгалтерской (финансовой) отчетности: монография. – Калуга: Манускрипт, 2016. – 80 с.
6. Губанова Е.В. Управление оборотными средствами в деятельности организации / Е.В. Губанова // Современные научные исследования и разработки. – 2018. – № 6(23). – С.210-215.
7. Малова С.С., Губанова Е.В. Экономическая сущность затрат организации и себестоимости продукции // В сборнике: Современная экономика. сборник статей XII Международной научной конференции. 2017. С. 66-70.

УДК 336.131

**ВЛИЯНИЕ МЕХАНИЗМОВ УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ ФИНАНСИРОВАНИЯ  
ГОСУДАРСТВЕННЫХ ПРОГРАММ НА ЭФФЕКТИВНОСТЬ ИХ РЕАЛИЗАЦИИ****Борисов Александр Сергеевич****Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова, borisovkaluga@yandex.ru****INFLUENCE OF RISK MANAGEMENT MECHANISMS FOR FINANCING STATE PROGRAMS  
ON THE EFFICIENCY OF THEIR IMPLEMENTATION****Borisov Aleksandr Sergeevich****Plekhanov Russian University of Economics, borisovkaluga@yandex.ru**

**Аннотация.** в статье представлены результаты анализа факторов и причин неэффективности реализации государственных программ, связанных с её финансированием. Автором приведены ключевые методы, используемые в практике управления финансированием государственных программ, механизмы управления рисками, которые позволяют исполнителям и участникам контролировать неопределенности, снижать негативные последствия возникающих событий. В качестве пути разрешения проблемы предлагается интеграция механизмов в единый процесс управления программой, чтобы риск-менеджмент был не параллельным набором бюрократических процедур, а частью принятия решений и управления ресурсами.

**Ключевые слова:** государственные программы, риск, риск-ориентированное бюджетирование, методы управления рисками, риск-менеджмент, эффективность.

**Abstract.** The article presents the results of the analysis of the factors and causes of inefficiency in the implementation of state programs related to their financing. The author presents the key methods used in the practice of managing the financing of state programs, risk management mechanisms that allow executors and participants to control uncertainties and reduce the negative consequences of emerging events. As a way to resolve the problem, it is proposed to integrate mechanisms into a single program management process so that risk management is not a parallel set of bureaucratic procedures, but a part of decision-making and resource management.

**Keywords:** government programs, risk, risk-oriented budgeting, risk management methods, risk management, efficiency.

Деятельность ответственных исполнителей и участников государственных программ по выполнению запланированных показателей и результатов находится под влиянием множества воздействующих на них обстоятельств. Неопределённость возникновения различных событий ставит под угрозу достижение программных целей, а в случае реализации рисков приводит к необходимости нести дополнительные затраты на устранение или компенсацию последствий. Управление рисками позволяет учитывать, в какой степени обстоятельства могут оказать воздействие на осуществление мероприятий, на основании чего заблаговременно принимать меры, чтобы снизить влияние рисков и (или) смягчить последствия их реализации. Необходимо стремиться к тому, чтобы организационные процессы управления рисками предусматривали поддержание или повышение эффективности использования ресурсов в рамках реализации утвержденных мероприятий.

Неэффективная реализация государственной программы зачастую обусловлена причинами, связанными с её финансированием. С точки зрения использования финансовых ресурсов, предусмотренных на обеспечение проведения мероприятий госпрограмм, выделяют их неэкономное и (или) нерезультативное расходование. Первое представляет собой расходование средств, которое приводит к избыточным расходам, например, приобретение товаров, выполнение работ, оказание услуг без необходимости (с учетом существующей обеспеченности и планируемой потребности) или без снижения цены относительно начальной максимальной цены контракта; штрафные санкции, пени и иные выплаты по решению суда за счет бюджетных средств; приобретение продукции, услуг с несоответствующими требованиям потребительскими свойствами и др. К нерезультативному расходованию средств относится получение за счёт государственных средств товаров, работ, услуг, непригодных к использованию (ненадлежащего качества); получение результатов в сроки, когда потребность в них

отсутствует (утрачена) или применение невозможно, а также достижение результатов работ последующими работами; уничтожение, повреждение, утрата объектов государственной собственности и т.п. Негативными последствиями при реализации госпрограмм также могут быть упущенная выгода или недополученные доходы бюджета. Такие последствия вызваны непринятием мер по взысканию дебиторской задолженности, неоптимальным распоряжением государственной собственностью, неиспользованием бюджетных ассигнований в установленных срок, и также классифицируются как неэффективное использования государственных средств и имущества. Объём таких нарушений, выявленный только органами внешнего государственного финансового контроля, в 2021-2023 годах составил почти 545 млрд рублей (из них: 375,7 млрд рублей – Счётной палатой Российской Федерации и 169 млрд рублей – контрольно-счётными органами субъектов Российской Федерации) [6].

Рассмотрим основные факторы и причины неэффективности реализации государственной программы, связанные с её финансированием.

Ещё на этапе планирования большинства госпрограмм основным фактором, влияющим на их эффективность, является недостаточное финансирование. Для решения задач в области здравоохранения (привлечение кадров, лекарственное обеспечение, увеличение объёмов оказываемой медицинской помощи), образования (создание новых и капитального ремонта существующих образовательных организаций), развития инфраструктуры (дорог, систем водо, газо, теплоснабжения) необходимы гораздо большие бюджетные ассигнования, чем предусматриваются в бюджетах различных уровней. Одной из наиболее значимых причин является нехватка финансовых ресурсов, выделяемых для реализации программ, что вызывает задержки в реализации мероприятий, снижение качества исполнения и невозможность достижения целевых показателей. Это может происходить по нескольким причинам. Первая из них – это дефицит бюджета и необходимость перераспределения бюджетных расходов на более приоритетные направления, такие как оборона и правоохранительная деятельность, обслуживание долговых обязательств. Ресурсная база отдельных госпрограмм ограничена целевыми налоговыми поступлениями (дорожные фонды, экологические сборы) или другими видами доходов, такими как доходы от государственного имущества. В периоды экономических спадов финансовое обеспечение не только из бюджетных, но и из внебюджетных источников может сокращаться, что снижает объём доступных средств для реализации программы. Вторая причина – неточная оценка потребностей в объёмах финансового обеспечения. На этапе планирования программы могут быть допущены ошибки в оценке необходимых ресурсов. Прогнозируемые объёмы финансирования могут не учитывать инфляционные процессы, рост цен на товары, работы и услуги, а также непредвиденные расходы. В ходе реализации программ может произойти сокращение бюджетных ассигнований. Например, при невыполнении в срок соглашения с федеральным органом власти, субъекты федерации вынуждены возвращать остатки предусмотренных средств и планировать дополнительные расходы из региональных бюджетов. Изменение экономической ситуации, введение бюджетных ограничений или необходимость перераспределения бюджетных средств в пользу других приоритетных программ также могут привести к уменьшению финансирования. В результате участники программы не получают достаточно ресурсов для выполнения поставленных задач.

Следующим фактором, влияющим на эффективность реализации государственной программы, можно обозначить неправильное распределение бюджетных средств, которое может выражаться в неверном распределении средств между различными статьями расходов и этапами программы даже при наличии достаточных финансовых ресурсов в целом. Одной из причин такого положения дел является неправильное приоритизирование расходов. Значительные средства выделяются на менее важные или малозначимые компоненты (вносящие меньший вклад в достижение цели), в то время как ключевые направления финансируются недостаточно. Это приводит к ситуации, когда менее приоритетные цели достигаются, а стратегически важные остаются нерешёнными. В качестве примера можно привести ситуацию с мероприятиями по снижению вредных выбросов: на закупку новых автобусов, доля вредных выбросов которых незначительна в общем объёме, потрачено больше, чем на совершенствование методов очистки технологических выбросов электростанций. Ещё одной причиной можно обозначить нерациональное планирование этапов финансирования. Это особенно важно при синхронизации мероприятий различных госпрограмм. Например, ремонт дороги по программе «Безопасные и качественные дороги» и замена находящихся под ней коммуникация по программе «Развитие коммунальной инфраструктуры». При неправильной структуре этапов финансирования, особенно между различными программами, возникают ситуации, когда определенные мероприятия финансируются с опозданием, что приводит к дальнейшим дополнительным расходам. Вынужденный перерасход средств замедляет выполнение задач программ или приводит к их частичной реализации.

Недостаточная координация между участниками финансирования (бюджеты различных уровней, внебюджетные фонды, частные инвесторы, международные организации) также приводит к ряду сложностей, а иногда и отказу от вовлеченности в программу. Она может выражаться в неопределенности параметров возмещения расходов (в сфере развития туризма это стало причиной отмены инвесторам ряда проектов), несвоевременном финансировании из-за бюрократических процедур, связанных с задержками утверждения бюджета, доведения лимитов бюджетных обязательств (при благоустройстве территории выполнение некоторых видов работ невозможно в зимний период). Важно учитывать, что нередко задержки в финансировании на начальных этапах, которые, как правило, являются наиболее капиталоемкими из-за больших объемов предусматриваемого авансирования, имеют кумулятивный эффект, когда каждое последующее мероприятие также переносится на более поздние сроки.

Эффективность реализации госпрограмм может снижаться вследствие низкого уровня бюджетной дисциплины, что проявляется в незаконном или нецелевом использовании средств, в том числе вследствие недостаточного финансового контроля за их расходованием, непрозрачности финансовых операций, коррупционных схем.

Указанные выше негативные последствия при достижении результатов и показателей государственных программ позволяет предотвратить действенные механизмы управления рисками финансирования госпрограмм, который включает совокупность методов, инструментов и процессов, направленных на идентификацию, оценку, минимизацию и мониторинг финансовых рисков, связанных с обеспечением бюджетными и внебюджетными источниками мероприятий программ [5]. Эти механизмы позволяют исполнителям и участникам контролировать неопределенности, снижать негативные последствия возникающих событий.

Механизмы управления рисками напрямую сказываются на способности государственной программы достичь своих целей при соблюдении установленных ограничений. Рассмотрим, каким образом риск-менеджмент влияет на соблюдение сроков, достижение целевых показателей, соблюдение бюджета, минимизацию потерь и устойчивость реализации программ:

Соблюдение сроков реализации. Риск-менеджмент помогает избежать срывов графиков за счет предварительного выявления факторов, способных вызвать задержки, и планирования действий на случай их наступления. Грамотное управление рисками позволяет предвидеть будущие события и правильно распределять задачи, ресурсы и финансы для завершения проекта вовремя. Например, если на критическом этапе программы возможен риск сбоев поставок или нехватки кадров, заблаговременно предусмотренные контрмеры (альтернативные поставщики, резерв персонала, пересмотр графика) позволят выдержать срок. В противоположность этому, отсутствие учета рисков ведет к внезапным проблемам и задержкам. Риск, реализовавшийся без готового плана реагирования на него, негативно сказывается на соблюдении сроков проекта. В российских реалиях нередки случаи, когда сроки госпрограмм продлеваются или переносятся именно из-за неучтенных рисков (например, неопытные подрядчики, длительные процедуры согласования, внешние кризисы).

Достижение целевых показателей. Эффективное управление рисками повышает вероятность того, что госпрограмма достигнет заявленных KPI и социальных эффектов. Риски часто непосредственно угрожают выполнению целевых показателей – будь то охват определенного числа бенефициаров, показатели качества услуг или макроэкономические индикаторы. Если риски (например, недостаточное финансирование на ключевом этапе, технологические трудности, сопротивление участников) не идентифицированы, программа может не выполнить плановых значений. Риск-менеджмент обеспечивает достижение целей за счет того, что позволяет заранее скорректировать план под ожидаемые препятствия. Например, при реализации национального проекта в области здравоохранения заранее оцененный риск дефицита лекарств приводит к созданию страхового запаса препаратов, что гарантирует достижение целевого показателя по обеспечению пациентов, даже если произойдет сбой поставок [1]. В противном случае показатели могли бы провалиться. В России отсутствие проработки рисков часто приводило к тому, что целевые индикаторы пересматривались в сторону снижения или не достигались. Так, Счетная палата в своих анализах указывает: нередко ведомства ссылаются на наступление рисков как на причину недостижения плановых значений. Это указывает, что риски не были вовремя обработаны. Международная практика же демонстрирует: программы с активным риск-менеджментом имеют гибкость в реализации, позволяющую им перестраивать деятельность и все-таки достигать целей, пусть иногда и иными путями. Например, Всемирный банк отмечал, что проекты с системным мониторингом рисков чаще корректируют свои операционные планы и достигают целевых результатов, несмотря на возникшие сложности.

Соблюдение бюджета и предотвращение перерасходов. Одно из самых ощутимых проявлений риск-менеджмента – это влияние на финансовую дисциплину программы. Планирование рисков включает оценку потенциальных дополнительных расходов (cost overrun) и создание резервов. Грамотное планирование и учет рисков позволяют сохранить бюджет. Практически это реализуется через механизм резервирования средств на непредвиденные расходы, страхование рисков, гибкое перераспределение бюджета. В России на федеральном уровне существуют резервные фонды (около 3-5 % расходов) именно для непредвиденных ситуаций [4]; также некоторые госпрограммы включают резерв по неизменной части расходов. Однако эффективность использования этих резервов зависит от качества риск-оценки: важно, чтобы резервы были соразмерны рискам и выделялись целенаправленно на их покрытие, а не «распылялись» на иные нужды.

Минимизация потерь и неэффективных расходов. Качественный риск-менеджмент позволяет минимизировать не только прямой перерасход, но и косвенные потери – от срыва мероприятий, необходимости переделывать бракованные работы, упущенной выгоды из-за задержек и т.п. Предварительная идентификация рисков дает шанс избежать потерь, найдя способы снизить риски и предотвратить опасности [2]. В целом, каждый рубль, вложенный в превентивные меры, экономит гораздо больше средств, которые ушли бы на ликвидацию последствий. Так, если программа строительства дорог включает риск-менеджмент, она, к примеру, закладывает усиленный контроль качества материалов (минимизируя риск раннего разрушения дороги). В итоге госзатраты на ремонт снижаются – то есть исключаются будущие потери. Отсутствие же риск-контроля часто приводит к необходимости дополнительных расходов на исправление ошибок. Счетная палата РФ отмечала, что многие проблемы реализации нацпроектов – это «упущенные риски», за которые потом приходится платить: будь то пересмотр проектно-сметной документации, штрафы по судам или прямое неосвоение средств (что тоже потеря эффективности). Риск-менеджмент, напротив, способствует максимально эффективному использованию ресурсов: корректировка ошибок на каждом этапе может быть дорогостоящей, однако грамотное планирование и учет рисков позволяют сохранить бюджет. То есть, выявляя и устраняя проблему на ранней стадии (на «бумаге»), мы экономим средства, чем если бы проблему решали уже «в поле».

Устойчивость реализации программ. Под устойчивостью понимается способность программы стабильно выполняться даже при изменении внешних условий и сохранении достигнутых результатов после завершения. Риск-менеджмент напрямую повышает устойчивость, так как готовит программу к шокам и изменениям. Гибкость бюджетов и планов, заложенная через риск-менеджмент, позволяет адаптироваться, не прекращая реализацию. Яркий пример – кризис COVID-19: глобальная пандемия стала реализацией серьезнейшего риска для практически всех государственных программ в 2020 году. Там, где заранее существовали планы на случай чрезвычайных ситуаций (планы непрерывности деятельности, резервные фонды, возможность перераспределения средств), программы смогли переформатироваться – например, перейти на дистанционные форматы услуг, оперативно докапитализировать здравоохранение и т.д. Там же, где никаких риск-планов не было, произошли массовые сбои и заморозка проектов. По данным отраслевых обзоров, в разгар пандемии до 68 % подрядчиков отметили отмену или приостановку проектов, а правительства многих стран перенаправили бюджетные средства, закрыв ряд запланированных инициатив. Это наглядно продемонстрировало важность встроенной устойчивости: программы с проработанными рисками смогли пережить турбулентность, другие – нет. Устойчивость также касается сохранения результатов: если в результате реализации программы, скажем, были построены объекты или внедрены услуги, важно, чтобы они продолжили функционировать. Риск-менеджмент на этапе завершения предусматривает планы передачи на баланс, обучения персонала, финансирования эксплуатации – тем самым предотвращая риск, что по окончании программы результаты будут утеряны из-за отсутствия поддержки. Международные организации (ОЭСР, Всемирный банк) все чаще оценивают успешность не только по достижению непосредственных целей, но и по устойчивости эффектов. Программы, где были предусмотрены риски пост-реализационной фазы, демонстрируют более долгосрочный положительный эффект. Например, проекты по развитию водоснабжения, которые включали анализ рисков технического обслуживания сетей и обучение местных операторов, показали устойчивое функционирование систем годы спустя; в то время как без такого подхода оборудование могло выйти из строя без ремонта. Таким образом, риск-менеджмент способствует не только выполнению программы по отчётам, но и тому, что ее результаты переживут испытание временем и внешними шоками.

Итак, наличие механизмов управления рисками выступает как «амортизатор» для программы, позволяя ей достичь целей вовремя, в пределах бюджета и с заданными результатами, несмотря на

воздействие неблагоприятных факторов. В отсутствие же риск-менеджмента результаты программ гораздо более уязвимы перед изменениями внутренней и внешней среды: любой серьезный риск может привести к срыву сроков, бюджету или целевых показателей.

Как видно из приведённых выше примеров, эффективное управление рисками не гарантирует отсутствие проблем вовсе, но позволяет держать ситуацию под контролем и обеспечить выполнение основных целей. Таким образом, практика подтверждает, что риск-менеджмент – не абстрактные мероприятия, а реальный инструмент обеспечения успеха госпрограмм. В отсутствие такового программы рискуют стать неэффективными и перерасходовать средства налогоплательщиков. Далее рассмотрим конкретные инструменты и механизмы, применяемые для интеграции риск-менеджмента в практику реализации государственных программ.

Современный риск-менеджмент опирается на комбинацию цифровых инструментов и организационных механизмов, которые помогают внедрить проактивное управление неопределенностями. Ниже перечислены ключевые методы, используемые в практике управления финансированием государственных программ.

Резервирование бюджетных средств. Наличие резерва – основной финансовый инструмент для покрытия рисков. Во многих странах устанавливаются контингенты непредвиденных расходов: например, Еврокомиссия рекомендует закладывать 5-15 % бюджета проекта на непредвиденные затраты, в зависимости от степени риска. В Российской Федерации законы о бюджете традиционно предусматривают резерв Правительства (на чрезвычайные и непредвиденные расходы), а также в сметы крупных стройпроектов обычно включается контингентный резерв. В международной практике известны случаи, когда отсутствие резервов приводило к срыву финансирования – поэтому сейчас стандартом является иметь финансовую «подушку». Резервы могут быть централизованными (на уровне казначейства для всей программы) или распределенными по проектам. Важна прозрачность использования резерва: успешным считается подход, когда резерв расходуется только после тщательного обоснования, что риск действительно реализовался и иных средств нет.

Гибкость бюджетов и перераспределение. Риск-менеджмент включает механизмы, позволяющие адаптировать финансирование в ходе исполнения программы. Правительства многих стран вводят нормы, упрощающие перераспределение ассигнований между статьями бюджета программы при наступлении рисков. Гибкий бюджет означает, что, если один компонент программы застопорился (и средства там временно не осваиваются), их можно направить на другой компонент, испытывающий нехватку ресурсов из-за непредвиденных затрат. В России подобные перестановки требуют решений Правительства или Минфина, и в последние годы процедура упрощается (в рамках нацпроектов разрешено перераспределять средства внутри региональных проектов между отдельными объектами). На международном уровне это рекомендуемая практика: ОЭСР советует сочетать строгий контроль за общим объемом расходов с гибкостью внутри программ. Также элемент гибкости – возможность продления сроков финансирования: если риск привел к задержке, то лучше продлить программу (дав шанс достичь целей) с обеспечением ресурсами, чем формально закрыть ее неуспешно.

Системы мониторинга рисков и раннего предупреждения. Цифровизация существенно обогатила арсенал риск-менеджера. Существуют специализированные IT-платформы и программные модули (в составе систем управления проектами или казначейских систем), позволяющие вести реестры рисков, автоматизировать отслеживание индикаторов риска и формировать оповещения. Например, во многих странах используются решения класса GRC (Governance, Risk, Compliance) – они позволяют ведомству в режиме онлайн обновлять статус рисков, отмечать реализацию тех или иных угроз и генерировать отчеты для руководства. В Российской Федерации ведется работа над созданием единой информационной системы мониторинга нацпроектов, где также предусмотрен раздел по рискам. Некоторые регионы РФ внедряют модули риск-менеджмента в свои системы управления проектами (например, платформа «Электронный бюджет» позволяет прикреплять данные о рисках проектов ГЧП). Мониторинг рисков также связан с регулярной отчетностью: эффективная практика – когда каждое квартальное заседание по программе включает рассмотрение актуального риск-отчета: какие новые риски выявлены, каковы тенденции по ранее известным рискам, нужны ли коррективы. Раннее выявление проблемы – половина успеха в ее решении. Поэтому внедряются системы раннего предупреждения: триггерные показатели (например, % освоения бюджета ниже плана на определенную дату, рост стоимости более чем на определенный процент, отставание по графику установленное количество месяцев) автоматически сигнализируют менеджменту о возникающей угрозе, позволяя принять меры до того, как риск приведет к провалу.

Организационные структуры управления рисками. Наличие ответственных за риск-менеджмент – залог того, что процесс не будет формальностью. На уровне государственных программ целесообразно создание специализированных риск-комитетов или назначение риск-менеджеров. Например, в крупных нацпроектах ряда стран ЕС действуют комитеты управления рисками, куда входят представители исполнителей, минфина, независимые эксперты; они проводят периодические оценки и дают рекомендации руководителю программы. В задачу проектных офисов включено управление рисками межведомственной координации. В России институт проектных офисов также развивается: в рамках национальных проектов курирующие заместители председателя правительства требуют от проектных офисов предоставлять информацию о рисках. Организационный механизм включает и распределение ответственности: кто отвечает за мониторинг конкретного риска, кто – за выполнение плана реагирования. Четкое закрепление (например, минздрав отвечает за риск нехватки врачей в программе здравоохранения, минфин – за риск неосвоения средств) повышает исполнительскую дисциплину. Корпоративная культура также относится сюда: важно, чтобы риск-менеджмент поддерживался руководством (*tone at the top*) – тогда исполнители воспринимают его всерьез и реально работают над снижением рисков, а не скрывают их.

Методы и технологии анализа рисков. К инструментам риск-менеджмента относятся разнообразные методики анализа: SWOT и PESTLE-анализ (контекстные риски), метод деревьев отказов, монтекарло моделирование бюджетных сценариев, анализ чувствительности проекта к ключевым параметрам. В последние годы активно применяются цифровые технологии. Например, в сфере налогового администрирования государства используют системы оценки рисков для отбора объектов контроля – это позволяет сосредоточить усилия на наиболее рискованных направлениях, что тоже элемент эффективности госпрограмм (меньше ресурсов тратится на безрисковые проверки). При финансовом планировании программ все чаще применяют стохастическое моделирование: компьютерные симуляции, задающие распределения вероятностей по ключевым статьям затрат, помогают определить вероятность укладывания в бюджет. Такие инструменты позволяют более научно обоснованно формировать резерв и планировать меры.

Страхование и передача рисков. В ряде случаев государства используют механизм передачи риска сторонним организациям. Например, проекты ГЧП (государственно-частного партнерства) часто подразумевают, что часть рисков (строительных, коммерческих) берет на себя частный партнер, а государство платит ему за это либо разделяет с ним выгоды. Кроме того, есть практика страхования рисков: например, страхование строительно-монтажных работ, страхование ответственности. Это не устраняет риск, но обеспечивает компенсацию убытков, тем самым сохраняя эффективность бюджетных вложений (убытки покрывает страховая выплата, а не бюджет). Международный опыт – создание пулов страхования рисков для крупных проектов (к примеру, в Канаде ряд провинций страхуют риски крупных инфраструктур совместно). Для финансовых рисков государство может использовать и деривативы (например, хеджирование валютных рисков по иностранным займам).

Современные инструменты позволяют выстроить многоуровневую систему управления рисками: от стратегического (фискальные правила, резервы, аудиторский надзор) до оперативного (проектные риск-планы, софт для мониторинга). Их применение уже не роскошь, а необходимость для сложных государственных программ. Важнейшее условие успеха – интеграция всех этих механизмов в единый процесс управления программой, чтобы риск-менеджмент был не параллельным набором бюрократических процедур, а частью принятия решений и управления ресурсами.

Управление рисками финансирования государственных программ существенно влияет на эффективность их реализации – это подтверждается и теорией, и практическими примерами. В российской системе госпрограмм пока ощущается дефицит развитого риск-менеджмента: риски зачастую учитываются формально, что приводит к срывам сроков и неполной результативности ряда программ. Международный опыт (страны ОЭСР, Всемирный банк, ЕС) демонстрирует, что проактивный риск-менеджмент – не пустые траты, а необходимое условие успеха: он помогает завершать проекты вовремя и в рамках бюджета, достигая целевых показателей при минимуме потерь.

Сравнительный анализ показывает, что в зарубежных практиках упор делается на институционализацию риск-менеджмента (законодательные требования раскрывать и управлять рисками, создание резервных фондов, регулярная отчетность о рисках) и на использование передовых инструментов (цифровой мониторинг, стресс-тестирование бюджета).

