

Апостол В.С.

Научный руководитель: к.э.н., доцент А.Е. Панягина

*Муромский институт (филиал) федерального государственного бюджетного образовательного учреждения высшего образования «Владимирский государственный университет имени Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых»
602264, г. Муром, Владимирская обл., ул. Орловская, 23
apostolviktoria55@gmail.com*

Внедрение системы 1С:CRM с целью совершенствования действующей бизнес-модели АО «Еламед»

Тенденция цифровизации в экономике предполагает использование цифровых технологий и инструментов для улучшения и оптимизации бизнес-процессов, увеличения производительности и создания новых видов продуктов и услуг. Цифровизация экономики дает большие преимущества, такие как повышение эффективности и автоматизация процессов, улучшение качества продукции и услуг, снижение издержек и повышение конкурентоспособности. Она также способствует развитию современных моделей бизнеса, таких как платформы и сетевые решения, которые создают новые возможности для предпринимателей и предоставляют доступ к широкому кругу потребителей [1]. Поэтому внедрение системы 1С:CRM является важным шагом в совершенствовании действующей бизнес-модели АО "Еламед". Это инновационное решение предоставляет компании возможность оптимизировать внутренние процессы, улучшить взаимодействие с клиентами и обеспечить эффективное управление ресурсами.

Для начала дадим определение бизнес-модели. Бизнес-модель описывает процесс создания, доставки и присвоения ценности. Особой разновидностью является цифровая бизнес-модель – такая, которая использует цифровые технологии для улучшения разных направлений деятельности компании. Цифровые бизнес-модели привносят новый взгляд на традиционные процессы.

Использование элементов цифровой бизнес-модели для промышленного предприятия создает множество возможностей, таких как: оптимизация процессов, повышение эффективности, улучшение качества, развитие новых продуктов и услуг, улучшение коммуникации и взаимодействия и др. [2].

Рассмотрим действующую бизнес-модель АО «Еламед». Данная модель направлена на сегмент рынка B2B. Ценностным предложением является комплексное оснащение медицинских организаций медицинской техникой и мебелью. Блок «Отношения с клиентами» включает: скидки и акции, гибкие схемы расчетов (отсрочка и рассрочка платежа), поддержка клиента после продажи. Каналы сбыта – прямые продажи с ближайшего склада, ярмарки и конференции, через сайт компании и маркетплейсы. Потребительские сегменты – медицинские учреждения. Ключевые ресурсы: команда из высококвалифицированных сотрудников, исследовательские группы; научно-технический центр; комплексное оснащение; репутация и опыт; качество. Ключевые клиенты: ОАО «РЖД»; Международный аэропорт Шереметьево; АО «Чистовье»; ООО «МедМарт». Структура издержек включает основные статьи затрат: заработная плата + отчисления; приобретение сырья и материалов; обновление оборудования; разработки новой продукции; продвижение продукции; затраты на реализацию продукции. Потоки доходов – доходы от реализации продукции.

Недостатком данной модели является слабая степень цифровизации её компонентов. Эта модель содержит только отдельные элементы, такие как каналы сбыта через сайт и маркетплейсы, однако в современных условиях этого недостаточно и необходимо развивать существующие модели. Поэтому одним из основных направлений совершенствования бизнес-модели является её цифровизация.

Для этого предлагается внедрить систему 1С:CRM как способ цифровой трансформации действующей бизнес-модели в блок «Ключевые ресурсы».

1С:CRM – это система управления взаимоотношениями с клиентами, разработанная компанией "1С". Одна из главных целей внедрения системы 1С:CRM - повысить уровень

обслуживания клиентов и укрепить их лояльность к компании. Платформа 1С:CRM позволяет автоматизировать процессы, связанные с обработкой заказов, учетом клиентов и взаимодействием с ними. Система позволяет отслеживать и контролировать все этапы работы с клиентами - от первого контакта до последней сделки. Это помогает повысить эффективность работы с клиентами, улучшить качество обслуживания и оптимизировать время, затрачиваемое на обработку заказов [3].

Внедрение 1С:CRM системы включает в себя 8 этапов. 1 этап – проектирование, разработка и заполнение документа «Эскизный проект»: необходимо подготовить методику работы, макет договора с АО «Еламед», а также зарезервировать комнату для переговоров. 2 этап – реализация системы. 3 этап – формирование регламентов работы с системой для пользователей: необходимо с функциональными специалистами и специалистами ИТ выполнить согласование формата. 4 этап – инсталляция системы: необходимо подготовить инфраструктуры и оборудование для установки 1С:CRM. 5 этап – настройка интерфейсов и определение прав доступа пользователям. 6 этап – обучение пользователей (не более 10 человек в группе): необходимо подготовить проектор и помещение, для проведения обучения пользователей работать в 1С:CRM. 7 этап – тестирование системы: необходимо разработать тестовые примеры, на основании которых будет тестироваться внедряемая система. И 8 этап – опытная эксплуатация. Участниками проекта внедрения 1С:CRM являются начальник отдела продаж, менеджеры отдела продаж и оператор.

В дополнение, предполагается вычислить начальные и операционные расходы, связанные с модернизацией бизнес-структуры, учитывая технические параметры предлагаемого оборудования, программных и аппаратных решений, а также автоматизированных систем. В смету затрат на разработку проекта и внедрения 1С:CRM системы входят следующие статьи затрат: материальные расходы, основную заработную плату, дополнительную заработную плату, отчисления на социальные нужды; амортизацию, расходы на электроэнергию; прочие затраты. Суммарные затраты составили 81061 рубль. При определении затрат на внедрение 1С:CRM в АО «Еламед» не будут учитываться оплата интернета и цена персонального компьютера, поскольку данное ПК уже имеется в организации и, следовательно, не нуждается в дополнительных вложениях.