Влияние риск-менеджмента прослеживается по всем ключевым критериям эффективности: программы с хорошим управлением рисками реже выбиваются из графика и способны выдержать внешние потрясения; они, как правило, лучше справляются с достижением целевых результатов, поскольку

готовы к препятствиям и умеют их обходить; они укладываются в сметную стоимость или имеют контролируемый перерасход, покрываемый из резервов, тогда как без риск-менеджмента бюджеты могут раздуваться в разы; потери средств и ресурсов в них минимизируются, а эффективность расходования возрастает; такие программы обладают устойчивостью: их результаты имеют больше шансов сохраниться и принести долгосрочный эффект, поскольку риски пост-реализационного периода тоже учитывались.

Для повышения эффективности государственных программ в России целесообразно перенимать лучшие практики: внедрять обязательный риск-анализ при формировании программ, создавать финансовые механизмы для управления рисками (резервы, гибкие схемы финансирования), использовать цифровые системы мониторинга и обучать ответственных лиц методикам риск-менеджмента. Важно перейти от ситуации, когда «риск» используется как оправдание провалов, к ситуации, когда управление рисками становится ресурсом для предотвращения провалов и обеспечения успехов. Как отмечают эксперты [3], проактивный риск-менеджмент позволяет государственным органам повысить эффективность и сохранить конкурентоспособность даже в условиях неопределенности, а в госсекторе это означает более результативное расходование бюджетных средств и большую отдачу для общества.

Подводя итог, можно сформулировать главный вывод: механизмы управления рисками финансирования – один из ключевых факторов эффективности реализации госпрограмм. Их влияние прослеживается в своевременности, полноте и экономичности достижения целей. Опыт как зарубежных стран, так и отдельных успешных российских проектов показывает, что вложения в риск-менеджмент окупаются сторицей: предотвращенные срывы, сэкономленные деньги и достигнутые результаты значительно перевешивают затраты на внедрение соответствующих систем и процессов. В условиях ограниченности ресурсов и усложнения задач государственного управления риск-ориентированное бюджетирование должно стать неотъемлемой частью цикла управления каждой государственной программой – от планирования до итоговой оценки эффективности. Это позволит российским госпрограммам стать более управляемыми, прогнозируемыми и успешными, вписываясь в лучшую международную практику в интересах достижения национальных целей развития.

### Список литературы:

1. Национальные проекты России: особенности, эффективность реализации: монография / В.А. Ильин [и др.]; под научным руководством В.А. Ильина, А.А. Шабуновой, Т.В. Усковой; Вологодский научный центр РАН. – Вологда: ВолНЦ РАН, 2024. – 453 с. (Проблемы эффективности государственного управления). ISBN 978-5-93299-603-4
2. Ларина И.А. Методы идентификации рисков и построение риск-модели государственных программ и проектов // Экономическая безопасность. – 2021. – Том 4. – № 1. – С. 73-88.
3. Тебякин А.А., Шевченко М.В. Управление рисками реализации государственных программ Российской Федерации: теоретические подходы к решению проблемы // Экономическая безопасность. 2020. Т. 3. № 1. С. 31-40.
4. Бюджетный кодекс Российской Федерации от 31.07.1998 № 145-ФЗ (с изменениями и дополнениями)
5. Постановление Правительства Российской Федерации от 26.05.2021 № 786 «О системе управления государственными программами Российской Федерации» (с изменениями и дополнениями).
6. Отчеты о работе Счётной палаты Российской Федерации за 2021-2023 годы. [Электронный ресурс]. – URL: <https://ach.gov.ru/upload/reports/2021.pdf>, <https://ach.gov.ru/upload/iblock/a1c/ygyhwc502ubudozudfb6bp73i684e132.pdf>, <https://ach.gov.ru/upload/iblock/b0b/2s9l597z2ddcymmd4c34y25090vcvatc.pdf> (дата обращения 07.04.2025)

## УЧЕТ, АНАЛИЗ И АУДИТ

УДК 658.153

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ОБОРОТНОГО КАПИТАЛА  
ПРЕДПРИЯТИЯКолдунова Екатерина Михайловна  
ООО «ЭЛМИК», koldkate@mail.ru

## EVALUATION OF THE EFFECTIVENESS OF USE WORKING CAPITAL OF THE ENTERPRISE

Koldunova Ekaterina Mikhailovna  
«ELMIC» LLC, koldkate@mail.ru

**Аннотация:** в работе рассматриваются методики расчета показателей оборачиваемости и рентабельности оборотных активов, осуществляется оценка эффективности использования оборотного капитала предприятия.

**Ключевые слова:** проведение оценки эффективности использования оборотного капитала, оборачиваемость и рентабельность оборотных активов.

**Abstract:** the paper considers methods for calculating the turnover and profitability of current assets, as well as evaluating the effectiveness of using the working capital of an enterprise.

**Keywords:** conducting an assessment of the efficiency of working capital use, turnover and profitability of current assets.

В практике управления одним из ключевых факторов, которые обеспечивают финансовую устойчивость и ликвидность компании, является наличие достаточного оборотного капитала, необходимого для ведения хозяйственной деятельности. Оборотный капитал представляет собой один из самых важных показателей стабильности работы предприятия. Он характеризует финансовое положение компании в ближайшей перспективе, поэтому важно проводить оценку эффективности его использования на регулярной основе.

Довольно распространенной методикой оценки эффективности использования оборотного капитала компании является методика Васильевой Л.С. [1, с. 361]. Согласно данной методике, необходимо рассчитать и оценить показатели оборачиваемости и рентабельности, а также интегральный показатель рентабельности оборотных активов организации.

Проведем расчеты ключевых показателей оборачиваемости оборотного капитала по методике Пожидаевой Т.А. [3; с.78]. В табл. 1 представлены результаты расчета основных показателей оборачиваемости оборотного капитала ООО «ЭЛМАТ» за 2021-2023 гг.

Таблица 1 – Расчет показателей оборачиваемости оборотного капитала ООО «ЭЛМАТ»

Показатели	2021г.	2022г.	2023г.	Изменение (+/-) в 2023г. к		Изменение (%) в 2023г. к	
				2021г.	2022г.	2021г.	2022г.
<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4</i>	<i>5</i>	<i>6</i>	<i>7</i>	<i>8</i>
1. Выручка, тыс. руб.	821 809	1 191 039	1 531 592	709 783	340 553	86,37	28,59
2. Среднегодовая стоимость совокупных активов, тыс. руб.	581 578	761 691	951 116	369 539	189 426	63,54	24,87

3. Среднегодовые остатки оборотных активов, тыс. руб.	360 743	496 324	648 725	287 982	152 401	79,83	30,71
4. Оборачиваемость совокупных активов, обор.	1,41	1,56	1,61	0,20	0,05	13,96	2,98
5. Оборачиваемость оборотных активов, обор.	2,28	2,40	2,36	0,08	-0,04	3,64	-1,62
6. Период оборота совокупных активов, дн.	255	230	224	-31	-6	-12,25	-2,90
7. Период оборота оборотных активов, дн.	158	150	152	-6	2	-3,51	1,64
8. Доля оборотных активов в совокупных активах, %	62,03	65,16	68,21	6,18	3,05	x	x

На основе данных, представленных в табл. 1, можно заключить следующее:

- В 2023 г. выручка компании составила более 1,5 млрд. руб. По сравнению с 2021 г. данный показатель вырос на 709,7 млн. руб. (86,37%), а по сравнению с 2022 г. – на 340,5 млн. руб. (28,59%). Положительная динамика выручки в анализируемом периоде свидетельствует о росте спроса на продукцию компании;

- В отчетном году среднегодовая стоимость совокупных активов составила более 951,1 млн. руб. При сравнении с базисным годом значение показателя увеличилось на 369,5 млн. руб. (63,54%), а при сравнении с предыдущим годом – на 189,4 млн. руб. (24,87%). Динамика изменения данного показателя может быть рассмотрена как в положительном, так и в негативном ключе. Увеличение стоимости совокупных активов характеризует расширение деятельности компании в анализируемом периоде. Однако, возможно увеличение стоимости медленно и трудно реализуемых активов, а также краткосрочных и долгосрочных пассивов;

- В 2023 г. среднегодовые остатки оборотных активов составили более 648,7 млн. руб. По сравнению с 2021 г. данный показатель вырос на 287,9 млн. руб. (79,83%), а по сравнению с 2022 г. – на 152,4 млн. руб. (30,71%). Динамика изменения данного показателя также может быть рассмотрена как с положительной, так и с отрицательной стороны. В первом случае рост оборотных активов говорит об активной деятельности компании, а во втором случае – о возможном увеличении складских запасов и дебиторской задолженности;

- В отчетном году оборачиваемость совокупных активов составила 1,61 оборота. При сравнении с базисным годом значение показателя увеличилось на 0,2 оборота (13,96%), а при сравнении с предыдущим годом - на 0,05 оборота (2,98%). Положительная динамика показателя характеризует рост эффективности использования совокупных активов в анализируемом периоде;

- В 2023 г. оборачиваемость оборотных активов составила 2,36 оборота. По сравнению с 2021 г. данный показатель вырос на 0,08 оборота (3,64%), а по сравнению с 2022 г., наоборот, уменьшился на 0,04 оборота (1,62%). Такая динамика показателя свидетельствует об изменениях в деловой активности предприятия;

- В отчетном году период оборота совокупных активов составил 224 дня. При сравнении с базисным годом значение показателя уменьшилось на 31 день (12,25%), а при сравнении с предыдущим годом – на 6 дней (2,9%). Снижение данного показателя характеризует ускорение оборачиваемости совокупных активов предприятия;

- В 2023 г. период оборота оборотных активов составил 152 дня. По сравнению с 2021 г. данный показатель уменьшился на 6 дней (3,51%), а по сравнению с 2022 г., наоборот, увеличился на 2 дня (1,64%). Такая динамика показателя свидетельствует о небольшом замедлении оборачиваемости оборотных активов предприятия;

- В отчетном году доля оборотных активов в совокупных активах составила 68,21%. При сравнении с базисным годом значение показателя выросло на 6,18%, а при сравнении с предыдущим годом – на 3,05%. Данный аспект является позитивным для предприятий этой отрасли.

На основе проведения анализа периода оборота оборотных активов в днях можно вычислить объём дополнительно привлекаемых или высвобождаемых оборотных средств вследствие изменения динамики их оборачиваемости, применив следующую формулу:

$$\Delta OA = \frac{\text{Выручка}_{2023}}{360} * (\text{Период оборота } OA_{2023} - \text{Период оборота } OA_{2022}) \quad (1)$$

Подставив данные из табл. 1 в формулу, мы можем сделать вывод о том, что в результате замедления оборачиваемости оборотных активов на 2 дня объём средств, вовлечённых в оборот, увеличился на более чем 8,5 млн. рублей:

$$\Delta OA = \frac{1\,531\,592}{360} * (152 - 150) = 8,509 \text{ млн. руб.}$$

Таким образом, анализ показателей оборачиваемости оборотного капитала ООО «ЭЛМАТ» показал, что в анализируемом периоде наблюдался рост стоимости оборотных активов вследствие небольшого замедления их оборачиваемости.

Далее проведем оценку основных показателей рентабельности оборотного капитала ООО «ЭЛМАТ» за 2021-2023 гг. (табл. 2).

Таблица 2 – Оценка показателей рентабельности оборотного капитала ООО «ЭЛМАТ»

Показатели	2021г.	2022г.	2023г.	Изменение (+/-) в 2023г. к	
				2021г.	2022г.
<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4</i>	<i>5</i>	<i>6</i>
1. Рентабельность оборотных активов в производственной деятельности	0,29	0,36	0,40	0,11	0,04
2. Общая рентабельность оборотных активов	0,33	0,34	0,68	0,35	0,34
3. Экономическая рентабельность оборотных активов	0,27	0,27	0,57	0,30	0,31

На основе данных, представленных в табл. 2, можно заключить, что в анализируемом периоде рентабельность оборотных активов компании имела положительную тенденцию, что свидетельствует о росте общей эффективности их использования в текущей деятельности. Разрыв между показателями общей рентабельности и экономической рентабельности оборотных активов отражает воздействие налогового бремени на итоги текущей хозяйственной деятельности предприятия. В отчетном году разрыв составил 10,73%, что на 4,86% больше относительно 2021 г. и на 3,85% больше относительно 2022 г. и является негативным аспектом. Рекомендуется проанализировать формирование налоговых отчислений и оптимизировать налоги.

Не менее важно оценить динамику изменения интегрального показателя рентабельности оборотных активов. Данный показатель представляет собой среднее геометрическое темпов роста ранее представленных показателей и рассчитывается по следующей формуле:

$$\text{ИН}(P) = [\text{Тр}(Pп) * \text{Тр}(Pо) * \text{Тр}(Pэ)]^{\frac{1}{3}} \quad (2)$$

Проведем расчеты значений интегрального показателя рентабельности оборотных активов на конец 2022 и 2023 гг.:

$$\begin{aligned} \text{ИН}(P)_{2022} &= [1,4 * 2,05 * 2,1]^{\frac{1}{3}} = 1,8194 \text{ или } 181,94\% \\ \text{ИН}(P)_{2023} &= [1,11 * 2,03 * 2,15]^{\frac{1}{3}} = 1,6889 \text{ или } 168,89\% \end{aligned}$$

В рассматриваемом отчётном периоде значения интегрального показателя превышают единицу, что указывает на повышение общей эффективности использования оборотных активов в ходе деятельности предприятия.

В заключение следует отметить, что осуществление оценки эффективности использования оборотного капитала позволяет идентифицировать проблемные области в управлении, спрогнозировать будущие потребности в оборотном капитале, а также улучшить финансовое положение компании.

В результате проведенной оценки эффективности использования оборотного капитала ООО «ЭЛМАТ» могут быть предложены следующие рекомендации по управлению оборотным капиталом компании: отслеживание динамики удельных весов быстро и медленно реализуемых активов в общей стоимости всех активов организации, проведение мониторинга изменения состава и структуры оборотных активов, отслеживание изменения темпов оборачиваемости активов, а также проведение анализа формирования налоговых отчислений и их оптимизация в целях уменьшения разрыва между значениями общей рентабельности и экономической рентабельности оборотных активов.

#### Список литературы

1. Васильева Л.С. Финансовый анализ: учебник / Л.С. Васильева, М.В. Петровская. – Москва: КноРус, 2023. – 880 с.
2. Губанова Е.В., Самошенкова К.А. Методы принятия финансовых решений. – М.: ООО "ТРИП", 2021. – 25 с.
3. Пожидаева Т.А. Анализ финансовой отчетности: учебное пособие / Т.А. Пожидаева. – Москва: КноРус, 2023. – 320 с.
4. Сысоева Е.Ф. Финансовый менеджмент: учебное пособие / Е.Ф. Сысоева, А.И. Барабанов, А.С. Бородина [и др.]; под ред. Е.Ф. Сысоевой. – Москва: КноРус, 2022. – 496 с.
5. Романовская М.А., Соколова Е.Н. Повышение эффективности управления оборотным капиталом предприятия // Вестник науки. – 2024. – №11 (80). – с. 193-198.
6. Губанова Е.В., Зорина П.А. Оценка продолжительности финансового цикла организации // Инновационное развитие российской науки. Сборник научных трудов III Национальной (Всероссийской) научно-практической конференции, 2021. - с. 175-181.

## РЕГИОНАЛЬНАЯ И ОТРАСЛЕВАЯ ЭКОНОМИКА

УДК 338.001.36

## ОБЗОР РЫНКА ЛИНОЛЕУМА В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ В 2023 ГОДУ

Губернаторова Наталья Николаевна<sup>1</sup>, Смык Александра Павловна<sup>2</sup>,  
Трудовая Виктория Викторовна<sup>3</sup>

<sup>1</sup> Калужский филиал Финуниверситета, drozdik2006@yandex.ru

<sup>2</sup> Калужский филиал Финуниверситета, st.18115@gmail.com

<sup>3</sup> Калужский филиал Финуниверситета, vtrudovaya@yandex.ru

## OVERVIEW OF THE LINOLEUM MARKET IN THE RUSSIAN FEDERATION IN 2023

Gubernatorova Natalia Nikolaevna<sup>1</sup>, Smyk Alexandra Pavlovna<sup>2</sup>, Trudovaya Victoria Viktorovna<sup>3</sup>

<sup>1</sup> Kaluga branch of the Financial University, drozdik2006@yandex.ru

<sup>2</sup> Kaluzhsky branch of the Financial University, st.18115@gmail.com

<sup>3</sup> Kaluzhsky branch of the Financial University, vtrudovaya@yandex.ru

**Аннотация.** В статье проведён обзор рынка напольных покрытий на 2023 год. Какие факторы повлияли на изменение рынка. Обозреваются изменения рынка линолеума.

**Ключевые слова:** напольные покрытия, линолеум, объём продаж, санкции.

**Abstract.** The article provides an overview of the flooring market for 2023. What factors influenced the market change. The changes in the linoleum market are being reviewed.

**Key words:** floor coverings, linoleum, sales volume, sanctions.

Линолеум – это популярное напольное покрытие, которое широко используется как в жилых, так и в коммерческих помещениях. В этой статье мы рассмотрим основные тенденции и перспективы развития рынка линолеума в России в 2023 году.

Для проведения анализа рынка линолеума необходимо провести анализ рынка напольных покрытий в России (рисунок 1).



Рисунок 1 – Продажи напольных покрытий в России в 2019-2023 гг., млн м<sup>2</sup>

В 2022 году продажи напольных покрытий сократились на 13,2% по сравнению с 2021 годом. События, произошедшие в конце февраля, а также объявление частичной мобилизации оказали значительное влияние на желание людей приобретать жилье. Как и в любых условиях кризиса, граждане стали бояться принимать на себя большие долговые обязательства, особенно в виде ипотечных кредитов с длительными сроками погашения. Кроме того, рост цен привел к сокращению запланированных ремонтов, и россияне предпочли экономить и откладывать средства на будущее.

В 2022 году наблюдалось снижение общей площади новой коммерческой недвижимости на 2,2%. Это связано с быстрым сдвигом потребительских предпочтений от традиционного офлайн-торговли к онлайн-сектору, что негативно сказалось на посещаемости торговых центров. Они стали значительно менее популярными среди покупателей. Строительство новых торговых помещений практически прекратилось, однако активно развиваются распределительные центры и склады, предназначенные для

обработки онлайн-заказов. Это изменение в потребительских привычках будет оказывать воздействие на рынок напольных покрытий в предстоящие годы.

В 2023 году продажи напольных покрытий показали небольшой рост на 4,6%. После резкого повышения в 2022 году цены на покрытия стабилизировались, что связано с изменением спроса в сторону более доступных сегментов. Россияне стали охотнее выбирать отечественные материалы вместо дорогих европейских, ассортимент которых сужен. Спрос на линолеум значительно возрос, в то время как паркет и плитка продолжили терять популярность. Также наблюдается отложенный спрос на ремонты и приобретение жилья, который сформировался в 2022 году. После ожидания многие россияне активизировались в своих покупках в 2023 году благодаря продлению программ льготной ипотеки.

В результате введения санкций в 2022 году произошел значительный спад поставок стройматериалов, включая премиальный и коммерческий линолеум от европейских производителей. Согласно данным Росстата, рынок линолеума 2023 году увеличился на 28,52%. Подробные данные приведены в таблице 1.

Таблица 1 – Производство линолеума в РФ в 2022-2023 году, млн м<sup>2</sup>

Субъект	2022 год	2023 год	Темп прироста 2022 к 2021, %
Российская Федерация	129294,492	151170,119	16,92
Центральный ФО	59713,058	65702,9	10,03
Северо-Западный ФО	13809	18878,21	36,71
Приволжский ФО	55744,434	66558,609	19,40
Южный ФО	3,3	4,2	27,27
Уральский ФО	24,7	26,2	6,07

Из анализируемых данных можно сделать вывод, что уровень производства линолеума в Российской Федерации увеличился, данная тенденция наблюдается по всем федеральным округам. Значительный скачок увеличения на 36,71% произошел в Северо-Западном федеральном округе. Рисунок 2 демонстрирует доли федеральных округов в общем объеме производства линолеума.

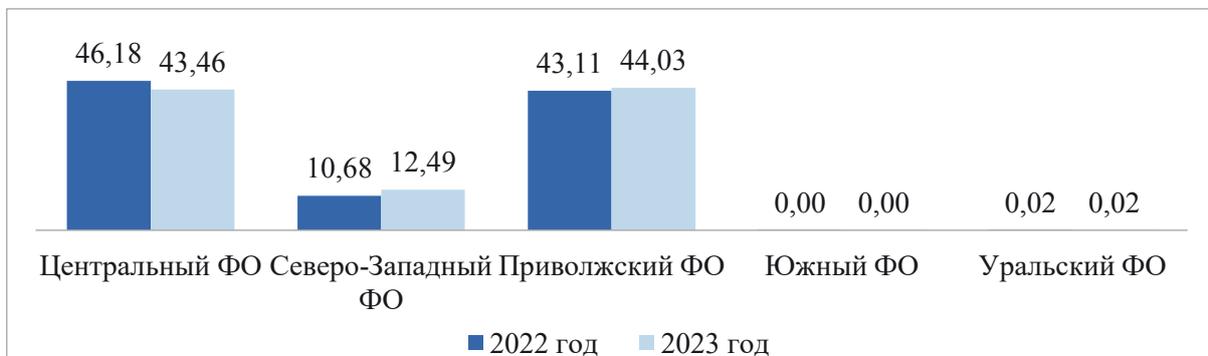


Рисунок 2- Доли Федеральных округов в производстве линолеума в 2022-2023 гг., %

Одним из главных факторов, приведших к увеличению производства, стало решение проблем с поставками компонентов для производства ПВХ из Китая, а также увеличение внутреннего и внешнего спроса со стороны населения и организаций. Динамика экспорта российского линолеума представлена на рисунке 3.

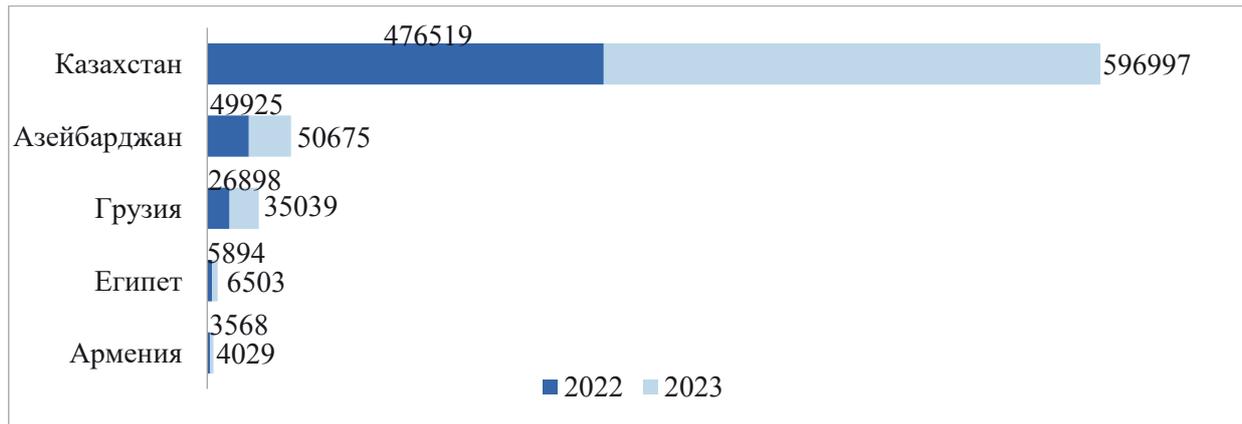


Рисунок 3 – Крупнейшие потребители линолеума российского производства в 2022-2023 году, долларов США

Из рисунка 3 видно, что экспорт линолеума в 2023 году российского производства значительно увеличился по сравнению с 2022 годом. Рекордные закупки продукции в отчётном году показывает Казахстан.

В целом в 2024 году спрос на линолеум будет продолжать расти, но темпы роста могут замедлиться из-за экономических трудностей и снижения доходов населения. Конкуренция между производителями будет усиливаться, что приведёт к дальнейшему снижению цен и улучшению качества продукции. Потребительские предпочтения будут смещаться в сторону натуральных и экологически чистых видов линолеума, таких как линолеум из пробки или джута. Технологические инновации позволят создать новые виды линолеума с уникальными свойствами, такими как антибактериальные или антистатические свойства.

#### Список литературы

1. Цены в России. 2024: Стат. сб./ Росстат - М., 2024 – 163 с.
2. Дубовой, А. Д. Социально-экономическое положение регионов России в условиях санкционной войны / А. Д. Дубовой // Актуальные тренды цифровой трансформации промышленных предприятий: Сборник статей II Всероссийской научно-практической конференции, Казань, 20–22 сентября 2023 года. – Курск: Закрытое акционерное общество «Университетская книга», 2023. – С. 102-106.
3. Скороходова, В. П. Влияние западных санкций на социально-экономическое положение России и ее отдельных регионов / В. П. Скороходова // Гуманитарий Юга России. – 2023. – Т. 12, № 4. – С. 200-214.
4. Федеральная служба государственной статистики Российской Федерации (РосСтат). Официальный сайт. / [Электронный ресурс] URL: <http://www.gks.ru/> / (дата обращения: 10.12.2024).

УДК 336.22

**ВЛИЯНИЕ НАЛОГОВЫХ ДОХОДОВ РЕГИОНАЛЬНОГО БЮДЖЕТА НА УРОВЕНЬ НАЛОГОВОГО ПОТЕНЦИАЛА (НА ПРИМЕРЕ КАЛУЖСКОЙ ОБЛАСТИ)****Костин Иван Васильевич**

Калужский государственный университет им. К.Э. Циолковского, iv\_kostin@mail.ru

**THE IMPACT OF REGIONAL BUDGET TAX REVENUES ON THE LEVEL OF TAX POTENTIAL (ON THE EXAMPLE OF THE KALUGA REGION)****Kostin Ivan Vasilyevich**

Kaluga State University named after K.E. Tsiolkovsky, iv\_kostin@mail.ru

**Аннотация.** В данной статье проведен анализ влияния налоговых доходов регионального бюджета на налоговый потенциал. Исследована динамика налоговых поступлений в областной бюджет. Проанализирован методический подход по оценке налогового потенциала на основе методики УФНС по Калужской области. Предложены основные направления по укреплению налогового потенциала областного бюджета.

**Ключевые слова:** налоговый потенциал, налог на прибыль, НДФЛ, бюджет Калужской области, налоговые доходы, классификации факторов налогового потенциала.

**Abstract.** This article analyzes the impact of regional budget tax revenues on tax potential. The dynamics of tax revenues to the regional budget is investigated. A methodological approach to assessing tax potential based on the methodology of the Federal Tax Service for the Kaluga region is analyzed. The main directions for strengthening the tax potential of the regional budget are proposed.

**Keywords:** tax potential, income tax, personal income tax, budget of the Kaluga region, tax revenues, classifications of tax potential factors.

Основной задачей налоговой политики государства является баланс между бюджетами всех уровней, основанный на поддержании налоговой нагрузки по тем отраслям экономики, по которым достигнут ее оптимальный уровень. Данное направление государства станет эффективным и результативным только в том случае, если все регионы будут стремиться к тому уровню налогового потенциала, который способен обеспечить устойчивое развитие экономики каждого региона.

Налоговый потенциал представляется своеобразной «подушкой безопасности» региона, его эффективная оценка, формирование и поддержание на должном уровне является гарантией того, что публично-правовые образования (государство, регион, муниципальное образование) будут успешно развиваться.

Формирование налогового потенциала государства напрямую связано с проблемой распределения налоговых поступлений между бюджетами всех уровней. Однако понятие налогового потенциала чаще всего используется по отношению к регионам, а не к государству.

В практике существует множество определений и методов исчисления налогового потенциала, при этом понятие налогового потенциала следует рассматривать в широком смысле, как совокупный объем налогооблагаемых ресурсов региона, а в узком, как максимально возможную сумму поступлений данного региона [9, с.15].

В целом, в развитии налогового потенциала субъекта РФ можно выделить два ключевых направления: расширение налоговой базы и повышение инвестиционной привлекательности за счет улучшения регионального инвестиционного климата.

В рамках первого направления по расширению налоговой базы могут быть использованы мероприятия с использованием как уже существующих резервов субъекта РФ, так и новой налоговой базы. При этом следует отметить, что в условиях снижения экономической активности российской экономики и с учетом без того большой налоговой нагрузки на территориях, в настоящее время целесообразно обеспечивать рост налоговых доходов регионального бюджета преимущественно за счет имеющихся резервов налоговой системы.

Целью данной статьи является исследование подходов к определению содержания понятия «налоговый потенциал» и выявление особенностей управления налоговым потенциалом на основе

классификации факторов, оказывающих влияние на налоговый потенциал публично-правового образования.

Исследование налогового потенциала проведем на примере публично- правового образования – Калужской области.

Бюджет Калужской области имеет устойчивое и динамичное развитие, что подтверждается ростом профицита бюджета, за исключением 2022 года, (санкции, уход больших иностранных компаний и т.д.) (таблица 1).

Таблица 1 – Динамика основных показателей бюджета Калужской области, млн. руб.

Наименование показателя	2022 г.	2023 г.	2024 г.	Изменения 2024 г. в % к	
				2022г.	2023г.
Доходы – всего, в т.ч:	86 967	91 854	100 592	115,67	109,51
- Налоговые и неналоговые доходы	63 711	73 137	86 631	135,97	118,45
из них налоговые доходы	61 156	70 828	83 171	135,99	117,43
- Безвозмездные поступления	23 256	18 716	13 961	60,03	74,59
Расходы - всего	91 715	91 375	94 449	102,98	103,36
Дефицит (-), профицит (+)	- 4 748	479	6 143	-	-

Согласно данным таблицы 1, наблюдается рост налоговых и неналоговых доходов и снижение безвозмездных поступлений в бюджете Калужской области, что характеризуется эффективной политикой в области администрирования налоговых доходов в региональный бюджет.

Следует отметить, что в структуре налоговых доходов бюджета наибольший удельный вес занимают такие налоги, как налог на прибыль, НДС и акцизы по подакцизным товарам (таблица 2).

Таблица 2 –Динамика состав и структура налоговых доходов бюджета Калужской области

Наименование показателя	2022 г.		2023 г.		2024 г.	
	Сумма, млн.руб	Уд.вес в % к	Сумма, млн.руб	Уд.вес в % к	Сумма, млн.руб	Уд.вес в % к
Налоговые доходы – всего	61 156	100,00	70 828	100,00	83 171	100,00
из них:	40 319	65,93	48 681	68,73	58 418	70,24
- Налоги на прибыль, доходы						
в том числе:	18 883	30,88	24 922	35,19	28 300	34,03
- налог на прибыль организаций						
- налог на доходы физических лиц	21 435	35,05	23 758	33,54	30 118	36,21
-Акцизы по подакцизным товарам, производимым на территории РФ	14 262	23,32	15 333	21,65	17 038	20,49
- Налоги на совокупный доход	156	0,26	253	0,36	430	0,52
- Налоги на имущество	6 122	10,01	6 153	8,69	6 842	8,23
в том числе:	4 755	7,77	4 797	6,77	5 339	6,42
-налог на имущество организаций						
-транспортный налог	1 367	2,24	1 356	1,92	1 503	1,81
Налоги, сборы и регулярные платежи за пользование при- родными ресурсами	148	0,24	221	0,31	253	0,20
Государственная пошлина	149	0,24	187	0,26	192	0,23

Анализ данных таблицы 2, показал, что наибольшую часть в структуре налоговых доходов занимает налог на прибыль организаций. Так, в 2024 году на его долю приходилось 34,03 %, что на 3,15 процентных пункта больше уровня 2022 года, и на 1,16 процентных пункта меньше уровня 2023 года. Однако, стоит отметить, что в абсолютном выражении данный налог имеет тенденцию к росту, так в 2024 году он составил в сумме 28 300 млн. руб., что больше значений 2022 года и 2023 года на 9 417 млн. руб. и на 3 378 млн. руб. соответственно.

Одной из причин такой динамики, послужило развитие предприятий оборонно-промышленного комплекса в Калужской области, а именно увеличение их налогооблагаемой прибыли в связи с ростом государственного оборонного заказа. Косвенной причиной можно назвать рост инфляции за анализируемый период, что сказалось на увеличении цен на товары, производимые некоторыми организациями, что соответственно повлияло на объём их выручки, а в дальнейшем налоговой базы по налогу на прибыль организаций.

Следующим наиболее значимым налогом, является налог на доходы физических лиц (НДФЛ). Как показал анализ, доля НДФЛ в 2024 году составила 36,21%, что на 1,16 процентных пункта больше, чем в 2022 году и на 2,67 процентных пункта больше, чем в 2023 году. Такая тенденция объясняется проводимой индексацией заработных плат работников бюджетной и внебюджетной сферы Калужской области, увеличением экономически активного населения, а также увеличением количества работников и их заработных плат на предприятиях оборонно-промышленного комплекса в Калужской области. Кроме того, можно отметить, что произошло увеличение поступлений НДФЛ в виде фиксированных авансовых платежей с доходов, полученных физическими лицами, являющимися иностранными гражданами, осуществляющими трудовую деятельность по найму на основании патента.

Что касается акцизов по подакцизным товарам (продукции), производимым на территории РФ, то сумма их поступлений в областной бюджет составила в 2024 году 17 038 млн. руб., что больше уровня 2022 года на 2 776 млн. руб. и уровня 2023 года на 1 705 млн. рублей соответственно. Данная тенденция прежде всего связана с небольшим увеличением ставок акцизов на пиво, напитки, изготавливаемые на основе пива. Однако, стоит отметить, что доля акцизов в структуре налоговых доходов областного бюджета в 2024 году снизилась по сравнению с 2022 годом на 2,83 процентных пункта, а по сравнению с 2023 годом на 1,16 процентных пункта соответственно.

Остальные налоги и сборы, поступающие в областной бюджет Калужской области, занимают незначительный удельный вес в структуре налоговых доходов. Тем не менее можно отметить, что по этим статьям доходов также наблюдается прирост.

Таким образом, можно сделать вывод, что по всем налоговым доходам областного бюджета Калужской области наблюдается рост показателей за анализируемый период, и значительных изменений в структуре доходов не происходит. Однако, можно заметить, что за данный период снижается доля акцизов в налоговых доходах областного бюджета.

Величина налоговых доходов напрямую влияет на оценку налогового потенциала региона. В практике существует множество методик по оценке налогового потенциала и каждый регион утверждает свою методику, исходя из особенностей поступления налогов, инвестиционной политики и других факторов.

Проведем анализ влияния налоговых доходов областного бюджета на оценку налогового потенциала региона по методике УФНС России по Калужской области.

Отметим, что оценка налогового потенциала в рамках данной методики осуществляется в виде прогноза доходов на основе прогнозных показателей социально-экономического развития, а также значений налоговой базы и фактических поступлений по каждому налогу за последний налоговый период.

Проведем оценку налогового потенциала региона, в упрощенном виде, в основе расчета которой отразим основные налоговые поступления в областной бюджет Калужской области, а именно: налог на прибыль организаций и НДФЛ, а также их дополнительные показатели, представленные в таблице 3.

Таблица 3 – Налог на прибыль и НДФЛ в оценке налогового потенциала Калужской области (по методике УФНС России по Калужской области)

Показатель	2022 г.	2023 г.	2024 г.
<b>Налог на прибыль организаций</b>			
Объём налоговой базы, тыс. руб.	84 954 029	111 164 036	88 374 668*
Темп прибыли, %	1,05	1,18	1,09
Ставка налога, %	17	17	17
Сумма поступлений по результатам контрольной работы, тыс. руб. (0,1%)	18 883	24 922	28 300
Расчётный уровень собираемости, %	92,5	90,10	97,11
Объём льгот, тыс. руб.	884 776	845 740	873 619*
Корректирующая сумма поступлений, тыс.	1 699 486	2 243 016	2 547 001

руб. (9%)			
НДФЛ, источником которых является налоговый агент (НДФЛ <sub>1</sub> )			
Общая сумма доходов, тыс. руб.	243 073 583	280 231 925	345 246 561
Коэффициент динамики ФЗП	1,09	1,14	1,16
Сумма налоговых вычетов, тыс. руб.	5 656 957	7 556 367	7 674 331
Коэффициент динамики налоговых вычетов	0,61	1,34	1,02
Ставка налога, %	13;15;30;35	13;15;30;35	13;15;30;35
Расчётный уровень собираемости, %	82,51	82,01	84,36
Корректирующая сумма поступлений, тыс. руб. (1%)	180 892	200 300	254 083
ФЗП, тыс. руб.	199 954 200	227 399 000	263 372 300*
НДФЛ <sub>2</sub>			
Доля налога в ФЗП, %	0,02	0,02	0,04
Корректирующая сумма поступлений, тыс. руб. (1%)	357	560	1 028
НДФЛ <sub>3</sub>			
Доля налога в ФЗП, %	0,14	0,12	0,15
Корректирующая сумма поступлений, тыс. руб. (1%)	2 738	2 771	3 920
НДФЛ <sub>4</sub>			
Доля налога в ФЗП, %	0,59	0,47	0,47
Корректирующая сумма поступлений, тыс. руб. (1%)	11 879	10 755	12 401
НДФЛ <sub>5</sub>			
Доля налога в ФЗП, %	0,002	0,0003	-
Корректирующая сумма поступлений, тыс. руб. (1%)	35	7	-
НДФЛ <sub>6</sub>			
Доля налога в ФЗП, %	-	0,73	0,74
Корректирующая сумма поступлений, тыс. руб. (1%)	-	16 545	19 571

\* - предварительная оценка

Следует отметить, что каждый регион имеет свою методику оценки налогового потенциала.

Оценка налогового потенциала является важным решением для каждого региона РФ, которая зависит от множества факторов, начиная от географических и экономических условий региона, заканчивая определением состава бюджетобразующих налогов. От корректности использования и выбора методов оценки налогового потенциала во многом зависят последующие планы реализации налоговой и бюджетной политики на региональном и местном уровнях.

В соответствии с утвержденной методикой УФНС России по Калужской области, налоговый потенциал региона будет определяться исходя из их налоговых поступлений, их ставки и особенностей налога.

Так, сумма прогнозных поступлений по налогу на прибыль организаций, зачисляемая в бюджет региона осуществляется по формуле:

$$\text{Прибыль}_{\text{всего}} = \text{Прибыль}_{\text{организаций}} + K_p (+-) F, \quad (1)$$

где: Прибыль<sub>всего</sub> – прогнозный объём поступлений налога на прибыль организаций, тыс. рублей;

Прибыль организаций – сумма налога на прибыль организаций, тыс. рублей;

$K_p$  – сумма поступлений по результатам контрольной работы на основании динамики показателей, содержащихся в отчете «Сведения о результатах проверок налогоплательщиков по вопросам соблюдения законодательства о налогах и сборах», тыс. рублей;

$F$  – корректирующая сумма поступлений, учитывающая изменения законодательства о налогах и сборах, а также другие факторы, тыс. рублей.

Прогноз поступлений НДФЛ определяется как сумма поступлений каждого вида на доходы физических лиц по формуле (2):

$$\text{НДФЛ}_{\text{всего}} = \text{НДФЛ}_1 + \text{НДФЛ}_2 + \text{НДФЛ}_3 + \text{НДФЛ}_4 + \text{НДФЛ}_5 + \text{НДФЛ}_6, \quad (2)$$

где: НДФЛ<sub>1</sub> – объем поступлений по НДФЛ, источником которых является налоговый агент, тыс. рублей;

НДФЛ<sub>2</sub> – объем поступлений по НДФЛ, полученных физическими лицами, зарегистрированными в качестве индивидуальных предпринимателей, нотариусов, адвокатов и других лиц, занимающихся частной практикой в соответствии со статьей 227 НК РФ, тыс. рублей;

НДФЛ<sub>3</sub> – объем поступлений по НДФЛ, полученных физическими лицами в соответствии со статьей 228 НК РФ, тыс. рублей;

НДФЛ<sub>4</sub> – объем поступлений по НДФЛ с иностранных граждан, осуществляющих трудовую деятельность по найму на основании патента, тыс. рублей.

НДФЛ<sub>5</sub> – объем поступлений по НДФЛ с сумм прибыли контролируемой иностранной компании, полученной физическими лицами, признаваемыми контролирующими лицами этой компании.

НДФЛ<sub>6</sub> – объем поступлений по НДФЛ в отношении доходов от долевого участия в организации, полученных физическим лицом - налоговым резидентом Российской Федерации в виде дивидендов.

На основе исходных данных таблицы 3, и представленных формул произведём расчёт налогового потенциала по налогу на прибыль организаций и НДФЛ, по методике УФНС России по Калужской области (таблица 4).

Таблица 4 – Расчёт налогового потенциала налога на прибыль организаций и налога на доходы физических лиц Калужской области (по методике УФНС России по Калужской области) за 2023-2024 гг. и прогноз на 2025 г., тыс. руб.

Показатель	2023 г. (факт)	2024 г. (факт)	2025г. (прогноз)
<b>Налог на прибыль организаций</b>			
Прибыль организаций	14 964 078	17 713 685	16 196 106
Прибыль всего	16 682 447	19 981 623	18 771 407
<b>НДФЛ</b>			
НДФЛ <sub>1</sub>	23 358 897	29 114 868	35 565 101
НДФЛ <sub>2</sub>	45 837	53 234	118 176
НДФЛ <sub>3</sub>	321 097	318 818	443 225
НДФЛ <sub>4</sub>	1 353 533	1 248 605	1 388 890
НДФЛ <sub>5</sub>	4 583	797	-
НДФЛ <sub>6</sub>	-	1 939 163	2 186 809
НДФЛ всего	25 083 947	32 675 485	39 702 201
Налоговый потенциал - всего	41 766 394	52 657 108	58 473 608

Согласно данным таблицы 4, налоговый потенциал бюджета Калужской области, исходя из поступлений двух основных налогов – налога на прибыль и НДФЛ в 2025 году составит 58 473,6 млн. рублей, что на 40,0% больше уровня 2023 года и на 11,1% по отношению к 2024 году соответственно.

Отметим, что при фактической величине всех налоговых поступлений в бюджет Калужской области в 2024 году в сумме 83171 млн. рублей, налоговый потенциал рассчитанный по методике УФНС по Калужской области составит в сумме 68 284,9 млн. рублей. Прогноз налогового потенциала региона на 2025 год составит в сумме 70 517,5 млн. рублей (таблица 5).

Таблица 5. Прогноз налогового потенциала Калужской области (по методике УФНС России по Калужской области)

Год	Фактическая величина налоговых поступлений, млн. руб.	Прогноз Минфина по величине налогового потенциала, млн.руб.
2022 (факт)	61 156	57 766,2
2023 (факт)	70 827	60 509,9
2024 (факт)	83 171	68 284,9
2025 (прогноз)	-	70 517,5

Министерством финансов Калужской области совместно с УФНС России по Калужской области постоянно проводится работа по мониторингу реализации механизма Единого налогового счета

(ЕНС) и Единого налогового платежа (ЕНП). Налоговые органы ежемесячно направляют уточненный кассовый план администрируемых ими доходов, а также информацию о факторах, оказывающих влияние на динамику поступлений доходов в бюджет.

Для увеличения налоговых доходов в областной бюджет Калужской области необходимо комплексно применять следующие мероприятия: усиление контроля за соблюдением налогового законодательства, борьба с уклонением от уплаты налогов; поддержка инвестиционной активности, развитие малого и среднего бизнеса; внедрение современных технологий для автоматизации налоговых процессов, повышения прозрачности и эффективности налогового администрирования.

Необходимо отметить, что налоговый потенциал существенно влияет на межбюджетное выравнивание, на качество управления региональными финансами и уровень жизни населения, на планы реализации налоговой и бюджетной политики на региональном уровне.

В заключении проведенного исследования отметим, что повышение эффективности использования налогового потенциала необходимо проводить в три этапа:

Первый этап – формирование понятия и методов налогового потенциала, его структуры и качественных характеристик составных элементов.

Второй этап: вовлечение налоговых ресурсов в формирование базы, чем выше вовлеченность, тем лучше.

Третий этап: Ключевым аспектом повышения эффективности использования налогового потенциала регионов является повышение гибкость налогового законодательства и стимулирование хозяйствующих субъектов. Очень важно и необходимо формирование предсказуемого и стабильного правового поля функционирования налоговой системы, которое способствует увеличению доверия к государству, как гаранту, поддержания благоприятного предсказуемого нормативно-правового режима налоговой системы.

Для успешного развития самостоятельности регионов необходимо и усиление уровня самостоятельности на уровне регионального управления. Стоит постепенно, поэтапно, расширить полномочия органов региональной власти и местного самоуправления, не забывая при этом об одновременном совершенствовании и повышении эффективности налогового администрирования.

#### Список литературы:

1. Зотиков, Н. З. Налоговый потенциал регионов как основа бюджетной системы / Н. З. Зотиков // Вестник Самарского государственного экономического университета. – 2024. – № 5(235). – С. 62-74.
2. Кузьмина, А. А. Вариативность и результативность методов оценки регионального налогового потенциала / А. А. Кузьмина // Мир экономики и управления. – 2024. – Т. 24, № 1. – С. 71-81.
3. Рогова, Т. Н. Налоговый потенциал как элемент финансово-экономической безопасности региона / Т. Н. Рогова, А. П. Пинков // Социальные и экономические системы. – 2023. – № 2-1(41). – С. 193-202.
4. Министерство финансов Калужской области [Электронный ресурс] // Режим доступа: [minfin.admoblkaluga.ru/?ysclid=m6g6wb22a5997617004](http://minfin.admoblkaluga.ru/?ysclid=m6g6wb22a5997617004) (Дата обращения 27.04.2025 г.)

## ЭКОНОМИКА ОРГАНИЗАЦИИ

УДК 339.188

СКЛАДСКАЯ ЛОГИСТИКА И ПРИНЦИПЫ ЕЕ ОРГАНИЗАЦИИ  
В УПРАВЛЕНИИ СКЛАДОМБашлыков Александр Юрьевич<sup>1</sup>, Губернаторова Наталья Николаевна<sup>2</sup><sup>1</sup> Калужский филиал Финуниверситета, sasakarp29Dima@gmail.com<sup>2</sup> Калужский филиал Финуниверситета, drozdik2006@yandex.ruWAREHOUSE LOGISTICS AND PRINCIPLES OF ITS ORGANIZATION  
IN WAREHOUSE MANAGEMENTBashlykov Alexander Yurievich<sup>1</sup>, Gubernatorova Natalya Nikolaevna<sup>2</sup><sup>1</sup> Kaluga branch of the Financial University, sasakarp29Dima@gmail.com<sup>2</sup> Kaluga branch of the Financial University, drozdik2006@yandex.ru

**Аннотация.** В статье рассмотрено понятие склада и складской логистики, представлена классификация складов. Выделены принципы организации складской логистики в управлении складом. Актуальность темы заключается в том, что взвешенные решения по вопросам ценообразования, скидочных программ, допустимых цен на закупки возможно принять только если обладать актуальной информацией в реальном времени о состоянии складских запасов на предприятии и остатках.

**Ключевые слова:** склад, складская логистика, складская площадь, размещение товара, хранение товара, снабжение.

**Abstract.** The article discusses the concept of a warehouse and warehouse logistics, and presents a classification of warehouses. The principles of organizing warehouse logistics in warehouse management are highlighted. The relevance of the topic is that balanced decisions on pricing, discount programs, and acceptable prices for purchases can only be made if you have up-to-date information in real time about the state of warehouse stocks at the enterprise and balances.

**Keywords:** warehouse, warehouse logistics, warehouse space, placement of goods, storage of goods, supply.

Само понятие склада чаще всего возникает среди таких людей, которые занимаются товаром, они могут совершать с ним различные операции – торговать, производить, перемещать и т.д. Складская деятельность на первый взгляд кажется довольно простой, в каких-то моментах так и есть, но чаще всего оказывается, что данный вид деятельности является сложным процессом, который требует множество сил и вложений.

Современный склад представляет собой комплекс, который имеющий сложную структуру и предназначенный для товаров, а точнее таких операций, как прием, размещение, хранение, подготовка и отправка необходимого товара. [1] Склад помогает сохранить качество товара, удовлетворить потребности клиентов и значительно сократить затраты поставщиков. Но, однако, если разговаривать о конкретных функциях склада, то необходимо обращать внимание на его тип, именно от него и зависит то, чем занимается то или иное складское хозяйство.

Зачем производству нужен склад? Основное его назначение состоит именно в хранении определенного товара. Это помогает обеспечивать им потребителя, вне зависимости от технологического цикла предприятия – его изготовителя, при этом, соответствовать постоянно изменяющемуся спросу. Как правило, склады выполняют три задачи – это обслуживание материальных ценностей, которые, в свою очередь, подразделяются на три потока, таких, как входной, внутренний и выходной.

Входной поток подразумевают тогда, когда товар привозят на склад, там его принимают, определяют и оценивают. Затем он проходит этап сортировки и размещения, в соответствии с определенными рекомендациями хранения, тем самым, переходя во внутренний поток. На этом этапе товар может подлежать переупаковке и перекомплектации, а также формированию партии других товаров. Все это необходимо для того, чтобы довести товар, в данный момент – груз, до потребителя в нужном, соответствующем его представлениям и запросам виде.

Выходной поток – это транспортировка груза, его перевозка по складу от точки его хранения до транспорта. На нем происходит унитизация – это такой процесс, который подразумевает объединение нескольких партий небольшого размера в одну большую, необходимо это для того, чтобы сокращать транспортные расходы, полностью загружая транспортное средство. Противоположное понятие унитизации – это разбивка опта. Оно подразумевает собой разделение большой партии груза от поставщика на мелкие части, которые будут отправлены потребителю.

Чем бы склад не занимался, он состоит примерно из одно и того же, т.е. все склады очень сильно похожи между собой. Обычно склад – это открытая или же закрытая площадь, выделенная для складирования товара и его хранения, а также прилегающая территория к складу, на ней располагаются автостоянки для транспорта, который выполняет функцию логистики, места для приема и передачи товара. Внутри склада находится специальное оборудование для различных операций с грузом – это различный специализированный транспорт – вагонетки, погрузчики, а также, возможно, лифты и эскалаторы.

В самой зоне, где располагается товар, находятся стеллажи, различные емкости хранения, холодильные камеры и т.д. Необходимой частью склада являются участки по переработке продукции, например, упаковочные линии. Отдельное место выделяется под учет товаров. Система учета сейчас не представляет собой сложный процесс, благодаря современным технологиям, все происходит точно и автоматизировано, все данные хранятся на электронных носителях и своевременно обновляются. Освобождаются места для хозяйственных и административных помещений.

Если говорить о классификации склада, то можно рассуждать, опираясь на различные его признаки, начиная от объема и заканчивая системой хранения товара.

Самая простая классификация склада говорит о том, что склад может быть открытым, полузакрытым и закрытым. [2] Открытые склады представляют собой огромные площадки, расположенные на открытом воздухе, чаще всего они используются для каких-либо габаритных грузов, например, при строительстве или деревообработке. Значительным недостатком склада данного вида является невозможность соблюдения определенных условий хранения, так как все зависит от погоды и климата. Не все товары могут подстраиваться под это.

Полузакрытые склады – это практически тот же открытый склад. Отличие его состоит в том, что открытая площадка защищена каким-либо навесом, что помогает укрыть материальные ценности от дождя, снега и солнечного воздействия.

И, наконец, закрытые склады представляют собой огромные ангары, предназначенные для хранения товаров, требующих определенных условий хранения. Так, на складе может быть установлена различная температура, влажность и т. д. Закрытые склады используются чаще всего, так как на них хранятся товары народного потребления и другие материальные ценности.

Следующая классификация складов – по типу назначения. Они могут быть: продовольственными – это склады, на которых хранятся продукты питания, непродовольственными – предназначены для хранения каких-либо бытовых товаров, химии, мебели и т. д. Так же различают фармацевтические склады и склады спецназначения. Однако, бывают и объединения всех видов данных складов, они называются универсальными.

Обращаясь к логистике, можно найти склады снабжения, их еще называют складом закупок, основное назначение данного вида состоит в хранении каких-либо изделий, сырья и комплектующих, необходимых для снабжения предприятий, чаще всего такие склады используют производственные организации. Также различают склады распределения, они играют роль пункта, куда поступает товар и далее распределяется уже в точку назначения, они нужны чаще всего для товаров, которые везут из отдаленных уголков. Сюда же можно отнести склады производства.

Складская логистика – это технология управления всеми видами запасов на предприятии и их движением (их учет и эффективное распределение). [3]

В логистической цепочке предприятия главным звеном является надежный склад, она состоит из звеньев, которые должны быть надежно связаны между собой, а каждый процесс, происходящий в них, обязательно синхронизирован. Если же эта цепочка оборвется, то у склада возникнут проблемы, образуются заторы и наступит хаос. На каждом предприятии логистическая цепочка включает в себя определенные вопросы:

1) Первое и самое необходимое, что нужно учесть – это общее количество складских площадей, все потому, что их недостаток может повлечь за собой серьезные последствия и определенные трудности, например необходимость в постоянном перемещении ТМЦ по складу, что приводит к увеличению транспортных расходов на предприятии. С другой стороны, избыточные складские помещения

тоже не являются хорошим показателем для предприятия, их всегда нужно обслуживать, не зависимо от того, хранится на них товар или нет, необходимо это для того, чтобы предотвратить значительную потерю финансов компании. Чтобы правильно выбрать площадь склада, необходимо правильно все рассчитать и обратиться за помощью к логистам;

2) Следующий вопрос, который требует внимания в изучении – это способ владения складом. Компании потребуется внимательно изучить все преимущества и недостатки владения складскими помещениями и стоимость их аренды.

3) Не малую роль играет и расположение склада, потому что определяет размер транспортных доходов и итоговую рентабельность. Необходимо учесть, откуда компании будет удобно принимать и отправлять грузы. [4]

Даже самый маленький склад – это совокупность нескольких процессов тесно взаимосвязанных между собой. Все они требуют синхронизации и отладки, это маленький механизм, работу которого нельзя нарушать. Важна любая деталь, например тара для груза или выбор определенного метода складирования ТМЦ. Огромное значение имеет качественное использование всей площади склада, чтобы он не был перегружен или в нем оставалось место, при этом, необходимо учитывать, то, как на нем размещен товар, чтобы сотрудники склада и спецтехника могли свободно по нему передвигаться, не испытывая трудностей в ориентировании. Именно для этого разрабатываются определенные схемы размещения товара, начало его разработки приходится на тот период, когда склад ещё не эксплуатируется, а правильная схема гарантирует снижение издержек. Для каждого предприятия очень важно разместить максимальное количество груза, учитывая, что к нему должен быть достаточно быстрый и свободный доступ, чтобы не возникало застоев. Для выполнения этой задачи на складе существуют специальные методы эффективного управления, которыми владеют специалисты и могут их правильно применять на практике. Еще одно важное значение для склада – это порядок размещения товаров, так, ближе к проходу располагаются самые часто обновляемые товары, а вглубь ставят товары, которые не требуют частого обновления, что достаточно справедливо для продуктов с маленьким сроком годности.

Чтобы обеспечить максимальную функциональность склада, нужно его правильно укомплектовать необходимым оборудованием, из обязательного, без чего склад точно не сможет существовать – это стеллажи для хранения ТМЦ и погрузчики для их перемещения на территории склада. Кроме этого, необходимо обращать внимание на такие детали, как – вентиляция, сигнализация и противопожарное оборудование, они имеют достаточно высокую стоимость, но при этом, быструю окупаемость. Всю документацию следует хранить в виртуальном пространстве и печатать по мере необходимости их заполнения.

Наличие современной цифровой системы в складской логистике может помочь предприятию, так, специализированное ПО сможет контролировать поступление товара, его размещение, срок хранения, загрузку и утилизацию, что значительно сокращает время и расходы. [5] Не стоит забывать и про человеческие ресурсы – персонал является неотъемлемой частью складской логистики во всех её проявлениях, его количество зависит от размера склада, обычно это такие специалисты, как: бухгалтер, охранник, кладовщик, сортировщик, маркировщик, грузчик и т.д. Каждый сотрудник должен выполнять свою работу, а все процессы их взаимодействия должны быть слаженными. Наличие высококвалифицированных кадров позволит складу успешно функционировать и приносить большую прибыль предприятию.

Как вывод можно сказать, что склад – это неотъемлемая и очень важная часть каждого предприятия. На нем выполняется множество процессов, поэтому он должен обладать очень важной чертой – склад должен быть эффективным, потому что от него зависит самое главное – итоговая прибыльность предприятия, которую регулируют такие факторы, как: оснащённость склада, его транспортная система и даже квалификация персонала, который там работает. Совокупность всех факторов поможет приблизиться к идеалу, как самому складу, так и предприятию, который, в последствии, будет приносить максимум прибыли и минимум убытков.

### Список литературы

1. Ерохина, Е.В., Основы логистики: учебное пособие / Е.В. Ерохина. – М.: Русайнс, 2021. – 98 с.
2. Новоковский Антон Александрович, Корнеев Виктор Михайлович Формирование складской инфраструктуры // Наука без границ. 2021. №4 (56).

3. Немова, А.В., Логистика: учебное пособие / А.В. Немова, А.А. Вазим, А.В. Антошкина. – М.: КноРус, 2022. – 199 с.
4. Садченко Екатерина Николаевна, Степанченко Кристина Леонидовна, Упорова Ольга Сергеевна Управление логическим процессом на складе // Инновационные аспекты развития науки и техники. 2021. №7.
5. Дудин, М.Н., Стратегический менеджмент: учебное пособие / М.Н. Дудин, Н.В. Лясников. – М.: КноРус, 2022. – 254 с.

УДК 336.67

## КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ПОДХОДЫ ОЦЕНКИ ФОРМИРОВАНИЯ И ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ПРИБЫЛИ ОРГАНИЗАЦИИ

Костина Ольга Ивановна<sup>1</sup>, Мельник Маргарита Романовна<sup>2</sup>

<sup>1</sup> Калужский филиал Финансового университета, [olgak861@yandex.ru](mailto:olgak861@yandex.ru),

<sup>2</sup> Калужский филиал Финансового университета, [rita-melnik@bk.ru](mailto:rita-melnik@bk.ru),

## CONCEPTUAL APPROACHES TO ASSESSING THE FORMATION AND USE OF AN ORGANIZATION'S PROFITS

Melnik Margarita Romanovna<sup>1</sup>, Kostina Olga Ivanovna<sup>2</sup>

<sup>1</sup> Kaluga branch of the Financial University, [rita-melnik@bk.ru](mailto:rita-melnik@bk.ru),

<sup>2</sup> Kaluga branch of the Financial University, [olgak861@yandex.ru](mailto:olgak861@yandex.ru)

**Аннотация:** В статье рассматриваются концептуальные подходы к оценке формирования и использования прибыли организаций. Анализируются основные теоретические подходы, которые объясняют природу прибыли, её роль в финансовом управлении и влияние на принятие управленческих решений. Предлагаются рекомендации по оптимизации процессов управления прибылью с целью повышения конкурентоспособности организаций.

**Ключевые слова:** финансовые результаты, рост прибыли, анализ, рентабельность, улучшение, оптимизация.

**Abstract:** The article discusses conceptual approaches to assessing the formation and use of profits of organizations. The main theoretical approaches that explain the nature of profit, its role in financial management and its impact on managerial decision-making are analyzed. Recommendations are offered on optimizing profit management processes in order to increase the competitiveness of organizations.

**Keywords:** financial results, profit growth, analysis, profitability, improvement, optimization.

Актуальность статьи обусловлена растущей необходимостью для организаций различных секторов экономики эффективно управлять своими финансовыми результатами в условиях динамично меняющейся рыночной среды. Оценка формирования и использования прибыли в организации является ключевым аспектом финансового менеджмента и играет важную роль в стратегическом планировании и управлении.

Финансовые результаты представляют собой ключевой экономический индикатор, отражающий деятельность компании и эффективность распределения её ресурсов. В общем смысле, финансовый результат трактуется как заключительный итог хозяйственной деятельности, который проявляется через показатели прибыли или убытка.

Термин «финансовый результат» всегда меняется и дополняется в связи с тем, что современная экономика постоянно развивается и не стоит на месте. Изучение данного вопроса о финансовых результатах организации занимались многие ученые, в том числе О.Е. Качкова, О.И. Аверина, А.Д. Шеремет и Р.С. Сайфулин, и другие исследователи. Рассмотрим несколько определений разных авторов (таблица 1):

Таблица 1 – Понятие финансового результата деятельности организации.

Автор (ы)	Определение
Качкова О.Е. [4]	Финансовый результат отражается прибылью, которая определяет способность организации обеспечивать необходимое для её нормального развития превышение доходов над расходами.
Аверина О.И. [2]	Финансовый результат – обобщающий показатель оценки эффективности деятельности хозяйствующего субъекта, в качестве которого выступает сумма прибыли при оценке результативности и эффективности организации.
Шеремет А.Д., Сайфулин Р.С. [7]	Финансовый результат деятельности предприятия выражается в изменении его собственного капитала отчётного периода

Объединив взгляды различных авторов, можно выдвинуть собственное понимание термина «финансовый результат». Финансовый результат представляет собой сводный показатель, который позволяет оценить эффективность работы организации, отражая пропорциональное соотношение между её доходами и расходами. На основании этого соотношения выделяются основные виды финансового результата:

1) Прибыль – это положительный финансовый итог, указывающий на преобладание доходов над расходами.

2) Убыток – это отрицательный финансовый итог, свидетельствующий о том, что расходы превышают доходы.

Прибыль является центральным показателем, который иллюстрирует экономическую эффективность, достигаемую в результате функционирования предприятия. Кроме того, прибыль выполняет ряд других значительных функций [3]:

1. Учет экономической эффективности: Прибыль служит основным показателем финансовой эффективности предпринимательской деятельности. Она позволяет оценить, насколько успешно организация управляет своими ресурсами, и является индикатором продуктивности.

2. Финансирование инвестиций: Чистая прибыль может быть реинвестирована в предприятие для финансирования новых проектов, модернизации оборудования, разработки новых продуктов или расширения рынка. Это способствует росту и развитию бизнеса.

3. Возмещение затрат: Прибыль позволяет покрывать текущие и капитальные затраты, включая обязательства перед кредиторами, налоговые отчисления и выплаты дивидендов акционерам. Устойчивый уровень прибыли обеспечивает финансовую стабильность.

4. Распределение доходов: Прибыль служит основой для распределения доходов между собственниками, ключевыми сотрудниками и другими заинтересованными сторонами. Это включает выплату дивидендов акционерам, бонусов менеджерам и зарплат работникам.

5. Создание финансовой подушки: Накопленная прибыль может использоваться в качестве резервного фонда для покрытия непредвиденных расходов или убытков, что обеспечивает организации защиту в трудные времена.

6. Оценка стоимости бизнеса: Прибыль является важным фактором, влияющим на рыночную стоимость компании. Инвесторы и покупатели часто смотрят на показатели прибыли, чтобы оценить потенциал и привлекательность бизнеса.

Эти функции подчеркивают важность прибыли не только как финансового результата, но и как ключевого элемента стратегического управления и развития организации.

Анализ финансовых результатов предприятия является ключевым инструментом для выявления резервов роста прибыли. Этот процесс включает в себя исследование различных финансовых показателей, которые позволяют оценить текущее состояние и эффективность бизнеса.

Углубимся в методику анализа финансовых результатов работы предприятия. Существует множество методов, и каждый исследователь вносит свои уникальные идеи в этот процесс. В данной статье сосредоточимся на методике, предложенной Г. В. Савицкой, которая, по моему мнению, выделяется своей прозрачностью и легкостью восприятия [5]:

1. Анализ состава и динамики прибыли предприятия. В целях удобства анализа Савицкая предлагает рассмотреть прибыль предприятия с разных ракурсов, что позволяет глубже понять её структуру и динамику (таблица 2).

Таблица 2 – Классификационные признаки формирования прибыли организации

Признак	Виды
по экономическому содержанию	бухгалтерская и экономическая прибыль
по составу включаемых элементов	маржинальная прибыль, брутто-прибыль, прибыль до налогообложения, чистая прибыль
по характеру использования	чистая прибыль подразделяется на капитализированную (нераспределенную) прибыль и потребляемую прибыль
от характера деятельности предприятия	прибыль от обычной деятельности и прибыль от чрезвычайных ситуаций
по видам хозяйственной деятельности	прибыль от основной деятельности, прибыль от финансовой деятельности, прибыль от инвестиционной деятельности

2. Исследование финансовых результатов, связанных с реализацией товаров, продукции и услуг, включает в себя проведение детального факторного анализа, который направлен на оценку прибыли как от общего объема продаж, так и от реализации различных категорий продукции. В ходе этого анализа особое внимание уделяется воздействию таких ключевых факторов, как себестоимость, объем продаж, структура товарного ассортимента и средние цены на реализуемую продукцию, на итоговую сумму прибыли.

3. Анализируется воздействие продаж как однородной, так и неоднородной продукции на общую прибыльность. В дополнение, исследуется зависимость средней цены реализации единицы продукции от различных факторов, включая качество товаров, каналы сбыта, сроки продаж, рыночные условия и уровень инфляции.

4. Производится оценка других финансовых доходов и расходов. Определяется состав и динамика этих показателей, а также воздействие различных факторов на изменения в величине полученных доходов и финансовых потерь.

5. Анализируется рентабельность предприятия. Рассчитываются ключевые показатели, такие как рентабельность продукции, операционной деятельности, продаж (оборота), операционного капитала и совокупных активов. Затем проводится детальный факторный анализ рентабельности как в целом по предприятию, так и для каждого отдельного вида продукции.

Резервы роста прибыли представляют собой потенциал для увеличения доходов и сокращения затрат, который доступен компании в результате рациональной организации своей работы. Значение выявления этих резервов заключается в ключевой задаче руководства – максимизации прибыли. Когда у предприятия имеются неиспользованные возможности для повышения эффективности, оно, несмотря на отсутствие острого финансового дефицита, может неосознанно терпеть значительные экономические потери.

Применение анализа для выявления резервов роста прибыли:

- Увеличение объема реализации. Это комплексный процесс, включающий в себя целый ряд исследований потребительского поведения, выявление новых возможностей и даже создание спроса в тех сегментах, где его наличие изначально не предполагается. К примеру, компания, занимающаяся производством экологически чистых продуктов, может неожиданно увидеть, что в небольших населённых пунктах интерес к их ассортименту растёт стремительнее, чем в крупных городах. Перенастройка маркетинговой стратегии на эти регионы способна не только увеличить объемы продаж, но и открыть новые горизонты для бизнеса. Однако в этом подходе скрываются и определённые риски: неправильная интерпретация рыночной ситуации может привести к неблагоприятным последствиям – повышению затрат без роста доходов.

- Оптимизация ценовой политики: анализ ценовых стратегий может помочь установить более эффективные цены на продукцию, что может привести к увеличению выручки. С одной стороны, это может привести к росту маржинальности, но с другой — таит в себе риск утраты преданных клиентов. Рассмотрим, к примеру, компанию, предлагающую люксовые товары. Здесь рост цен может восприниматься как знак, удостоверяющий исключительное качество продукции. Однако важно не перейти черту, за которой товар станет малодоступным для целевой аудитории. Именно тщательный анализ рынка и изучение потребительских предпочтений открывают путь к успешной реализации данной стратегии.

- Улучшение управления затратами и издержками: выявление неэффективных затрат и поиск путей их сокращения позволит увеличить маржу прибыли. Например, внедрение автоматизированных систем управления производственными процессами может существенно снизить затраты на трудовые ресурсы, одновременно увеличивая точность и оперативность выполнения задач. Тем не менее, данная трансформация не лишена своих трудностей: это и значительные первоначальные инвестиции, и необходимость подготовки сотрудников. Однако, если подойти ко всему с умом и тщательно спланировать этапы внедрения, результаты могут приятно удивить.

- Инвестиции в более прибыльные направления: на основании анализа можно определить, какие продукты или услуги наиболее прибыльны и требуют большего внимания и инвестиций.

- Повышение качества продукции: Увеличение качества продукции зачастую становится катализатором роста спроса, способствует удержанию текущих клиентов и привлечению новых. Но как реализовать эти улучшения без ощутимого скачка в расходах? Одним из эффективных методов может стать внедрение системы контроля качества на всех этапах производственного процесса, как это делает, к примеру, компания в сфере электроники. Такой подход позволяет на ранних стадиях выявлять и

устранять дефекты, что, в свою очередь, способствует снижению затрат на гарантийное обслуживание и повышению уровня удовлетворенности клиентов.

Каждый из упомянутых методов сопровождается определенными рисками. К примеру, стремление увеличить объем продаж может обернуться перепроизводством, а подъем цен может спровоцировать утрату клиентской базы.

Один из способов минимизировать риски – диверсификация бизнеса, что позволяет уменьшить зависимость от единого источника дохода. Например, компания, специализирующаяся на производстве одежды, может запустить линию аксессуаров, что откроет дополнительные возможности для роста прибыли без значительного увеличения расходов.

Исследования демонстрируют, что организации, которые эффективно задействуют свои резервы для увеличения прибыли, в среднем обеспечивают на 20% лучшие финансовые результаты по сравнению с конкурентами (таблица 3).

Таблица 3 – Основные направления увеличения прибыли организации

Метод	Эффективность
Увеличение объёма реализации	15%
Оптимизация ценовой политики	10%
Улучшение управления затратами и издержками	25%
Инвестиции в более прибыльные направления	20%
Повышение качества продукции	30%

Интересно, что 70% успешных компаний подчеркивают, что снижение затрат и улучшение качества продукции представляют собой основные факторы их достижения успеха. Эти данные свидетельствуют о том, что резервы роста прибыли – это не абстрактная концепция, а реальный инструмент, способный существенно повысить финансовые показатели компании [6].

С 2025 года основная ставка по налогу на прибыль повысится с 20% до 25% [1]. При этом до 2030 года в федеральный бюджет будет зачисляться 8%, а в региональный – 17%. После 2030 года распределение изменится: на федеральный уровень придётся 7%, на региональный – 18%.

Повышение налога на прибыль может рассматриваться как шаг, способствующий укреплению финансовой базы государственной бюджетной системы. В условиях экономической неопределенности увеличение этого налога создает дополнительные поступления в бюджет, что, в свою очередь, позволяет государству более эффективно финансировать социальные программы, инфраструктурные проекты и другие важные инициативы.

Важность комплексного анализа прибыли не ограничивается только ее величиной - он также включает в себя оценку источников и путей ее генерации, что позволяет принимать обоснованные управленческие решения. Таким образом, понимание концептуальных подходов к оценке прибыли является необходимым условием для достижения долгосрочной финансовой успешности не только организации, но и государства в целом.

#### Список литературы:

1. "Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая)" от 05.08.2000 N 117-ФЗ (ред. от 28.12.2024, с изм. от 21.01.2025)
2. Аверина О.И. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности (для бакалавров). М.: КноРус, 2019. – 432с
3. Баркова О.С. Анализ финансовых результатов и пути улучшения финансового состояния ООО «Стройарсенал» // Наука и образование сегодня. 2019. No2(37). С. 47-53
4. Бухгалтерский финансовый учет : учебник / О. Е. Качкова, М. Ю. Алейникова, Е. Н. Баранова [и др.] ; под ред. О. Е. Качковой. – Москва : КноРус, 2023.
5. Савицкая, Г. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия : учебник / Г.В. Савицкая. – 6-е изд., испр. и доп. – Москва : ИНФРА-М, 2025. – 378 с.
6. Резервы роста прибыли // Финансовый анализ URL: [https://1fin.ru/Finansovyy\\_slovar/Rezervy\\_rosta\\_pribyli](https://1fin.ru/Finansovyy_slovar/Rezervy_rosta_pribyli) (дата обращения: 31.01.2025).
7. Шеремет, А. Д. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия : учебник / А. Д. Шеремет. – 2-е изд., доп. – Москва : ИНФРА-М, 2024. – 374 с

УДК 004.8:658.012.011

## ИСКУССТВЕННЫЙ ИНТЕЛЛЕКТ В АВТОМАТИЗАЦИИ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ

Звездарева Александра Игоревна<sup>1</sup>, Акименко Вера Анатольевна<sup>2</sup><sup>1</sup> Калужский филиал Финуниверситета, alexandrazvezdareva@yandex.ru<sup>2</sup> Калужский филиал Финуниверситета, akimenko.vera.a@yandex.ru

## ARTIFICIAL INTELLIGENCE IN BUSINESS PROCESS AUTOMATION

Zvezdareva Alexandra Igorevna<sup>1</sup>, Akimenko Vera Anatolyevna<sup>2</sup><sup>1</sup> Kaluga branch of the Financial University, alexandrazvezdareva@yandex.ru<sup>2</sup> Kaluga branch of the Financial University, akimenko.vera.a@yandex.ru

**Аннотация.** Статья посвящена исследованию применения искусственного интеллекта в сфере менеджмента. Рассматриваются современные технологии и методы автоматизации управленческих процессов, такие как машинное обучение, нейронные сети и анализ больших данных. Изучаются преимущества и проблемы, возникающие при внедрении искусственного интеллекта в различные сферы управления, а также прогнозирование его развития.

**Ключевые слова.** Искусственный интеллект, менеджмент, нейросеть

**Annotation.** The article is devoted to the study of the use of artificial intelligence in the field of management. Modern technologies and methods of automation of management processes, such as machine learning, neural networks and big data analysis, are considered. The advantages and problems arising from the introduction of artificial intelligence in various areas of management, as well as forecasting its development, are studied.

**Keywords.** Artificial intelligence, management, neural network

Современный бизнес сталкивается с ростом объема данных, из-за чего процессы принятия решений усложняются. Например, в сфере электронной коммерции компании ежедневно обрабатывают миллионы транзакций, что делает невозможным анализ данных вручную. Одновременно с этим, клиенты ожидают все более персонализированного обслуживания, что требует гибких и адаптивных бизнес-процессов. В таких условиях автоматизация менеджмента с помощью искусственного интеллекта становится не просто желательной, а необходимой для сохранения конкурентоспособности.

Автоматизация бизнес-процессов – это использование технологий для выполнения повторяющихся задач, минимизации ручного труда и повышения эффективности управления организацией. Она включает в себя интеграцию программных решений, цифровых инструментов и искусственного интеллекта для оптимизации операций.

Основные цели автоматизации бизнес-процессов – это повышение эффективности работы сотрудников, снижение ошибок, оптимизация затрат и улучшение качества обслуживания клиентов. Также автоматизация ускоряет принятие решений за счет оперативного доступа к данным и повышает прозрачность и управляемость процессов.

Тенденции внедрения ИИ в различные сферы свидетельствуют о его растущей роли в современном бизнесе. Так, в финансовой сфере технология используется для обнаружения мошеннических операций, оценки кредитных рисков и разработки инвестиционных стратегий. На промышленных предприятиях нейросети повышают скорость, качество и надежность производственных процессов. Они способны прогнозировать поломки оборудования и обеспечивать контроль качества выпускаемой продукции. Это показывает широкие возможности применения искусственного интеллекта в производстве.

Искусственный интеллект – это область, изучающая создание алгоритмов и моделей, позволяющих компьютерам обучаться на данных и выполнять задачи, которые ранее считались исключительно делом человека. ИИ концентрируется на разработке технологий, позволяющих анализировать большие объемы данных, выявлять скрытые закономерности и принимать решения на основе полученных результатов.

Искусственный интеллект развивает современный бизнес, предоставляя компаниям множество преимуществ. Одним из ключевых преимуществ является значительное повышение эффективности и

производительности. Автоматизация рутинных действий, к которым относятся обработка данных, подготовка отчетов и заполнение бланков, создает условия для развития компании, позволяя сотрудникам заниматься более сложными и перспективными задачами.

Кроме того, оптимизация бизнес-процессов с помощью ИИ позволяет минимизировать временные и ресурсные затраты.

Еще одним важным преимуществом является улучшение качества принимаемых решений. Информационные системы обеспечивают обработку больших массивов данных, выявляя скрытые взаимосвязи и тенденции, которые невозможно обнаружить с помощью традиционных методов анализа. Это позволяет принимать более обоснованные и точные решения, снижая риски и повышая вероятность успеха.

Существует огромное разнообразие программных обеспечений, используемых для автоматизации бизнес-процессов. Крупные предприятия используют ERP-системы: например, «Северсталь» внедрила SAP S/4HANA для управления ресурсами и повышения эффективности работы. В области CRM Сбербанк применяет Битрикс24 и AI-решения для автоматизированного обслуживания клиентов. RPA-платформы, такие как UiPath, используются «Росатомом» для роботизации документооборота и бухгалтерских процессов. В ритейле X5 Group (Пятерочка, Перекресток) анализирует спрос и оптимизирует логистику с помощью Power BI и Tableau. Банковская сфера активно внедряет ИИ-платформы: например, Яндекс.Банк использует OpenAI для анализа кредитных заявок, а Сбер применяет IBM Watson и собственные нейросети в голосовом ассистенте «Салют».

Применение нейронных сетей позволяет существенно сократить издержки. Автоматизация рутинных операций дает возможность уменьшить штат сотрудников, занятых однообразной работой, а оптимизация производственных процессов способствует снижению потребления материальных ресурсов. Более того, нейросети позволяют прогнозировать спрос и оптимизировать запасы, что минимизирует расходы на хранение и логистику.

Наконец, ИИ делает бизнес более гибким и адаптивным. Системы могут быстро адаптироваться к изменениям рынка и потребностям клиентов. К примеру, чат-боты на базе искусственного интеллекта способны круглосуточно оказывать клиентам персональную поддержку, отвечая на их запросы.

Несмотря на обширный спектр преимуществ, внедрение инновационных технологий в бизнес сопряжено с определенными трудностями и потенциальными угрозами, которые требуют тщательного анализа при принятии управленческих решений.

Высокая стоимость внедрения и обслуживания является одним из основных препятствий для широкого внедрения ИИ. Создание и внедрение продвинутых систем искусственного интеллекта требует существенных финансовых вложений в программное обеспечение, аппаратное обеспечение и высококвалифицированных специалистов. Более того, для поддержания работоспособности таких систем необходимы постоянные инвестиции в обслуживание и обновление программного обеспечения.

От качества данных напрямую зависит эффективность функционирования систем искусственного интеллекта. Модели машинного обучения обучаются на основе больших объемов данных, и качество этих данных напрямую влияет на точность и надежность результатов. Сбор, очистка и подготовка данных требуют значительных временных и ресурсных затрат.

Серьезной проблемой, возникающей при внедрении нейросетей, является риск безработицы. Автоматизация рутинных задач, традиционно выполняемых людьми, может привести к сокращению рабочих мест. Хотя развитие ИИ создает новые профессии в области разработки и сопровождения искусственных интеллектуальных систем, необходимо разработать стратегии переквалификации сотрудников, чтобы минимизировать негативные социальные последствия.

Еще одним важным аспектом, который необходимо учитывать, является этическая составляющая использования ИИ. Применение искусственного интеллекта поднимает целый ряд этических дилемм, таких как:

- Приватность данных: Сбор и анализ больших объемов персональных данных могут нарушать права человека на неприкосновенность частной жизни.
- Безопасность: Злоупотребление ИИ может привести к серьезным негативным последствиям, например, к созданию автономного оружия или распространению дезинформации.
- Ответственность: В случае принятия ошибочного решения системой на основе ИИ, возникает вопрос о распределении ответственности между разработчиками, владельцами системы и самим ИИ.

Для успешного внедрения необходимо разработать комплексный подход, учитывающий все эти проблемы и риски. Это включает в себя разработку четких этических принципов, обеспечение про-

зрачности алгоритмов, защиту персональных данных и подготовку квалифицированных специалистов.

Россия активно развивает сферу искусственного интеллекта, и отечественные компании все чаще внедряют его в свои бизнес-процессы. Это позволяет повысить эффективность работы, снизить затраты и получить конкурентное преимущество. Рассмотрим несколько примеров успешного внедрения информационных технологий в различных отраслях российской экономики. Финансовый сектор является одним из лидеров по внедрению ИИ. Сбербанк активно использует искусственный интеллект для анализа больших данных о клиентах, что позволяет персонализировать предложения и повысить лояльность. Кроме того, он применяется для автоматизации процессов кредитования и предотвращения мошенничества. Тинькофф Банк разработал голосового помощника Олега, который успешно обслуживает клиентов, отвечая на их вопросы и решая простые задачи. Это позволило значительно сократить нагрузку на операторов колл-центра.

Искусственный интеллект активно трансформирует розничную торговлю. X5 Retail Group использует ИИ для оптимизации ценообразования, предсказания покупательского спроса и управления запасами. Wildberries успешно применяет нейросети для создания персонализированных рекомендаций товаров, что способствует росту продаж и повышению лояльности клиентов.

Производственный сектор также активно внедряет ИИ. Северсталь применяет искусственный интеллект для улучшения производственных процессов, предсказания поломок оборудования и повышения качества выпускаемой стали. Газпром нефть использует ИИ для анализа данных с датчиков на нефтяных месторождениях с целью повышения эффективности добычи нефти и снижения производственных издержек.

Искусственный интеллект стремительно трансформирует современный бизнес, становясь его неотъемлемой частью. Глобальный тренд на внедрение технологии подтверждается многочисленными успешными кейсами как на международной арене, так и в России.

Преимущества внедрения ИИ очевидны: автоматизация рутинных задач повышает эффективность, а создание новых продуктов на основе ИИ дает компаниям конкурентное преимущество. Однако, наряду с преимуществами, существуют и определенные риски, такие как высокая стоимость внедрения, дефицит квалифицированных специалистов и этические вопросы.

Перспективы развития ИИ весьма обширны. Ожидается, что в ближайшем будущем эта технология станет повсеместным явлением, меняя привычные бизнес-модели и рынок труда. Новые направления исследований, такие как развитие объяснимого ИИ и создание автономных систем, открывают дополнительные возможности.

Таким образом, искусственный интеллект открывает перед бизнесом широкие перспективы. Однако, чтобы воспользоваться этими возможностями, необходимо грамотно подойти к процессу внедрения.

### Список литературы

1. Василисов, М. Е. Самообучающиеся организации: современные подходы, отечественный и зарубежный опыт / М. Е. Василисов. – Текст : непосредственный // Молодой ученый. – 2020. – № 47 (337). – С. 88-90. – URL: <https://moluch.ru/archive/337/75232/> (13.11.2024)
2. Губанова Е.В., Фатева Т.Н., Елкина М.А. Проблемы и перспективы развития искусственного интеллекта в сфере культуры, науки и образования // Калужский экономический вестник. 2022. № 4. С. 29-34.
3. Джураев Ш. С. Искусственный интеллект в менеджменте // Интернаука. – 2021. – №. 25-1. – С. 80-82.
4. Добренский Д. О., Алексеева Е. В. Использование искусственного интеллекта как современная тенденция в менеджменте // Актуальные проблемы и тенденции развития современной экономики и информатики. – С. 120.
5. Карасев Н. А., Климате Т. Д. Теоретические аспекты исследования проблем и перспектив применения технологий искусственного интеллекта в менеджменте российских компаний // Креативная экономика. Учредители: Абрамов Егор Геннадьевич. – 2024. – Т. 18. – №. 2. – С. 337-356.
6. Помогаев А. П. Влияние искусственного интеллекта на развитие менеджмента // Вестник науки. – 2024. – Т. 1. – №. 6 (75). – С. 315-318.
7. Попова Е. В. Российский опыт внедрения искусственного интеллекта в менеджмент предприятия // Инновации и инвестиции. – 2023. – №. 6. – С. 79-82.

## МЕНЕДЖМЕНТ

УДК 339.138

## МЕХАНИЗМЫ И ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ ЛОЯЛЬНОСТИ

Асатрян Тамара Вардгесовна<sup>1</sup>, Акименко Вера Анатольевна<sup>2</sup><sup>1</sup> Калужский филиал Финуниверситета, tamarik.asatryan17@gmail.com<sup>2</sup> Калужский филиал Финуниверситета, akimenko.vera.a@yandex.ru

## MECHANISMS AND FEATURES OF CONSUMER LOYALTY FORMATION

Asatryan Tamara Vardgesovna<sup>1</sup>, Akimenko Vera Anatolievna<sup>2</sup><sup>1</sup> Kaluga branch of the Financial University, tamarik.asatryan17@gmail.com<sup>2</sup> Kaluzhskiy filial Finuniversiteta akimenko.vera.a@yandex.ru

**Аннотация:** в статье рассматриваются мнения авторов на понятие потребительской лояльности. Рассмотрены особенности формирования потребительской лояльности. Проанализированы инструменты потребительской лояльности.

**Ключевые слова:** потребительская лояльность, формирование лояльности, механизмы лояльности, маркетинговые стратегии, поведение потребителей, управление лояльностью, удержание клиентов, маркетинг взаимоотношений, ценностное предложение, качество обслуживания, конкурентные преимущества.

**Abstract:** The article discusses the authors' opinions on the concept of consumer loyalty. The features of the formation of consumer loyalty are considered. Consumer loyalty tools are analyzed.

**Keywords:** consumer loyalty, loyalty formation, loyalty mechanisms, marketing strategies, consumer behavior, loyalty management, customer retention, relationship marketing, value proposition, quality of service, competitive advantages.

Особую роль в формировании конкурентного превосходства компании выполняет формирование потребительской удовлетворенности. Опираясь на работы Ф. Котлера можно сказать, что под удовлетворенностью клиентов подразумевается совокупная оценка клиентов по приобретению продуктов или услуг, оказываемых данными компаниями.

На сегодняшний день исследователи полагают что удовлетворенность клиентов является базой, на которой в дальнейшем строится потребительская лояльность. В свое время социолог М. Коупленд сделал заключение что лояльный потребитель – это человек который в 100% выбирает и покупает именно ваш бренд. На мой взгляд, данное определение недостаточно точно отображено, так как не учтены поведенческие характеристики потребителей и не проанализированы истинные причины совершенной покупки.

Последователи Д. Аакера отмечали важность эмоциональной приверженности покупателей к товару и отсутствия чувствительности к действиям конкурентов (изменение продукции, снижение цен и т.д.) [3, с. 70].

В своих исследованиях А. Цысарь особое внимание уделял эмоциональной привязанности и дал определение лояльности как позитивному отношению к бренду, услуге или компании в целом, которое является производным от совокупности как рациональных, так и психологических факторов.

Дж. Доуз и С. Свейлс выделяли важность потребителя совершать повторные покупки.

Формирование потребительской лояльности требует не только глубокого понимания и поведения потребителей, но и стратегического подхода. Далее мы рассмотрим основные особенности данного процесса.

Потребительская лояльность формируется как на эмоциональном уровне, так и на рациональном.

Эмоциональная лояльность связана с чувствами и ассоциациями, которые вызваны брендом. Сюда можно включить доверие, симпатию, чувство принадлежности у определенной группе. Так, например, компании, занимающиеся социальными программами, вызывают эмоциональную привязанность у своих клиентов [1, с. 48].

Рациональная лояльность в свою очередь основана на практических достоинствах: качестве продукта, доступности цены, качестве обслуживания. Потребители верны тому бренду, которые дает лучшее соотношение цены и качества продукта.

Качество продукта и обслуживания также являются основой для формирования потребительской лояльности. Малейшие ошибки (брак, задержка доставки и т.д.) могут значительно подорвать доверие потребителя и перевести его внимание на продукцию конкурентов. В связи с этим компании должны своевременно обрабатывать жалобы и предложения ее потребителей.

В реалиях большого предложения на рынке потребители особенно ценят индивидуальный подход к каждому человеку. Компании должны уделять особое внимание анализу предпочтений и поведения клиентов для разработки персонализированных предложений. Так у потребителей будет формироваться ощущение заботы и особой связи с брендом.

Сильная стратегия развития бренда может вызвать у потребителей эмоциональную привязанность. Данное отношение достигается за счет уникального стиля бренда, ценностей и миссии компании. Благодаря эмоциональной привязанности лояльность потребителей становится более устойчивой и менее зависит от ценообразования и временных акций.

Еще одной главной особенностью формирования потребительской лояльности является включение клиентов в процессы развития компании.

Опросы, отзывы и участие в тестировании новых продуктов помогают клиентам позволяют ощутить свою значимость. Получение обратной связи от потребителей позволяет компании лучше узнать о потребностях своих потребителей и своевременно вносить изменения.

Стабильность особенно ценится потребителями. Если компания регулярно предоставляет высокое качество продукции, поддерживает единый стиль коммуникации то как следствие это укрепляет доверие потребителей к бренду. Предоставление надежности позволяет компаниям удерживать клиентов в условиях повышенной конкуренции на рынке [5, с. 136].

Отзывы, рейтинги и рекомендации играют важную роль в формировании потребительской лояльности. Потребители склонны доверять мнению других людей, особенно мнению друзей, экспертов или блогерам. Соответственно компании должны активно укреплять свою репутацию, поощрять клиентов, которые делятся своим положительным опытом.

На сегодняшний день рынок и потребительские предпочтения регулярно. Компании формирующие лояльность потребителей умеют спокойно адаптироваться к данным изменениям. Компании должны быть гибкими для быстрой адаптации к изменениям на рынке.

Формирование потребительской лояльности – это долгий и сложный процесс, который требует комплексного подхода. Успешные компании понимают, что лояльные клиенты являются мощным ресурсом для роста и развития. Поэтому вложение финансов в формирование потребительской лояльности окупаются в долгосрочной перспективе.

Программы повышения лояльности потребителей представляют собой комплекс маркетинговых акций, способствующих росту времени пребывания потребителей с компанией и увеличивающих удовлетворенность потребителей продуктом компании. При использовании программ повышения лояльности компании могут предложить потребителям различные привилегии и бонусы за их лояльность к компании.

Программы лояльности чаще всего включают в себя накопительный бонус для потребителей. Суть заключается в том, чтобы сделать товар или услугу более привлекательной для потребителя чем у конкурентов и для того чтобы улучшить экономический эффект от продажи [6, с. 117].

Под программой лояльности подразумевается форма маркетинга, направленная на образование долгосрочных отношений компании с покупателями, с целью сделать их постоянными клиентами. Программа лояльности создана для роста удовлетворенности потребителей компанией.

Главная задача программ заключается в формировании постоянной лояльной базы клиентов. Основываясь на законе Парето, 20% потребителей обеспечат компании 80% прибыли. Программы лояльности должны быть рассчитаны именно на эти 20% потребителей. При грамотной разработке и развитию программы лояльности можно обеспечить регулярный рост базы постоянных клиентов компании [2, с. 127].

К ключевым компонентам программ лояльности покупателей можно отнести базу данных, комплекс коммуникаций с покупателями, пакет привилегий, а также аналитическое ядро). Более подробно рассмотрим на рисунке 1.

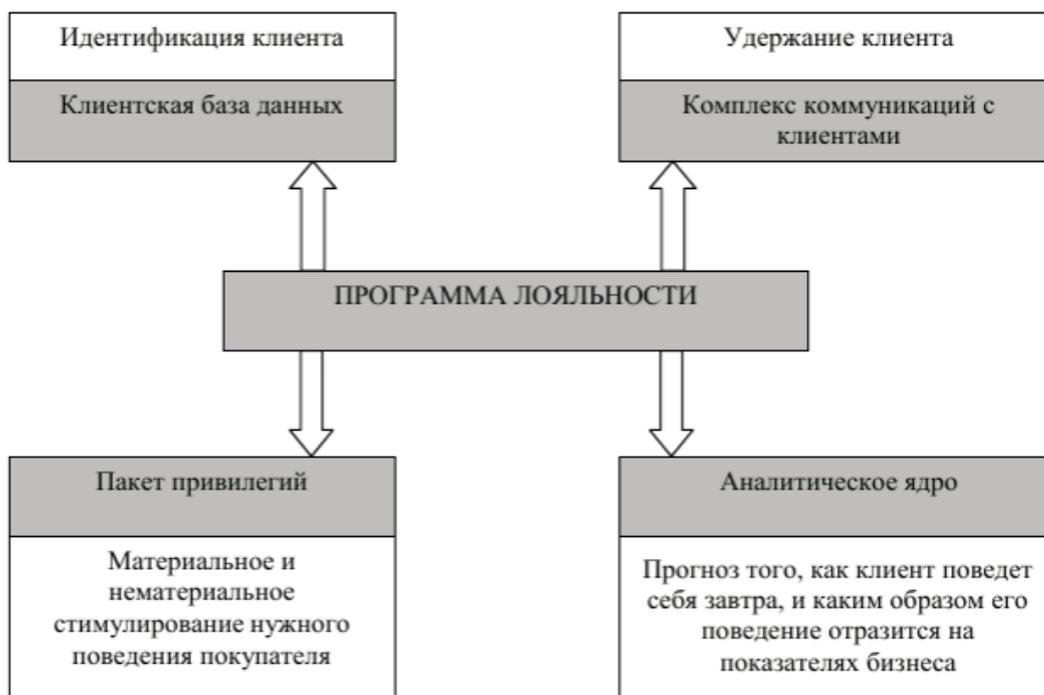


Рисунок 1 – Ключевые компоненты программ лояльности покупателей

Выделяют несколько направлений программ лояльности покупателей (рисунок 2).

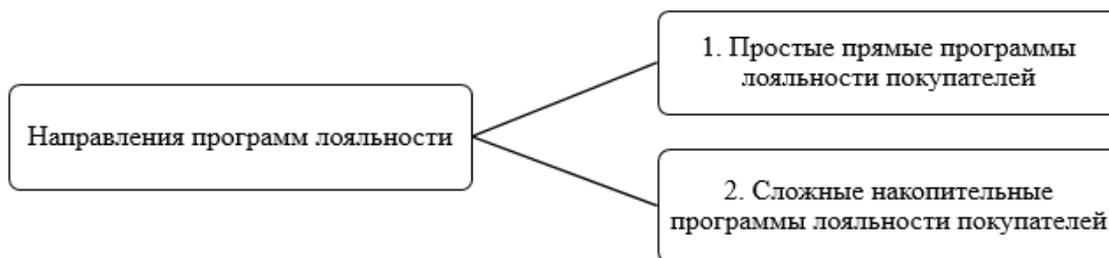


Рисунок 2 – Виды направлений программ лояльности потребителей

Простые прямые программы лояльности потребителей действуют по принципу, что чем больше совершено покупок, тем больше бесплатных подарков предоставляется покупателям.

Сложные накопительные программы лояльности потребителей заключаются в длительном накоплении бонусов для совершения покупок с точно определенной последовательностью, покупку нескольких товаров бренда и др.

Далее рассмотрим инструменты программ повышения лояльности потребителей.

Таблица 1 – Инструменты программ повышения лояльности

Инструмент	Характеристика
Дисконтные программы	сущность данного инструмента заключается в предоставлении потребителю выгоды в виде кешбэка именно в момент совершения покупки. Разновидностью являются накопительные дисконтные программы.
Розыгрыши призов	проводится среди потребителей, которые сделали определенные покупки в конкретный период времени. Здесь особую роль играет эмоциональная составляющая потребителя.
Бонусные программы	при совершении покупки покупатель получает определенное количество баллов, накопив которые в дальнейшем он может обменять на товар или услугу по своему усмотрению.

Условия обслуживания	потребителям особенно важно отношение к себе поэтому компании уделяют внимание коммуникации с потребителями, атмосфере в помещении и визуальной составляющей.
Подарочные сертификаты	подарочная карта отражает фирменный стиль компании и выступает дополнительным рекламным инструментом.
Маркетинговые коллаборации	сущность данного инструмента заключается во взаимоотношениях розничного предприятия с другими компаниями, имеющими тесную связь с деятельностью предприятия. С помощью данного инструмента компании могут рекламировать друг друга, проводить коллаборации, продвигать смежные товары друг друга.

При разработке и внедрении программы лояльности потребителей организации должны придерживаться ряда правил.

1. Должна быть выстроена лояльность персонала, от которых зависит весь конечный результат.
2. Применять правило Парето, когда 80% доходов компании получают от 20% клиентов.
3. Создание ступеней лояльности, по которым потребители будут постепенно продвигаться и становятся лояльными как продукту, так и компании.
4. Отслеживать и обрабатывать жалобы и предложения потребителей.
5. Применять разные каналы и инструменты для эффективного обслуживания клиента.
6. Проводить обучение персонала по работе с клиентами.
7. Эффективно сотрудничать с партнерами на всех этапах работы.
8. Создать и хранить информацию в единой базе данных [4, с. 217].

Подводя итог, можно сказать, что формирование потребительской лояльности является сложным и важным процессом. Качество продукции, эмоциональная связь с брендом, индивидуальный подход к клиенту, программы лояльности – всё это играет ключевую роль в удержании клиентов. Современный потребитель хочет не только чувствовать себя важным и нужным, но и получать качественные товары и услуги. Компании, которые уделяют этому должное внимание не только укрепляют свои позиции на рынке, но и создают базу лояльных постоянных клиентов, готовых поддерживать компанию в условиях высокой конкуренции.

### Список литературы

1. Варламова З. А. Формирование лояльности потребителей к бренду путем повышения социальной ответственности предприятия // *Via Scientiarum – Дорога знаний*. – 2023. – № 2. – С. 46-51.
2. Верповский С. В. Программы лояльности как инструмент повышения клиентской приверженности // *Иноватика в современном мире: опыт, проблемы и перспективы развития* : сборник научных статей по материалам XVI Международной научно-практической конференции, Уфа, 13 декабря 2024 года. – Уфа: Общество с ограниченной ответственностью "Научно-издательский центр "Вестник науки", 2024. – С. 125-129.
3. Гавриш Е. С. Основные понятия и виды лояльности потребителя // *Экономика XXI века: инновации, инвестиции, образование*. – 2022. – Т. 10, № 2. – С. 70-71.
4. Сидорова М. Б. Разработка программ лояльности для рынка B2B: теоретико-методический подход // *Менеджмент и маркетинг: вызовы XXI века* : Материалы IX Всероссийской студенческой научно-практической конференции, Екатеринбург, 20 октября 2021 года / Ответственные за выпуск: В.Е. Ковалев, Л.М. Капустина. Ответственный редактор О.И. Попова. – Екатеринбург: Уральский государственный экономический университет, 2021. – С. 214-217.
5. Ткаченко Е. К., Власова А.В. Факторы, влияющие на формирование программы продвижения имиджа компании в современном мире // *Экономика России: проблемы, закономерности и перспективы* : сборник научных трудов Института инновационных технологий и государственного управления ФГБОУ ВО «МИРЭА - Российский технологический университет». – Москва: ООО "Издательство "Спутник+", 2020. – С. 134-140.
6. Халиф Е. И. Формирование лояльности потребителя в сфере цифровых экосистемных продуктов // *Путеводитель предпринимателя*. – 2024. – Т. 17, № 3. – С. 112-121.

УДК 005

## МНОГООБРАЗИЕ МОДЕЛЕЙ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ

Денисова Елена Владимировна<sup>1</sup>, Петрова Галина Владимировна<sup>2</sup>  
<sup>1</sup> Калужский филиал Финуниверситета, zubkovbuba2010@yandex.ru  
<sup>2</sup> Калужский филиал Финуниверситета, gali.petr0va@yandex.ru

## VARIETY OF BUSINESS PROCESS MODELS

Denisova Elena Vladimirovna<sup>1</sup>, Petrova Galina Vladimirovna<sup>2</sup>  
<sup>1</sup> Kaluga branch of the Financial University, zubkovbuba2010@yandex.ru  
<sup>2</sup> Kaluga branch of the Financial University, gali.petr0va@yandex.ru

**Аннотация:** в статье представлены теоретические аспекты процесса построения моделей бизнес-процесса, проанализировано разнообразие различных моделей, дана характеристика каждой из них.

**Ключевые слова:** модель, бизнес-процессы, «черный ящик», контекстная диаграмма, функциональная модель, информационная модель.

**Abstract:** the article presents theoretical aspects of the process of constructing business process models, analyzes the diversity of different models, and provides a description of each of them.

**Keywords:** model, business processes, "black box", context diagram, functional model, information model.

Построение и разработка моделей бизнеса представляет собой субъективное понимание потока работ в качестве шаблона, состоящего из определенного ряда операций. Оно позволяет не только измерить количественно и качественно, как функционирует фирма, но и как она взаимодействует с внешними источниками на каждом рабочем месте.

Моделирование бизнес-процесса организации включает: вход, выход, а также используемые ресурсы и формы воздействия.

В современных рыночных отношениях особую актуальность приобретает проблема наиболее эффективного моделирования бизнес-процессов организации, которая характеризуется большим количеством элементов, таких как: поставщики ресурсов и сами ресурсы, потребители, исполнители, конкуренты и т.д., где все эти элементы создают единую схему взаимодействия, организовывать и управлять которой наиболее эффективно с помощью современных цифровых технологий и моделей. Компьютеризация и внедрение новых информационных систем, то есть, использование цифровых инструментов способствует эффективному решению поставленных целей и задач [1].

Функциональное моделирование рассматривает бизнес как функцию, или по-другому как «черный ящик». В функциональном моделировании у функций нет временных рядов, только есть точка входы и точка выходы. Функциональное моделирование помогает взглянуть на бизнес-модели с точки зрения результата. Другими словами, при моделировании вы начинаете с того, что находится на точке входа и что вы хотите получить в конце, то есть на точке выхода.

Задача функционального подхода – наглядно проиллюстрировать, какие факторы нужно учесть и какие ресурсы задействовать, чтобы процесс состоялся [2].

Изложение бизнес-процессов обычно начинается с контекстной диаграммы, содержащей только один «черный ящик» это и есть процесс, который необходимо будет промоделировать (рис. 1)

В представленной диаграмме черным ящиком является процесс анализа интернет-магазина. На входе процесса мы имеем информацию о товарах, информацию о пользователях, информацию о заказах. На выходе получаем данные о заказе, информацию о товарах, данные о резервном копировании, данные о пользователях. В качестве механизмов выступают веб-сервера, модератор, администратор.

Таким образом, в функциональной модели исходные данные и желаемые результаты известны с самого начала и становятся предметом разработки набора действий. В то же время использование функциональной модели в качестве «черного ящика» позволяет детально описать каждый шаг, если это необходимо. Вся работа по моделированию затем направляется на поиск оптимального решения для достижения цели [2].

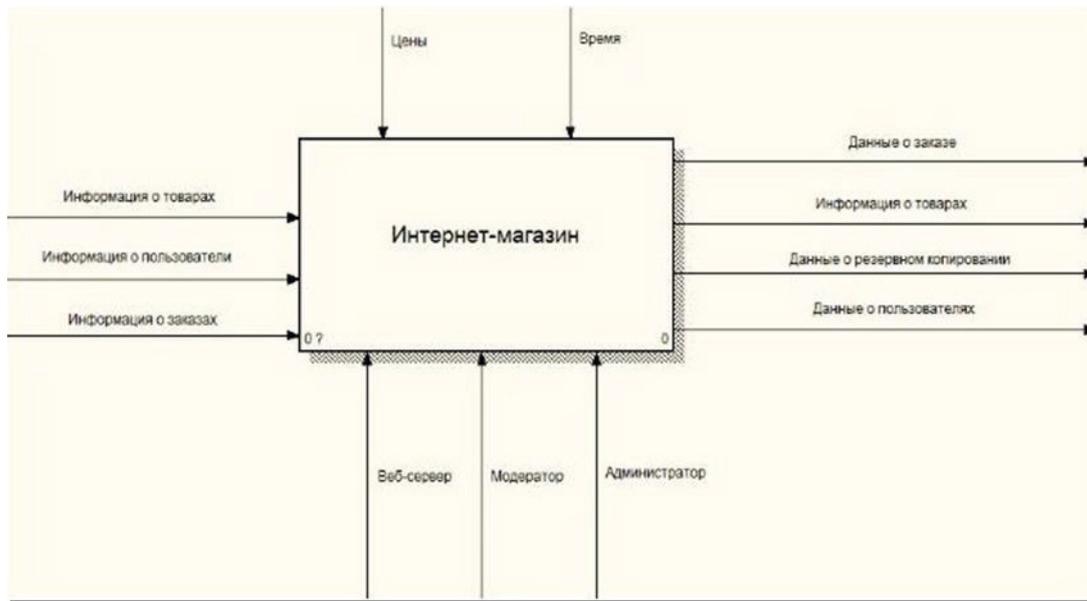


Рисунок 1 – Диаграмма функциональная модель бизнес-процессов

Функциональную модель можно применять для наглядного представления своих концепций и вариантов решений. Этот метод также удобен тем, что позволяет пошагово переходить от общего к деталям, при необходимости разделяя и декомпозируя функции. Однако при декомпозиции следует сосредоточиться именно на функциях, поскольку разбивая одну функцию на несколько составляющих, не следует ожидать получения описания процесса.

Использование информационных моделей является неотъемлемым элементом управления всей деятельностью компаний с целью максимизации их конкурентоспособности. Прозрачная интерпретация полученной модели и надежные механизмы управления позволяют организациям сократить административные расходы на все системы, а их интеграция может оптимизировать многие параметры стратегической и операционной деятельности организации.[3]

Информационное моделирование является важной частью процесса моделирования данных, которое включает в себя формализованное представление сущностей, понятий, их характеристик и взаимосвязей, а также действий, которые могут быть выполнены с ними. Основой информационного моделирования являются уровни, которые описываются определенным набором сущностей, отношений, характеристик и операций.

Движение информации сопровождает каждый этап работы предприятия и используется для выработки управленческих решений. Решения принимаются по определенным алгоритмам:

1. Собираются данные об объекте.
2. Далее эти данные анализируются.
3. Разрабатываются бизнес – модели процессов или явлений.
4. Проверяется качество модели на соответствие реальным данным.
5. Принимается окончательное решение.

Информационная модель предприятия является подмножеством бизнес-модели и определяет элементы существующих информационных потоков, правила обработки и алгоритмы маршрутизации информационных полей внутри организации в соответствии с существующими или планируемыми корпоративными коммуникациями. Таким образом, модель автоматизирует информационные потоки и позволяет:

1. Представлять информацию более точно и полно;
2. Описывать взаимодействие и давать визуальное представление сущностей и связей между ними;
3. Представлять единую картину информационного наполнения компании.

Особенности функциональной и информационной моделей бизнес-процессов важны для успешной организации и управления бизнесом. Функциональная модель представляет собой структуру бизнес-процессов и определяет их последовательность и взаимосвязи. Она помогает оптимизировать работу организации и повысить эффективность и качество процессов.

Информационная модель определяет, какая информация используется в рамках бизнес-процесса, как она обрабатывается и как передается между участниками процесса. Это помогает обеспечить правильное взаимодействие между участниками процесса, минимизировать ошибки и ускорить принятие решений.

Обе модели важны как основа для построения эффективных систем управления бизнесом, обеспечения прозрачности и понимания процессов, а также автоматизации и оптимизации бизнес-процессов. Поэтому разработка и поддержка функциональных и информационных моделей – необходимый шаг для успешного развития любой организации.

### Список литературы

1. Дьяков С.А., Шер М.Л., Дудник Д.В., Миронов Л.В. Моделирование бизнес-процессов: методология, современные факторы в условиях цифровизации // Вестник Алтайской академии экономики и права. – 2022. – № 4-2. – С. 181-190.
2. Гольдштейн, А.Л. Построение моделей бизнес-процессов: учеб.-метод.пособие / А.Л. Гольдштейн. – Пермь: Изд-во Перм. нац.исслед. политехн. ун-та, 2023.
3. Кириллина Ю.В. Моделирование бизнес-процессов: Учебное пособие / Кириллина Ю.В., Семичастнов И.А. — М.: МИРЭА – Российский технологический университет, 2022.

УДК 004.413.2

## ПЛАНИРОВАНИЕ ОСНОВНОГО ПРОИЗВОДСТВА

Денисова Елена Владимировна<sup>1</sup>, Петрова Галина Владимировна<sup>2</sup><sup>1</sup> Калужский филиал Финуниверситета, zubkovbuba2010@yandex.ru<sup>2</sup> Калужский филиал Финуниверситета, gali.petr0va@yandex.ru

## MAIN PRODUCTION PLANNING

Denisova Elena Vladimirovna<sup>1</sup>, Petrova Galina Vladimirovna<sup>2</sup><sup>1</sup> Kaluga branch of the Financial University, zubkovbuba2010@yandex.ru<sup>2</sup> Kaluga branch of the Financial University, gali.petr0va@yandex.ru

**Аннотация:** в статье представлены теоретические аспекты процесса планирования процесса производства, факторы, которые необходимо учитывать при процессе планирования, а так же описаны компоненты процесса планирования.

**Ключевые слова:** планирование, процесс производства, стратегия, основное производство, правила основного процесса производства.

**Abstract:** the article presents theoretical aspects of the process of planning the production process, factors that must be taken into account in the planning process, and also describes the components of the planning process.

**Keywords:** planning, production process, strategy, primary production, rules of the primary production process.

Управление производственным процессом – это комплекс мер, который принимается с целью определить задачи, стоящие перед организацией, а также этапы их выполнения. При планировании важно учитывать размер компании, ее специализацию, ассортимент выпускаемого товара. Ошибка в этом деле может повлечь за собой серьезные финансовые потери. Поэтому очень важно тщательно проводить расчеты, принимая во внимание все факторы.

Разработка стратегии – это один из пунктов административной деятельности фирмы [1]. Если обобщить, то сюда относятся решения, которые влияют на объемы задействованного сырья, численность работников и многое другое. Производственное планирование на предприятии нередко осуществляется интуитивно, без четкой схемы. Но такой подход не позволяет максимально рационализировать процесс [2].

Если обобщить, то главная задача ПП – это составление прогноза развития фирмы. С помощью него определяется, чего руководству и работникам нужно достичь на конкретный временной промежуток. В итоге должны оперативно появляться решения, реализуемые в процессе хозяйственной и финансовой деятельности.

Планирование производственной деятельности предприятия — это процесс принятия решений о будущих целях организации и способах их достижения.

Система планирования и контроля производства состоит из пяти основных уровней:

1. Стратегический бизнес-план. Основан на долгосрочных прогнозах, в его разработке участвуют маркетинговый, финансовый, производственный и технический отделы.

2. План производства (план продаж и операций). Устанавливает общие уровни производства и материально-производственных запасов на определённый срок.

3. Главный календарный план производства. В нём осуществляется разбивка производственного плана, отражающая количество конечных изделий каждого вида, которое требуется произвести в каждый период времени.

4. План потребности в ресурсах. Определяет необходимые ресурсы и сравнивает их с имеющимися.

5. Закупки и контроль над производственной деятельностью

Планирование производственной деятельности предприятия включает в себя 4 основных компонента: тактику; стратегию; программу выработки; даты, в которые должен осуществляться каждый этап.

При составлении производственного плана нужно опираться на два ключевых понятия: приоритет и производительность. Первое означает ассортимент, объём товара и сроки его выпуска, эти значения устанавливаются исходя из ситуации на рынке. Второе — это количество продукции, сделанной за единицу времени.

При составлении схемы стоит действовать по нескольким правилам. Прежде всего, — непрерывность. План производства предприятия должен оставаться актуальным на всех стадиях выработки. Кроме того, нужно обеспечивать единство. Это значит, что в ПП должны быть учтены связи между видами работы. Следующий принцип — экономичность. Следуя схеме, руководство фирмы должно максимально оптимизировать процесс и снизить издержки. Еще одно требование — гибкость, чтобы при возникновении непредвиденных ситуаций в план можно внести коррективы. Важно также учитывать и точность. Ее должно хватать для безошибочного выполнения поставленной задачи. Все филиалы организации в рамках плана связываются между собой. За эту часть административной деятельности отвечает отдел планирования производства. Главная проблема, которая стоит перед специалистами, это необходимость в как можно более рациональном использовании мощностей. Если они превышают объемы продаж, то происходит недогрузка. К ее последствиям можно отнести, например, увеличение издержек. В свою очередь, это приводит к падению прибыли компании. Если доход ниже необходимого значения, то фирма не сможет обеспечить выпуск нужного количества продукции. Программа разрабатывается на год. Задания распределяются по кварталам и месяцам. Планирование производственного процесса на предприятии завершается составлением стратегии, которая оформляется в виде официальной бумаги. Она имеет определенную структуру. Стоит ее придерживаться, чтобы избежать путаницы [2].

Второй этап — это составление коммерческого прогноза. Иными словами, менеджеры считают, какое количество продукта определенного типа можно будет реализовать. Исходя из этих цифр, ведется обсуждение, хватит ли для осуществления поставленных целей имеющегося в распоряжении оборудования. Если нет, то принимается решение о целесообразности приобретения дополнительных единиц техники. Их требуется перечислить в ПП. Кроме того, указать нужно сумму, потраченную на оплату труда, штат работников и затраты на хозяйственные нужды.

Перед выпуском товаров необходимо установить, каким способом он будет осуществляться. Для этого сотрудникам организации стоит провести глубокий анализ обеспечения компании машинами и кадрами. После выбирается наиболее эффективный, с коммерческой точки зрения, вариант. При этом сотрудники делают выбор между: низким и высоким уровнем автоматизации; использованием стандартной или персонализированной технологии; производительной или гибкой системой. Важно учитывать специфику функционирования предприятия. Если изготавливается продукт для массового рынка, то рекомендуется прибегнуть к конвейерному методу. Он простой и обеспечивает минимальные издержки. Такой подход приемлем для большей части фирм. Однако если предстоит выполнять спецзаказы, то придется задействовать альтернативные решения. Эти аспекты нужно зафиксировать в ПП. Существует несколько классификаций этого типа деятельности по различным признакам. Прежде всего, это сроки выполнения. От потраченного времени напрямую зависит и глубина производимых расчетов. По данному критерию разделяют: перспективное; текущее; оперативное. Первая разновидность отличается тем, что сотрудники учитывают период действия выработки товара, который можно прогнозировать. Вторая характеризуется составлением программы на один год. Задачи распределяются по кварталам [3]. Последний вид задействуется в условиях, когда необходимо выпустить нужное количество продукции в достаточном ассортименте и в прописанные сроки. При этом используется наименьший цикл.

Следующий критерий — это перспективы, а также цели и задачи производственного планирования. Стратегическое используется для того, чтобы открыть для организации новые пути и возможности. При этом во внимание принимаются глобальные стремления компании. Тактическое служит для реализации установок, разработанных на предыдущем этапе. Еще одна функция — это создание возможностей для увеличения объемов выработки и производительности мощностей, сокращения издержек, повышения качества продукции. Цели, которые ставятся при первом типе планирования, подлежат беспрекословной реализации в установленные сроки. При этом второй вид включает в себя задачи, которые носят рекомендательный характер. Они служат только для того, чтобы задавать нужное направление функционирования компании. Неотложные предписания допускаются, но их количество не должно быть большим [4].

Производственное планирование — это важный процесс, вне зависимости от масштабов бизнеса. Выделяют факторы, которые определяют необходимость в такой программе. Среди них:

- коррективы в существующем ассортименте продукции;
- появление нового продукта или услуги;
- устранение выявленной проблемы;
- задействование оборудования;
- исполнение требований законодательства.

Таким образом, планирование производства на предприятии – это необходимая часть работы, особенно если речь идет о крупных организациях. Не менее важная часть функционирования компании – автоматизация и оптимизация рутинных процессов с целью сокращения издержек, увеличения прибыли и реинвестирования финансов в развитие бизнеса. Это происходит за счет технологических нововведений.

### Список литературы

1. Денисова Е.В., Петрова Г.В. Инструменты стратегического планирования деятельности // Вестник Алтайской академии экономики и права. – 2024. – № 10-2. – С. 194-197;  
URL: <https://vael.ru/ru/article/view?id=3796> (дата обращения: 22.01.2025).
2. Новицкий, Н.И., Организация производства: учебное пособие / Н.И. Новицкий, А.А. Горюшкин. – Москва: КноРус, 2021. – С. 264
3. Павлова, И.В., Управление себестоимостью в производстве: операционный менеджмент: учебное пособие / И.В. Павлова. – Москва: Русайнс, 2021. – С. 23.
4. Соломаха Геннадий Михайлович, Тулуева Виктория Алексеевна, Хижняк Станислав Виталиевич Программный комплекс планирования производства и управления запасами // Программные продукты и системы. 2023. №3.

## МАТЕМАТИЧЕСКИЕ МЕТОДЫ В ЭКОНОМИКЕ

УДК 159.9.075

КОРРЕЛЯЦИЯ ДИНАМИКИ ЦЕН НА НЕДВИЖИМОСТЬ И ДОХОДОВ НАСЕЛЕНИЯ  
КАК ФАКТОР ВЫБОРА ОПТИМАЛЬНОГО РЕГИОНА ДЛЯ ПРИОБРЕТЕНИЯ ЖИЛЬЯДробышева Ирина Васильевна<sup>1</sup>, Игнахина Екатерина Владимировна<sup>2</sup>,  
Валовая Арина Сергеевна<sup>3</sup><sup>1</sup> Калужский филиал Финуниверситета, ivdrobysheva@fa.ru<sup>2</sup> Калужский филиал Финуниверситета, ignahina.ekaterina@yandex.ru<sup>3</sup> Калужский филиал Финуниверситета, Valovayaa@yandex.ruCORRELATION OF REAL ESTATE PRICE DYNAMICS AND HOUSEHOLD INCOME  
AS A FACTOR IN CHOOSING THE OPTIMAL REGION FOR HOUSING PURCHASEDrobysheva Irina Vasilyevna<sup>1</sup>, Ignakhina Ekaterina Vladimirovna<sup>2</sup>, Valovaya Arina Sergeevna<sup>3</sup><sup>1</sup> Kaluga branch of the Financial University, ivdrobysheva@fa.ru<sup>2</sup> Kaluga branch of the Financial University, ignahina.ekaterina@yandex.ru<sup>3</sup> Kaluga branch of the Financial University, Valovayaa@yandex.ru

**Аннотация.** В статье исследуется взаимосвязь динамики цен на недвижимость и доходов населения в Центральном федеральном округе за период 2019–2024 гг. На основе данных о недвижимости и доходах в областных центрах выявлены три группы с различными тенденциями изменения цен. Для обработки данных и визуализации результатов использовался язык программирования R.

**Ключевые слова:** недвижимость, цены на жилье, Центральный федеральный округ, анализ данных, язык программирования R, миграционные процессы, доходы населения, корреляция, экономические факторы.

**Abstract.** The article examines the relationship between the dynamics of real estate prices and household incomes in the Central Federal District for the period 2019-2024. Based on real estate and income data in regional centers, three groups with different price trends have been identified. The R programming language was used to process the data and visualize the results.

**Keywords:** real estate, housing prices, Central Federal District, data analysis, programming language R, migration processes, population incomes, correlation, economic factors.

Резкий рост цен на недвижимость в 2022-2025 гг., миграционные процессы, связанные с вынужденным переселением, возвратом уехавших из России, выездом соотечественников из стран Дальнего и Ближнего зарубежья, а также проблемы с трудоустройством в отдельных регионах обуславливают актуальность проблемы выбора региона с наиболее благоприятным прогнозом соотношения цен на недвижимость и дохода населения. Для решения обозначенной проблемы необходимо провести анализ цен на недвижимость в различных регионах, определить их динамику, выявить взаимосвязь в изменении цен и доходов населения. В предлагаемой работе на примере ряда областных центров ЦФО представлены результаты проведенного исследования. В качестве инструментария использованы вычислительные и графические возможности языка программирования R.

Очевидно, что динамика цен на недвижимость подвержена влиянию множества факторов, включая экономическую ситуацию, инфляцию, спрос и предложение, а также международные события. В тоже время она определяется месторасположением объекта, типом дома, инфраструктурой, шаговой доступностью организаций здравоохранения и образования и др. Ситникова Н.С. [3] объединила все факторы, влияющие на цену недвижимости, в две группы: физические (местоположение, инфраструктура, экология) и экономические (заработная плата, доходы населения, налоги, цены на строительные материалы).

Вопрос влияния заработной платы и доходов на цены на квартиры стал объектом исследования многих ученых. Так, Котляр Л.В. и Хайруллин А.Х. [3], анализируя доходы населения и стоимость недвижимости в г. Набережные Челны (2003–2006 гг.), выдвинули гипотезу, что рост доходов напрямую связан с увеличением спроса на жилье, что, в свою очередь, способствует росту его стоимости.

В настоящее время в связи с изменяющейся демографической ситуацией, стабильным ростом заработной платы, с одной стороны, и нестабильностью подушевого дохода населения, с другой стороны, проблема выявления взаимосвязи между динамикой доходов населения и ценами на недвижимость по-прежнему является актуальной.[6] В работе на основе данных о динамике дохода населения и стоимости квадратного метра жилья в восьми областных центрах ЦФО: Ярославле, Твери, Смоленске, Владимире, Рязани, Орле, Туле и Калуге предпринята попытка выявления указанной взаимосвязи.

На рис. 1 представлен график стоимости квадратного метра в восьми областных центрах ЦФО за период 2019-2024 гг., который был выбран из-за наличия ключевых этапов, оказавших значительное влияние на рынок: пандемия COVID-19 (2019-2020 гг.), период экономических санкций (2014-2025 гг.) и специальной военной операции (СВО) (2022-2025 гг.).

Для обработки данных, взятых из официальных источников, и проведения комплексного анализа динамики цен на жилье были использованы инструменты Excel и встроенные функции языка программирования R.

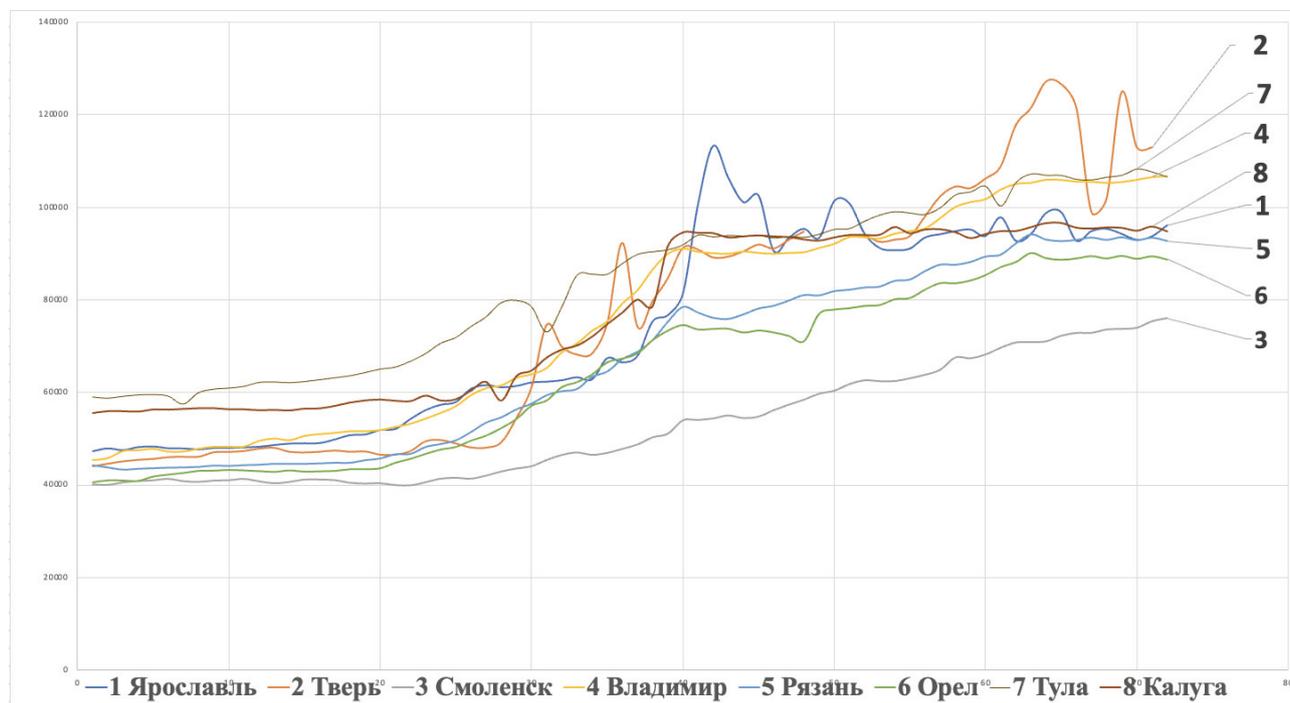


Рисунок 1 – Стоимость квадратного метра в областных центрах ЦФО

Анализ исходных данных и графиков, представленных на рисунке 1, позволил выдвинуть гипотезу о разделении представленных зависимостей на три группы в зависимости от характерных тенденций изменения стоимости недвижимости.

Для первой группы характерен стабильный рост цен на уровне 5–8% в год. Эта закономерность имеет место на рынках недвижимости Смоленска, Орла, Рязани и Владимира. Она сохраняется и в 2025 году. Изменение цен во второй группе характеризуется скачкообразной динамикой с резкими колебаниями. Эта особенность ярко прослеживается на графиках цен на недвижимость в Ярославле и Твери. В период 2022–2023 годов здесь отмечался рост цен на 10–15%, который сменился кратковременным снижением. Для третьей группы характерны две особенности: существенный рост цен в 2022 году и дальнейшее замедление роста до 5–7%. Данные тенденции имеют место на рынках недвижимости Калуги и Тулы.

Таким образом, проведенный анализ позволяет условно выделить три группы городов ЦФО, каждая из которых демонстрирует уникальные тенденции изменения цен на недвижимость, что может быть полезно для дальнейших исследований в области рынка жилья и экономической географии.

Графическое представление данных о доходах населения (рисунок 2) показывает динамику изменения доходов по восьми областным центрам.

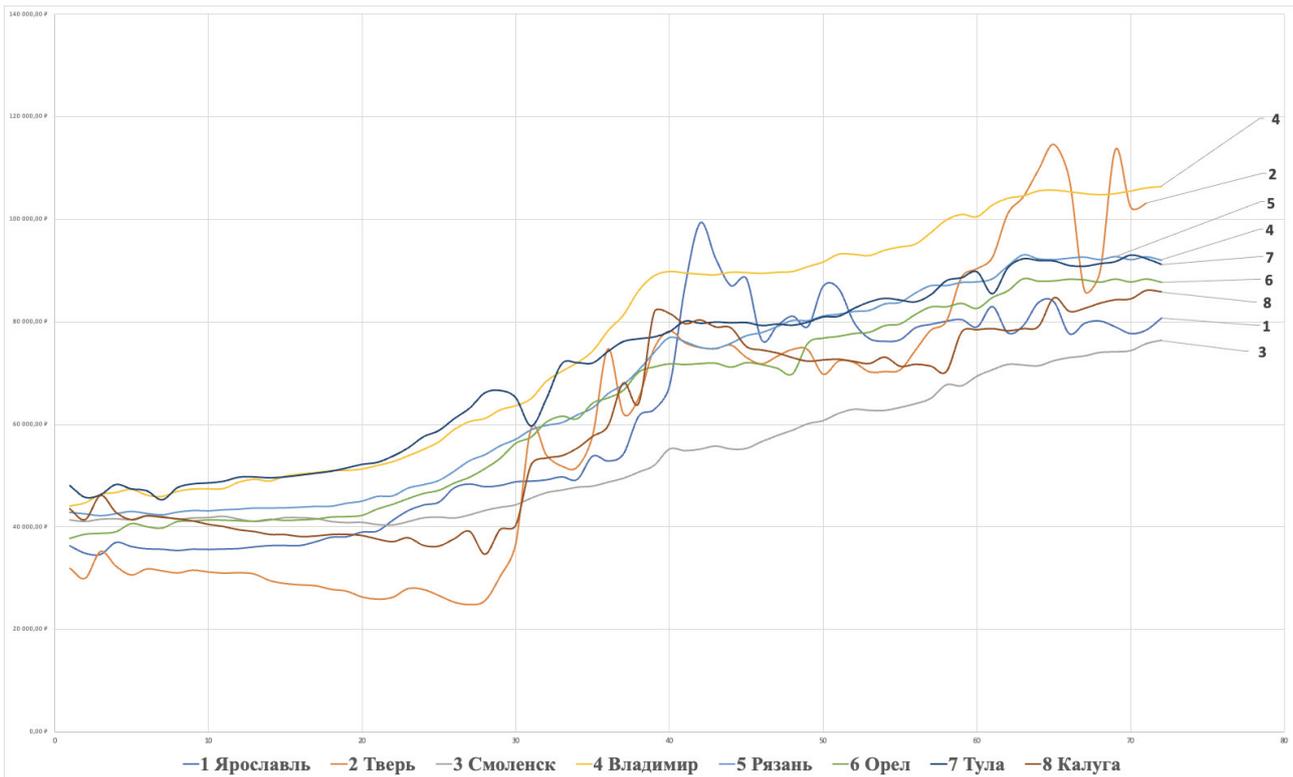


Рисунок 2 – Подушевой доход в областных центрах ЦФО

Сравнение зависимостей подушевого дохода (рисунок 2) и цен на недвижимость показывает, что в тенденции изменения подушевого дохода аналогичны тенденциям, выявленным при анализе цен на недвижимость.

Для проверки гипотезы о взаимосвязи изменения доходов населения и цен на недвижимость был осуществлен расчет коэффициента корреляции значений этих величин по Пирсону в рамках каждой из выделенных групп. Для их вычисления были использованы встроенная функция `cor(x,y, method = "pison")` языка R и возможности импортирования исходных данных из буфера обмена Excel. На рисунке 3 представлен соответствующий лист Excel и код на языке R.

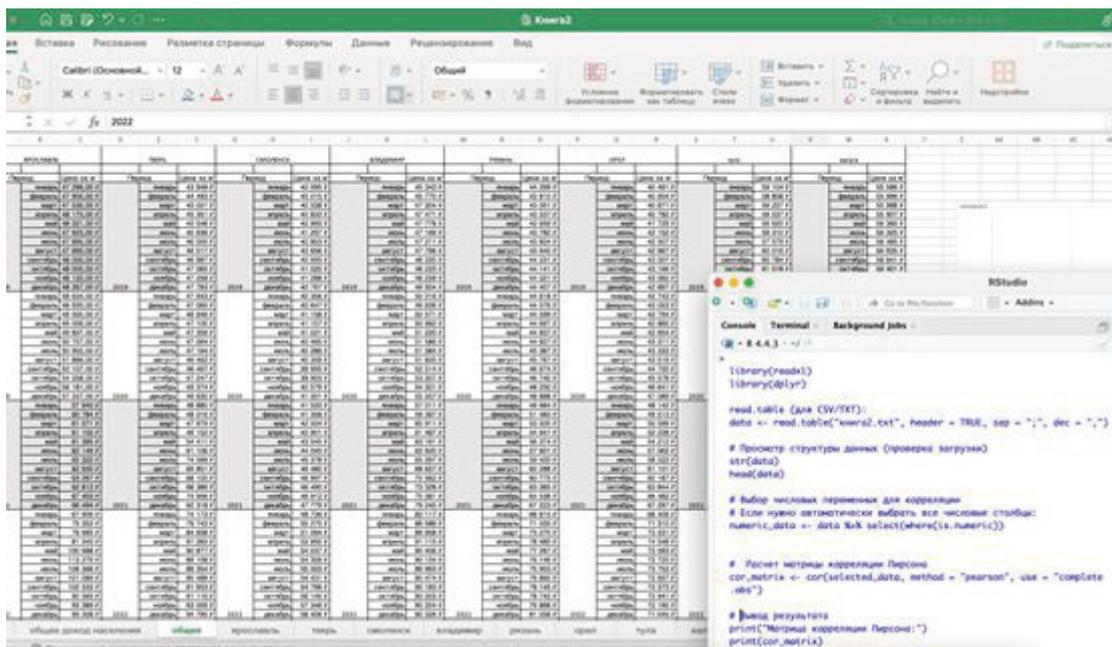


Рисунок 3 – Расчет коэффициентов корреляции Пирсона

Значения коэффициентов корреляции представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Значение коэффициентов корреляции Пирсона

Исследуемая группа \ Корреляция	По исследуемым областным центрам	1 группа	2 группа	3 группа
	0,897	0,902	0,810	0,781

Полученные значения коэффициентов корреляции позволяют сделать вывод о том, что связь между динамикой подушевого дохода и цен на недвижимость является тесной как в целом по всем исследуемым регионам, так и в рамках каждой группы.

Наибольшее значение корреляционного коэффициента достигается в первой группе (0,902), что позволяет сделать вывод о приоритете выбора областных центров (Смоленск, Орел, Рязань и Владимир) данной группы для выгодного приобретения недвижимости.

Таким образом, результаты проведенного анализа позволили выявить три группы городов ЦФО и определить областные центры с наиболее благоприятным прогнозом соотношения цен на недвижимость и дохода населения.

### Список литературы:

1. Кабанова Т.В. Применение пакета R для решения задач прикладной статистики [Текст] / Т.В. Кабанова – Томск: Томский государственный университет, 2019 – 124 с.
2. Королева, А. М. Роль рынка недвижимости в экономике государства / А. М. Королева // Общество: политика, экономика, право. – 2016. – С. 71-73.
3. Котляр, Л. В., Хайруллин, А. Х. Доходы населения, как один из факторов влияющих на стоимость недвижимости / Л. В. Котляр, А. Х. Хайруллин // Современные наукоёмкие технологии. – 2006. – № 8. – С. 65-68.
4. Кульков А.В. Влияние средней заработной платы и прожиточного минимума на стоимость жилья на примере города Смоленска / [Электронный ресурс] // Синергия Наук : [сайт]. – URL: <http://synergy-journal.ru/archive/article0623> (дата обращения: 16.11.2024).
5. Саломан А. Корреляция Пирсона: Понимание математики, лежащей в основе взаимосвязей / Саломан А. [Электронный ресурс] // mindthegraph : [сайт]. – URL: <https://mindthegraph.com/blog/ru/pearson-correlation/> (дата обращения: 18.11.2024).
6. Якимова Т. Б. Влияние темпов экономического роста на реальные доходы населения и их распределение в России [Текст] / Якимова Татьяна Борисовна // Векторы благополучия: экономика и социум. – 2022. – № 1. – С. 51-52.

УДК 004.658.2

## СОЗДАНИЕ РЕГИОНАЛЬНОЙ БАЗЫ ДАННЫХ ДЛЯ АБИТУРИЕНТОВ

Дробышева Ирина Васильевна<sup>1</sup>, Коняхина Виктория Сергеевна<sup>2</sup>,  
Дегтярёва Дарья Дмитриевна<sup>3</sup>

<sup>1</sup> Калужский филиал Фиуниверситета, ivdrobysheva@fa.ru

<sup>2</sup> Калужский филиал Фиуниверситета, vikkonyahina@yandex.ru

<sup>3</sup> Калужский филиал Фиуниверситета, das1234567812345678@gmail.com

## CREATING A UNIVERSAL DATABASE FOR APPLICANTS

Drobysheva Irina Vasilyevna<sup>1</sup>, Konyahina Victoria Sergeevna<sup>2</sup>, Degtyareva Darya Dmitrievna<sup>3</sup>

<sup>1</sup> Kaluga branch of the Financial University, ivdrobysheva@fa.ru

<sup>2</sup> Kaluga branch of the Financial University, vikkonyahina@yandex.ru

<sup>3</sup> Kaluga branch of the Financial University, das1234567812345678@gmail.com

**Аннотация.** В статье представлено описание базы данных вузов региона, предназначенной для абитуриентов: структуры, в том числе особенности ее полей и обращения к ним. Совместное использование электронной таблицы «MS Excel» и комплекта файлов формата «Word» обеспечивает пользователям не только процедуру выбора ВУЗА по заданным критериям, но и ознакомление их с дополнительной информацией.

**Ключевые слова:** база данных, системы управления базами данных, фильтрация, сортировка, гиперссылка.

**Abstract.** The article describes the database of universities in the region intended for applicants: the structure, including the specifics of its fields and access to them. The synthesis of an MS Excel spreadsheet and a set of Word format files provides users not only with a university selection procedure based on specified criteria, but also with additional information.

**Keywords:** database, database management systems, filtering, sorting, hyperlink.

Поступление в высшее учебное заведение является важным и волнительным событием в жизни каждого абитуриента. Именно этот этап задаёт и определяет направление в жизни человека. Неточность, неполнота и иногда и совсем отсутствие информации – это то, с чем сталкиваются тысячи выпускников при выборе ВУЗА.

Анализ сайтов вузов показал, что они содержат раздел «Поступающим/Абитуриентам», в котором представлена информация об образовательных программах, контрольных цифрах приемах, правилах поступления и др. Абитуриенту для выбора вуза, осуществляющего обучение студентов по заданному направлению подготовки, образовательной программе, надо на основе важных для него критериев (наличие общежития и условий предоставления мест для проживания, стоимость обучения, территориальное расположение вуза и общежитий, преподавательский состав и др.) осуществить поиск информации, представленной на сайтах вузов, в том числе в различных их разделах.

Исходя из анализа шагов поиска абитуриентами информации на сайтах вузов об образовательных программах, особенностях поступления и обучения, была определена последовательность действий, которые обычно выполняет потенциальный абитуриент. Это:

1. Выбор направления подготовки: область знаний или конкретная специальность, которую абитуриент хотел бы освоить. Например, "Информатика и вычислительная техника" или "Юриспруденция". На некоторых сайтах этот шаг может быть объединен с выбором уровня образования (бакалавриат, магистратура, специалитет).

2. Выбор уровня образования: бакалавриат, магистратура, специалитет, аспирантура и т.д. Этот шаг может предшествовать выбору направления или быть частью фильтрации после выбора направления.

3. Выбор формы обучения: очная, очно-заочная, заочная. Также может включать варианты дистанционного обучения.

4. Выбор города обучения: указание города, где абитуриент желает учиться. Этот параметр важен для вузов с филиалами в разных городах.

5. Дополнительные критерии (опционально): некоторые сайты предлагают уточнить поиск по стоимости обучения, наличию бюджетных мест, особенностям программы (например, наличие военной кафедры, программы двойного диплома).

Как можно видеть, для получения на сайте вуза полной информации значимой для абитуриента необходимо выполнить достаточно много переходов по разделам сайта, что достаточно затратно по времени. В то же время, многие абитуриенты предпочитают самостоятельно формировать свой образовательный трек, исходя не только из общих направлений подготовки, но и из специфики учебных планов, рейтингов преподавателей, наличия научных школ и других критериев, которые сложно учесть в стандартных формах поиска. Кроме того, важными факторами при выборе вуза являются стоимость обучения, расположение кампуса, наличие общежития и другие инфраструктурные особенности. Очевидно, что процедура определения вуза, образовательной программы, требующая поиск информации по различным разделам сайтов вузов, не является эффективной.

Кроме того, на сайтах отдельных вузов найти необходимую информацию достаточно сложно. Например, на сайте (<https://pk.kaluga.timacad.ru/>) информация представлено не структурировано, отсутствуют данные об общежитии, стоимости проживания, адресе.

Исходя из представленного анализа, а также учитывая тот факт, что даже в пределах одного региона несколько вузов осуществляют подготовку по одинаковым образовательным программам, можно сделать вывод об актуальности проблемы систематизации информации о вузах, условиях поступления и обучения в них. Очевидно, должна быть региональная (межрегиональная) база данных, работа с которой позволит абитуриенту найти ответы на интересующие его вопросы. Важность этой проблемы подтвердил опрос студентов, школьников, абитуриентов и их родителей, в рамках которого обсуждались вопросы: «Устраивает ли вас поиск информации и ее полнота на сайтах вузов? Если бы существовала база данных, содержащая информацию о вузах по выбранному направлению подготовки, по образовательной программе, по региону, была бы она полезна для абитуриентов?». На рисунке 1 представлены результаты проведенного опроса.

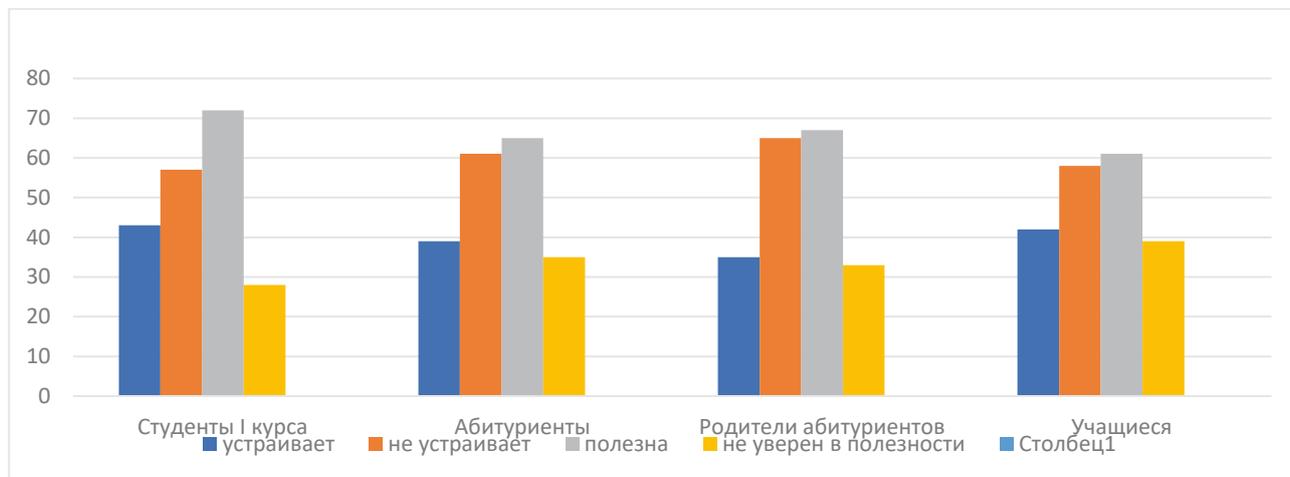


Рисунок 1 – Результаты опроса

Анализ публикаций, посвященных созданию и функционированию баз данных «Абитуриент», показал, что основным их назначением является обработка и хранение данных об абитуриентах, а не предоставление в структурированной форме информации о вузе. Так, авторы работы [1], характеризуя разработанную базу данных, указывают, что она направлена на повышение качества информации по организации работы приемной комиссии и на уменьшение времени, требуемого для обработки информации. Чеботарева А.А. [3] отмечает, что результатом разработки информационной системы «Абитуриент» должна быть база данных, предназначенная для хранения, поиска и обработки информации о вступительных испытаниях в вуз. Максимов А.А., Русакова О.В., характеризуя проект ГНИИ ИТТ «Информатика» по созданию информационно-справочной системы «Абитуриент», отмечали его значимость «как для целей проведения вступительных экзаменов в вуз, так и для дополнительной профориентационной работы» [2, с. 66]. В настоящее время в сети Интернет есть сайты-агрегаторы вузов. Самые популярные среди них – это Учеба.ру, Поступи Онлайн, Поступай правильно, Навигатор поступления. На этих сайтах представлен большой объем информации по вузам, направлениям подготовки, которая не всегда соответствует запросу пользователя. Так, при использовании сайта

Учеба.ру и выборе города Калуги для поиска вузов, осуществляющих подготовку по направлению «Экономика и финансы» в Калужской области, в перечень вузов, предлагаемых абитуриентам для ознакомления, включены Северо-западный университет, расположенный в г. Санкт-Петербурге, морской государственный университет имени адмирала адмирала Г.И. Невельского, расположенный в г. Владивосток, и другие, территориально не относящиеся к Калужской области (рисунок 2).

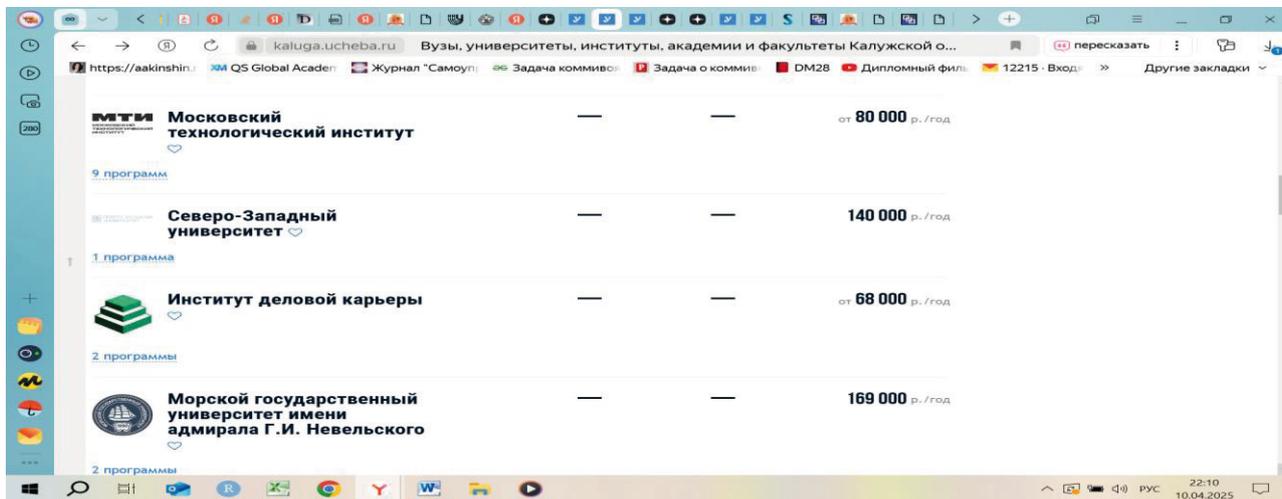


Рисунок 2 – Выбор вуза с использованием сайта-агрегатора Учеба.ру

Таким образом, актуальной является проблема создания базы данных, содержащей информацию о вузах региона в контексте направлений подготовки, образовательных программ, условий поступления и обучения, значимых для учета финансовых возможностей абитуриентов, временных ограничений и индивидуальных образовательных потребностей, является актуальной. В рассматриваемом контексте под базой данных будем понимать структурированные наборы информации, которые позволяют хранить, обрабатывать и анализировать данные о вузах, специальностях, экзаменах и других важных аспектах поступления.

Нами на основе опроса студентов, абитуриентов и собственного опыта были определены основные позиции, по которым должна быть представлена информация в создаваемой базе данных. Это: город, университет, направление, учебная программа, общежитие, форма обучения, проходной балл(бюджет/коммерция), стоимость, трудоустройство, уровень образования, военная кафедра, вступительные испытания (поступление на базе СПО), сроки приемов документов.

В данной работе представлена та часть создаваемой базы данных для абитуриентов, которая в первую очередь ориентирована критерии выбора будущего вуза для поступающих.

Для создания базы данных мы воспользовались электронными таблицами «MS Excel» и комплектом файлов в формате «Word», содержащим дополнительную информацию о вузах, общежитиях, трудоустройстве и сроках подачи документов в виде текстов, фотографий.

Полями электронной таблицы являются показатели, перечисленные выше. На рисунке 3 представлен фрагмент базы с информацией о наименовании полей.

город	Университет	направление	учебная прс	общежитие	форм	обучения	мерция	стоимост	йство	образования	военная кафедра	вступительные испытания(поступление на базе спо)	сроки приемов документ
-------	-------------	-------------	-------------	-----------	------	----------	--------	----------	-------	-------------	-----------------	--	------------------------------

Рисунок 3 – Поля базы данных

Так как база данных создана в программе «MS Excel», можно выполнять два вида операций: фильтрацию и сортировку. Например, выбор поля «Город» и использование процедуры фильтрации позволяет выбрать университеты из тех городов, которые интересуют пользователя. Проведение фильтраций следующего уровня позволяет выбрать следующий показатель для анализа. Это может быть направление, стоимость и т.д. (рисунок 4).

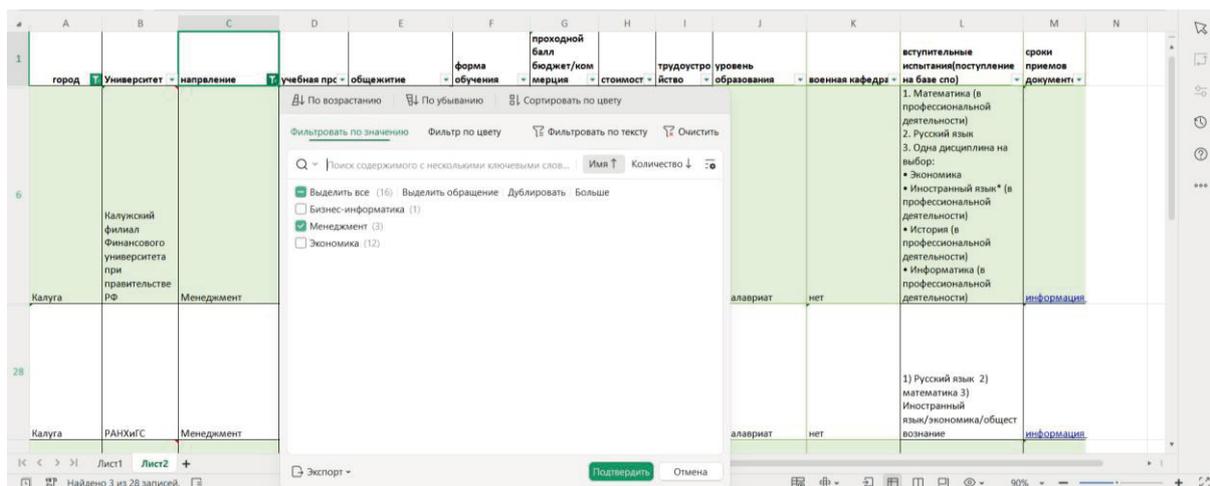


Рисунок 4 – Результат выполнения последовательной фильтрации по двум основаниям

Результат сортировки позволит расположить программы по возрастанию или убыванию цены. Комбинирование процедур фильтрации и сортировки помогает найти программу с заданными параметрами. Например, чтобы найти программы бакалавриата по направлению Экономика в Москве с возрастающей стоимостью обучения, нужно сначала отфильтровать данные по полю "Уровень образования" (выбрав "Бакалавриат"), затем по полю "Направление" (выбрав "Экономика"), и по полю "Город" (выбрав "Москва"). После этого следует отсортировать результаты по полю "Стоимость" по возрастанию. Таким образом, абитуриент быстро найдет наиболее доступные варианты (рисунок 5).

город	Университет	направление	учебная программа	общезнание	форма обучения	проходной балл бюджет/коммерция	стоимость	трудоустройство	уровень образования	военная кафедра	вступительные испытания(поступление на базе спо)	сроки приемов документов
Москва	Российский государственный социальный университет	Экономика	Учет и финансовый контроль (ЕГЭ: русск.язык, матем, общественнае/информатика)	предоставляется	дистанционная	125(ТОЛЬКО КОММЕРЦИЯ)	151 500Р	есть	бакалавриат	нет	1. Основы менеджмента (Тест) 2. Основы права (Тест)/ История социума (Тест)/ Информационные технологии и программирование 3. Русский язык (Тест)	информация
Москва	Российский государственный социальный университет	Экономика	Финансы и управление активами (ЕГЭ: русск.язык, матем, общественнае/информатика)	предоставляется	очная	157(ТОЛЬКО КОММЕРЦИЯ)	287 700Р	есть	бакалавриат	нет	1. Основы менеджмента (Тест) 2. Основы права (Тест)/ История социума (Тест)/ Информационные технологии и программирование 3. Русский язык (Тест)	информация

Рисунок 5 – Комбинированное применение процедур фильтрации и сортировки

Некоторые поля таблицы содержит гиперссылки, активация которых позволяет открыть соответствующие файлы в формате «Word» с дополнительной информацией о вузе. Обращение к гиперссылке в ячейке обеспечит открытие файла с информацией об общежитии, трудоустройстве и сроках подачи документов.

Следующий этап работы над базой связан с ее наполнением и использованием возможностей сводных таблиц.

В заключение можно сделать вывод о том, что разработанная база данных позволит абитуриентам эффективно осуществлять поиск вуза с учетом заданной системы показателей.

### Список литературы:

1. Едренкина М В., Слинкин Д А., Бельков Д М. Возможности информационной поддержки приемной кампании вуза в условиях дистанционного взаимодействия субъектов образовательного процесса // Мир науки, культуры, образования. – 2021.- № 5 (90). – с.73-77
2. Максимов А.А., Русакова О.Ф. Создание регионального сегмента общероссийской информационно-справочной системы «Абитуриент»// <https://cyberleninka.ru/article/n/sozдание-regionalnogo-segmenta-obscherossiyskoy-informatsionno-spravochnoy-sistemy-abiturient?ysclid=m9c9uyytvt650139849>(дата обращения 10.04.2025).
3. Чеботарева А.А., Проектирование базы данных «Абитуриент»//Scienceforum: сайт. – URL: <https://scienceforum.ru/2022/article/2018029764> (дата обращения 10.04.2025)

## ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

УДК 796.011

ПОТЕНЦИАЛ СПОРТА В КОНТЕКСТЕ ФОРМИРОВАНИЯ ЛИЧНОСТИ СТУДЕНТОВ  
ФИНАНСОВОГО ВУЗАБелевский Владимир Николаевич<sup>1</sup>, Акимова Ирина Владимировна<sup>2</sup>,  
Пономарева Александра Павловна<sup>2</sup><sup>1</sup> Калужский государственный университет им. К.Э. Циолковского, roznov1976@yandex.ru<sup>2</sup> Калужский филиал Финансового университета, ivakimova@fa.ru

## POTENTIAL OF SPORT IN THE CONTEXT OF PERSONALITY DEVELOPMENT

Belevsky Vladimir Nikolaevich<sup>1</sup>, Akimova Irina Vladimirovna<sup>2</sup>, Ponomareva Alexandra Pavlovna<sup>2</sup><sup>1</sup> Kaluga State University named after K.E. Tsiolkovsky, Belevsky1966@yandex.ru<sup>2</sup> Kaluga Branch of the University of Finance, ivakimova@fa.ru

**Аннотация:** в представленной статье изучена роль в жизни современного человека. Отмечено, что спорт, выступает не только как средство поддержания физического здоровья, но и как значимый фактор формирования личности. В частности, раскрыта роль спорта в развитии навыков социального взаимодействия и волевых качеств, необходимых для успешной адаптации в обществе. Произведен анализ значимости спорта, определена его сущность, установлены ключевые волевые качества, которые помогают преодолевать трудности, а также предложены варианты занятий спортом, способствующие формированию личности.

**Ключевые слова:** спорт, личность, социальное взаимодействие, волевые качества, физическая активность.

**Abstract:** The article examines the role in the life of a modern person. It is noted that sport acts not only as a means of maintaining physical health, but also as a significant factor in personality formation. In particular, the role of sport in the development of social interaction skills and strong-willed qualities necessary for successful adaptation in society is revealed. The analysis of the importance of sports is carried out, its essence is determined, key strong-willed qualities that help to overcome difficulties are established, and options for sports activities that contribute to the formation of personality are proposed.

**Key words:** sports, personality, social interaction, strong-willed qualities, physical activity.

Спорт является незаменимым компонентом жизни многих людей, предоставляя широкие возможности для физического, психологического и социального развития. Регулярные занятия физической активностью оказывают положительное влияние на здоровье, способствуют повышению работоспособности и помогают справляться со стрессом. Более того, спорт способствует формированию таких важных социальных качеств, как умение работать в команде и лидерство. Участие в спортивных мероприятиях и соревнованиях развивает умения преодолевать трудности и достигать поставленных целей.

Потребность в двигательной активности является важным аспектом жизни студенческой молодежи, в данной связи стоит иметь ввиду и студентов, обучающихся в финансовых вузах, так как специфика образовательного процесса в этих учреждениях связана с длительным пребыванием студентов в сидячем, статическом положении во время лекций и семинаров. Эта тенденция приводит к возникновению дефицита движения или гиподинамии, что, как известно, оказывает негативное влияние на общее состояние здоровья студентов и может способствовать развитию различных заболеваний [7].

В ходе исследования данного вопроса было установлено, что студенческая среда активно ищет различные способы для реализации двигательной активности. Среди наиболее популярных форм физической активности у студентов финансовых вузов можно выделить оздоровительный бег, занятия на тренажерах, волейбол, йогу, пилатес, танцы и многие другие. Эти виды активности не только способствуют поддержанию физической формы, но и помогают справляться со стрессом, который часто сопровождает учебный процесс.

Особое внимание следует уделить командным видам спорта, которые пользуются значительной популярностью среди студентов финансовых вузов. Знакомство с этими видами спорта происходит в рамках посещения спортивных секций, организованных в учебных заведениях. Уровень спортивного мастерства студентов зачастую проявляется в ходе участия в студенческих Спартакиадах, где представлены различные командные дисциплины, среди которых есть и волейбол, процесс обучения которому требует серьезной методической подготовки. Она должна быть ориентирована на успешную реализацию следующих видов подготовки: теоретической, технической, физической, тактической, психологической и интегральной. Волейбол является сложно-координационной игрой, из чего следует, что успешность волейболиста во многом зависит от уровня его технической подготовки [2].

В процессе исследования был проведен анализ процесса обучения студентов Калужского филиала финансового университета при правительстве РФ волейболу. Было установлено, что учебные занятия по физической культуре и спорту представляют собой многоступенчатый процесс, который включает в себя несколько ключевых этапов.

Первый этап начального обучения, как правило, ориентирован на студентов первого курса. В этот период особое внимание уделяется формированию у студентов психологической готовности к освоению волейбольной игры. Этот этап включает в себя не только теоретические основы, но и элементы технической подготовки, которые являются необходимыми для понимания игры. Важным аспектом на данном этапе является общая физическая подготовка, которая закладывает фундамент для дальнейшего обучения. Студенты учатся основным движениям и правилам игры, осваивают базовые навыки, такие как подача, прием и передача мяча.

Следующий этап – это этап совершенствования, который предназначен для студентов, успешно освоивших начальные навыки и теоретические знания. На этой стадии акцент смещается на углубление технической подготовки, что позволяет студентам оттачивать свои умения и повышать уровень мастерства. В рамках этого этапа также проводится специальная физическая подготовка, направленная на развитие выносливости, силы и координации. Кроме того, студенты начинают осваивать основы тактической подготовки, что включает в себя изучение различных игровых схем и стратегий, необходимых для успешного участия в соревнованиях.

Заключительный этап обучения представляет собой интегральную подготовку, в ходе которой осуществляется комплексное взаимодействие всех элементов подготовки. На этом этапе студенты должны научиться связывать теоретические знания с практическими навыками, что позволяет им достигать стабильности в своих действиях даже в условиях интенсивной игры. Интегральная подготовка включает в себя не только улучшение индивидуальных навыков, но и развитие командной игры, что крайне важно для достижения успеха в волейболе. Студенты учатся адаптироваться к изменяющимся условиям игры и принимать быстрые решения в стрессовых ситуациях, что является высшей формой интегральной подготовки.

Таким образом, процесс обучения волейболу в Калужском филиале финансового университета при правительстве РФ представляет собой тщательно продуманный и структурированный подход, который обеспечивает всестороннее развитие студентов как спортсменов и личностей. Каждый этап имеет свои уникальные цели и задачи, что позволяет создать прочную основу для дальнейших достижений в спорте и жизни.

В результате анализа был сделан вывод о том, что активное вовлечение студентов в физическую культуру и спорт является необходимым условием для поддержания их здоровья и повышения качества образовательного процесса. Важно продолжать развивать и популяризировать различные формы двигательной активности, чтобы обеспечить гармоничное развитие студенческой молодежи и создать благоприятные условия для их физического и психоэмоционального благополучия [6].

Физическая активность не только улучшает общее состояние здоровья, но и способствует формированию устойчивой психики. Занятия спортом помогают людям справляться с повседневными стрессами и повышают качество жизни. Кроме того, спорт может служить средством социальной интеграции, позволяя находить единомышленников и устанавливать дружеские связи.

Для более глубокого понимания значения спорта в жизни человека полезно рассмотреть несколько определений этого термина от различных авторов:

1. А. И. Деревянко описывает спорт как «систему целенаправленной физической активности, связанную с соревновательной деятельностью и обеспечивающую развитие физических качеств и личностных характеристик» [1].

2. Авторским коллективом научной статьи «Особенности мотивации студентов вузов к занятиям физической культурой» подчеркивается, что «спорт – это не только физическая активность, но и си-

стема ценностей, методическое направление формирования личности, в которой значительно проявляются волевые и эмоциональные качества» [3].

3. Руденко Г. В. рассматривает спорт как «комплекс упорядоченных состязательных действий, имеющих целью достижение спортивных результатов и развитие взаимосвязей в коллективе» [4].

4. Сейранов С. Г., Булгакова Н. Ж. и Евсеев С. П. определяют спорт, как «форму социокультурной деятельности, отличающуюся правилами, традициями и моралью, способствующую развитию социальных навыков и волевых качеств» [5].

Эти определения подчеркивают многообразие аспектов спорта – от физической активности до социальных взаимодействий и личностного роста.

В процессе исследования отмечено, что спорт представляет собой не только физическую активность, но и важный механизм для развития волевых качеств, способствующих преодолению различных трудностей. Одним из ключевых аспектов этого процесса является целеустремленность. Она формирует способность ставить перед собой четкие и достижимые цели, что, в свою очередь, становится основой для успешного выполнения тренировочных задач. Спортсмены, обладающие ярко выраженной целеустремленностью, способны фокусироваться на своих целях и эффективно планировать свои действия.

Настойчивость также играет значительную роль в спортивной деятельности. Это качество позволяет спортсменам не сдаваться перед лицом неудач и трудностей, а, наоборот, прикладывать усилия для достижения поставленных целей. Настойчивость формируется через регулярные тренировки и участие в соревнованиях, где спортсмены сталкиваются с различными препятствиями, требующими от них упорства и решимости.

Самоконтроль является еще одним важным волевым качеством, которое обуславливает способность управлять своими эмоциями и реакциями в стрессовых ситуациях. Спортсмены, обладающие высоким уровнем самоконтроля, могут сохранять спокойствие и сосредоточенность во время соревнований, что существенно влияет на их результаты. Умение контролировать свои эмоции помогает не только в спорте, но и в повседневной жизни.

Решительность в контексте спортивной деятельности подразумевает способность к оперативному принятию решений и адекватным действиям в изменяющихся условиях. Этот аспект особенно проявляется в динамичных спортивных играх, где игроки должны быстро реагировать на изменения ситуации и принимать решения, которые могут определить исход игры.

Способность работать в команде также является важным элементом успешной спортивной деятельности. Умение поддерживать и мотивировать других участников группы способствует созданию атмосферы взаимопомощи и сотрудничества, что в конечном итоге повышает общий уровень команды. Командная работа развивает навыки социальной коммуникации и укрепляет волевые качества каждого из участников.

Дисциплина – еще одно важное качество, требующееся от спортсмена для соблюдения установленных правил, таких как расписание тренировок, режим сна и питания, а также рекомендации тренера. Дисциплина формирует организованность и самоуправление, что является необходимым условием для достижения высоких результатов в спорте.

В ходе изучения научной литературы было установлено, что спорт оказывает заметное влияние на формирование указанных волевых качеств через различные аспекты своей практики. Соревновательный характер спортивной деятельности побуждает человека развивать свои способности и преодолевать собственные ограничения, что способствует формированию целеустремленности и настойчивости. Регулярные занятия спортом требуют от участников дисциплины и самоконтроля, что улучшает их организованность и умение управлять своим временем.

Взаимодействие с членами команды или партнерами по тренировкам развивает командный дух и навыки социальной коммуникации. Это укрепляет волевые качества и способствует более эффективному взаимодействию в группе. Спорт предоставляет множество возможностей для столкновения с различными вызовами, что помогает развивать настойчивость и способность к адаптации к новым условиям.

Соревнования могут выступать источником стресса; однако они также учат управлять эмоциями и сохранять хладнокровие в сложных ситуациях. Таким образом, можно утверждать, что спорт не только способствует физическому развитию, но и является мощным инструментом для формирования важнейших волевых качеств, необходимых для успешного функционирования как в спортивной сфере, так и в повседневной жизни.

Таким образом, спорт не только способствует физическому развитию, но также формирует важные личностные качества, которые могут быть полезны в различных сферах жизни. Подводя итог, можно утверждать, что потенциал спорта в формировании личности невозможно переоценить – он является важным фактором в становлении гармоничной личности в условиях современного общества. Важно отметить, что занятия спортом открывают перед человеком новые горизонты как в физическом плане, так и в плане личностного роста. Они способствуют развитию навыков, необходимых для успешной жизни в обществе, что делает спорт важным элементом воспитания полноценной личности.

### Список литературы

1. Дервянко, Н. А., Назаренко Л. Д. Соответствие объема и интенсивности интеллектуальной и двигательной деятельности как условие сохранения здоровья школьников и студентов // Ученые записки университета им. ПФ Лесгафта. – 2021. – №. 11 (201). – С. 118-123.
2. 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.
3. 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.
4. Руденко, Г. В. Состязательно-игровая методика начального обучения навыкам плавания студентов горных специальностей // инновационные методики формирования спортивно-технических и прикладных двигательных навыков. – 2020. – С. 107-109.
5. Сейранов, С. Г., Булгакова Н. Ж., Евсеев С. П. О концепции развития детско-юношеского спорта в Российской Федерации // Вестник спортивной науки. – 2021. – №. 1. – С. 21-27.
6. Ткач, Д. А. Двигательная активность студентов как одна из ключевых составляющих здорового образа жизни / Д. А. Ткач, К. Е. Семена, А. А. Рожнова, А. А. Рожнов // Тенденции развития науки и образования. – 2023. – № 95-2. – С. 11-13.
7. Широкова, Е. А. Гиподинамия как фактор, ухудшающий качество жизни студентов университета / Е. А. Широкова, М. А. Щеголева // Известия Тульского государственного университета. Физическая культура. Спорт. – 2021. – № 4. – С. 74-80.

УДК 796.011

## ОСОБЕННОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ СОВРЕМЕННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В ПРОЦЕССЕ ФИЗИЧЕСКОГО ВОСПИТАНИЯ СОВРЕМЕННЫХ СТУДЕНТОВ

Белевский Владимир Николаевич<sup>1</sup>, Акимова Ирина Владимировна<sup>2</sup>,  
Резакова Ольга Алексеевна<sup>2</sup>

<sup>1</sup> Калужский государственный университет им. К.Э. Циолковского, roznov1976@yandex.ru

<sup>2</sup> Калужский филиал Финансового университета, ivakimova@fa.ru

## FEATURES OF THE APPLICATION OF MODERN TECHNOLOGIES IN THE PROCESS OF PHYSICAL EDUCATION OF MODERN STUDENTS

Belevsky Vladimir Nikolaevich<sup>1</sup>, Akimova Irina Vladimirovna<sup>2</sup>, Rezakova Olga Alekseevna<sup>2</sup>

<sup>1</sup> Kaluga State University named after K.E. Tsiolkovsky, Belevsky1966@yandex.ru

<sup>2</sup> Kaluga Branch of the University of Finance, ivakimova@fa.ru

**Аннотация:** в данной статье рассматриваются современные технологии, используемые в обучении физической культуре, и их влияние на эффективность учебного процесса. Анализируется интеграция цифровых инструментов, таких как мобильные приложения и интерактивные платформы, в образовательную практику. Исследование демонстрирует, как применение технологий способствует повышению мотивации студентов, улучшению их физической подготовленности и развитию навыков командной работы. Результаты указывают на то, что инновационные подходы могут существенно обогатить традиционные методы преподавания физической культуры, открывая новые горизонты для учащихся и педагогов.

**Ключевые слова:** современные технологии, физическая культура, обучение, эффективность, цифровые инструменты, мотивация.

**Abstract:** This article examines modern technologies used in physical education teaching and their impact on the effectiveness of the educational process. The integration of digital tools such as mobile applications and interactive platforms into educational practice is analyzed. The study demonstrates how the use of technology enhances students' motivation, physical fitness and teamwork skills. The results indicate that innovative approaches can significantly enrich traditional physical education teaching methods, opening new horizons for students and educators.

**Key words:** modern technologies, physical education, learning, effectiveness, digital tools, motivation.

Согласно рекомендациям Всемирной организации здравоохранения (ВОЗ), современному студенту следует уделять не менее 60 минут в день физической активности разнообразного характера, причем увеличение этого времени только усиливает положительный эффект. Адекватная двигательная активность помогает преодолеть гиподинамию, которая является значительным фактором риска для развития множества заболеваний [7]. Несмотря на то, что занятия физической культурой обычно обеспечивают необходимую физическую нагрузку, учебные программы не включают ежедневные тренировки. Поэтому для поддержания и улучшения своего здоровья студентам важно активно заниматься физической активностью и в свободное от учёбы время.

В настоящее время, среди любителей активного образа жизни высокую популярность приобрели фитнес-трекеры. В научной литературе фитнес-трекер рассматривается как электронное устройство, предназначенное для мониторинга физической активности пользователя [4]. Например, доступные по цене модели позволяют фиксировать такие параметры, как количество сделанных шагов, пройденное расстояние и количество сожжённых калорий, а также ряд других показателей. В свою очередь, более продвинутое устройства предлагают дополнительные функции, включая измерение скорости, темпа, уровня кислорода в крови, контроль сердечного ритма и анализ качества сна, что значительно расширяет возможности отслеживания состояния здоровья. Исходя из данных возможностей можно сделать вывод, что использование фитнес-трекеров имеет большой потенциал, как для оценки эффективности самостоятельной двигательной активности, так и для использования во время занятий физической культурой и спортом в образовательных учреждениях. Например, с их помощью можно отслеживать уровень физической активности студентов, в том числе и в реальном времени. Их функционал спосо-

бен значительно упростить и повысить эффективность контроля физического состояния студентов, а именно:

1. Следить за уровнем физической нагрузки у учащихся во время занятий физической культурой.
2. Оценивать степень физической подготовки студентов и соответствие выполняемых ими упражнений установленным нормам в ходе тренировок.
3. Предоставлять студентам персонализированные планы физической активности, учитывающие их индивидуальные цели и текущее состояние здоровья.

В процессе исследования отмечено, что современный процесс физического физвоспитания в вузах включает в себя не только физические упражнения, но и определенный образ жизни, направленный на поддержание и укрепление здоровья, физического развития и общей физической подготовленности студентов, чей образ жизни тесно связан с цифровой средой [8]. К её основным компонентами современные исследователи относят: веб-сайты, облачные серверы, социальные сети, мобильные приложения и другие онлайн-платформы, позволяющие получать, производить, размещать и распространять различный контент.

Установлено, что к основным преимуществам онлайн-платформ относятся:

1. Возможность обучения в любой локации, обладающей доступом к интернету, независимо от времени суток. Это особенно актуально для работающих студентов, людей с ограниченными возможностями и тех, кто живет в удаленных районах.
2. Адаптация обучения к индивидуальным потребностям студентов. Можно создавать индивидуальные планы обучения, предлагать дополнительные материалы и задания, а также отслеживать прогресс каждого студента.
3. Доступность Онлайн-обучения большому количеству студентов одновременно, что позволяет расширить аудиторию и сделать образование более доступным.

В процессе использования данного потенциала в процессе физического воспитания существует возможность повышения эффективности занятий, в частности посредством проведения лекций в режиме реального времени, проверки знаний обучающихся с помощью онлайн-тестов и интерактивных заданий, общения, как между собой, так и с преподавателем, в процессе обсуждения учебных материалов, широкого доступа к учебникам, статьям, презентациям и другим учебным материалам, а также при построении систем управления обучением включающих в себя отслеживание прогресса студентов, выставление оценок, управление расписанием занятий.

В настоящее время в связи со спортизацией процесса физического воспитания, подразумевающего конверсию и последующее внедрение в процесс физического воспитания средств спортивной деятельности (технологий, соревнований и элементов спорта) [6], немаловажное значение приобретает правильное выполнение обучающимися того или иного технического элемента. Для повышения эффективности их освоения важно обращать внимание обучающегося и своевременно устранять имеющиеся ошибки при его выполнении [5]. В связи с этим важное значение имеет возможность видеонализа техники выполнения упражнений. Видеонализ в контексте спорта относится к систематическому изучению видеоматериалов для оценки игры игроков, динамики команды и эффективности стратегий, используемых во время игры [3]. Этот процесс включает в себя запись игр или тренировок и использование специального программного обеспечения для анализа визуальных эффектов, часто в замедленном режиме или покaдрово, чтобы получить информацию, которая не видна в реальном времени.

Применение видеонализа техники выполнения упражнений – мощный инструмент для повышения эффективности тренировок, доступный как профессиональным спортсменам, так и любителям. Он позволяет детально разобрать каждое движение, выявить ошибки и скорректировать технику для достижения лучших результатов и минимизации риска травм. Например, для выявления ошибок в технике можно использовать:

- видеозапись с разных ракурсов (спереди, сбоку, сзади) позволяет получить полную картину движения и выявить отклонения от правильной техники;
- замедленный просмотр, при помощи которого можно детально проанализировать каждое движение, которое сложно уловить в реальном времени. Это особенно полезно для быстрых и сложных упражнений;
- возможность сравнения своей техники выполнения определенных технических элементов с техникой профессиональных спортсменов или с идеальной моделью выполнения упражнения и дальнейшей её коррекции.
- устранение субъективности самооценки и реальная оценка своих сильных и слабых сторон.

В качестве инструментов для видеофиксации в процессе физического воспитания можно использовать цифровые камеры и смартфоны, а для дальнейшей обработки специализированные приложения для видеоанализа, предлагающие инструменты для замедленного воспроизведения, рисования на видео.

Установлено, что использование мобильных приложений в физической культуре для планирования тренировок и отслеживания прогресса позволяют добиться следующих результатов:

- реализация возможности осуществления оперативного сбора и обработки информации о двигательной деятельности, в том числе текущего состояния и динамики данных;
- персонализация тренировочных программ, благодаря возможности приложений разрабатывать индивидуализированные программы тренировок, учитывая спортивные цели, уровень физической подготовки, предпочтения и даже особенности здоровья каждого пользователя;
- открытый доступ к большой библиотеке упражнений и тренировочных программ;
- экономия времени. Не нужно вести записи вручную, приложение все сделает за вас.

Установлено, что в современной научной литературе признание получили такие приложения как GymKeeper [1], представляющее собой персональный фитнес-дневник, который позволяет следить за своей активностью и составлять индивидуальные программы тренировок и Workout Trainer [2] – приложение предлагающее широкий спектр персонализированных тренировок, которые адаптируются к уровню подготовки и индивидуальным целям пользователя.

Таким образом использование современных технологий в процессе физического воспитания современных студентов вузов обладает широким потенциалом для повышения его эффективности. В частности, богатый функционал фитнес-трекеров способен значительно упростить и повысить эффективность контроля физического состояния учащихся. Использование видеоанализа является доступным и эффективным методом, который может значительно улучшить результаты тренировок и помочь достичь поставленных целей, будь то повышение силовых показателей, улучшение техники бега или предотвращение травм, а использование мобильных приложений и онлайн-платформ для планирования тренировок и отслеживания прогресса – это эффективный способ сделать занятия спортом более организованными, целенаправленными и мотивирующими.

### Список литературы

1. Gabesam R. EasyTrain-tréninková aplikace pro Android. – 2022.
2. Matias R. et al. PTGuide – A Platform for Personal Trainers and Customers // Mobile Technologies and Applications for the Internet of Things: Proceedings of the 12th IMCL Conference. – Springer International Publishing, 2019. – С. 117-130.
3. Иванова, Л. А., Казакова О. А., Решетин А. А. IT-технологии и программное обеспечение образовательного процесса по физической культуре и спорту в вузах // Концепт. – 2024. – №. 5. – С. 87-98.
4. Козырева, Т. И. Совершенствование физической подготовки индивида с помощью мобильных приложений и фитнес-трекеров / Т. И. Козырева, А. И. Батурина // Индустриальная Россия: вчера, сегодня, завтра: Сборник научных статей по материалам XII Международной научно-практической конференции, Уфа, 02 мая 2023 года. Том Часть 2. – Уфа: Общество с ограниченной ответственностью "Научно-издательский центр "Вестник науки", 2023. – С. 185-189.
5. 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.
6. Салимгареева, Е. Г. и др. Мотивация студентов на двигательную активность в условиях дистанционной формы обучения на кафедре физической культуры // Человек. Спорт. Медицина. – 2024. – Т. 24. – №. 1. – С. 150-157.
7. Ткач, Д. А. Двигательная активность студентов как одна из ключевых составляющих здорового образа жизни / Д. А. Ткач, К. Е. Семена, А. А. Рожнова, А. А. Рожнов // Тенденции развития науки и образования. – 2023. – № 95-2. – С. 11-13.
8. Харланова, Е. М. и др. Воспитание цифрового поколения: роль виртуальных сообществ // Образование и наука. – 2024. – Т. 26. – №. 1. – С. 103-132.

**КАЛУЖСКИЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ВЕСТНИК**  
Научный журнал

**№ 2 (2025)**

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](mailto: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: 10.06.2025. Тираж 300. Заказ № 1518  
Отпечатано в типографии: ИП Карпов А.Н.  
Тел. (499) 638-27-50. Сайт: [www.pravda-print.ru](http://www.pravda-print.ru)  
127137, Москва, ул.Правды., д.24, стр.3