После внедрения 1С:CRM системы можно рассчитать экономию времени на анализ клиентов. Поскольку в процессе задействовано 4 сотрудника, а учет ведется каждый день, то экономия составит 480 часов.

Сумма экономии за счет более эффективного применения рабочего времени сотрудников составит 198000 руб., так как число рабочих часов в день равняется 8, число рабочих дней в месяце 22, средняя заработная плата специалиста составляет – 76200 рублей.

Для оценки эффективности используется метод чистой приведенной стоимости. Чистая приведенная стоимость на пятый год составила 193888 рубль. Срок окупаемости проекта составил приблизительно 5 месяцев. Фактический коэффициент экономической эффективности внедрения 1С:CRM равен 2,44, что больше единицы. Это значит, что эффект от использования 1С:CRM окупает все затраты, связанные с проектированием и эксплуатацией.

Результат внедрения CRM-системы можно оценить по значению косвенного экономического эффекта, выражаемого в экономии рабочего времени менеджеров по продажам за счет автоматизации операций, что ведет к увеличению эффективности работы компании и росту прибыли.

Преимущества внедрения системы 1С:CRM для компании АО "Еламед" очевидны. Внедрение этой системы поможет укрепить позицию компании на рынке, повысить ее конкурентоспособность и улучшить качество работы с клиентами. Благодаря системе 1С:CRM, АО "Еламед" сможет оптимизировать свою бизнес-модель, повысить эффективность работы и достичь новых высот в своей отрасли.

Литература

1. Кудрявцева Т.Ю., Кожина К.С. Основные понятия цифровизации // Вестник Академии знаний 2021. №44(3) URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/osnovnye-ponyatiya-tsifrovizatsii/viewer>
2. Остервальдер А., Построение бизнес-моделей. Настольная книга стратега и новатора / А. Остервальдер, И. Пинье. — М.: Изд-во: «Альпина-Паблишер», 2018. — 288 с.

3. Интеграция с сервисом 1С [Электронный ресурс]: 1С:CRM. URL:
<https://its.1c.ru/db/metbud81#content:7485:hdoc>

Барабанов Е.В.

Научный руководитель: к.э.н., доцент Л.В. Майорова
Муромский институт (филиал) федерального государственного бюджетного образовательного учреждения высшего образования «Владимирский государственный университет имени Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых»
602264, г. Муром, Владимирская обл., ул. Орловская, 23
egor.barabanov@list.ru

Юнит-экономика как метод экономического моделирования развития бизнеса

При планировании развития бизнеса предпринимателю необходимы инструменты, которые были бы просты в применении, понимании и позволили бы смоделировать конечные результаты с притоком и оттоком денежных средств. Бизнес сам по себе является крайне сложной системой. Имеется огромное количество тактик и стратегий его ведения. Существует бесконечный список “ключевых показателей” для анализа состояния бизнеса. Поэтому требуется подобрать метод анализа или экономического моделирования с ограниченным и логичным набором показателей или метрик.

Юнит-экономикой называют метод расчётов, который помогает оценить прибыльность одного юнита (unit, англ. — единица измерения). В качестве такого юнита выступает единица товара или один клиент. Традиционно метод используется, чтобы оценить прибыльность предприятия и перспективы его масштабирования. Поэтому метрика ассоциируется со стартапами, хоть и подходит для большинства видов бизнеса. Благодаря этому юнит-экономика на сегодняшний день является довольно перспективным подходом для планирования проекта и изучения его экономической целесообразности [1].

Данная модель основывается на утверждении, что бизнес может быть успешным только тогда, когда отдельная единица товара или услуги является прибыльной.

Юнит-экономика – достаточно новая управленческая технология в русскоязычном сегменте. Она представляет метод экономического моделирования, который можно использовать для прогнозирования и планирования прибыльности бизнеса. Осуществляется это с помощью оценки эффективности конкретных единиц продукции, услуги или же одного клиента. В зависимости от необходимости за “юнит” можно взять каждую единицу товара, услуги, клиента, пользователя сайта и т. д. [2].

Метрики юнит-экономики помогают определить и обосновать оптимальное количество средств для привлечения новых клиентов или для удержания уже имеющихся на данный момент, а также для увеличения числа покупок у них, с помощью увеличения расходов на рекламу и маркетинг.

Использование юнит-экономики помогает понять, развивается ли бизнес в необходимом для организации направлении, а также устранить все неустойки и обеспечить прибыль и рост по всем показателям.

Юнит-экономика делает бизнес-модель прозрачнее и легче в управлении. Понятно, сколько компания тратит на привлечение, какие издержки в целом несёт и достаточно ли зарабатывает на клиентах или единице товара.

Таким образом, ключевая идея данной модели базируется на постулате: бизнес может быть успешным только тогда, когда отдельная единица товара или услуги является прибыльной.

Подход юнит-экономики можно использовать как для принятия управленческих решений в бизнесе при разработке продукта, так и для анализа емкости рынка, анализа клиентов, в том числе потенциальных, оценки конверсии их в потребителей, управления средним чеком и анализа иных параметров деятельности малой организации [3].

Литература

1. Мельниченко В.Н., Михненко О.Е. Управление развитием бизнес-системы // Modern Economy Success.- 2021. - № 1. - С. 234 - 237.

2. Горбачёва М.А. Юнит-экономика / М.А. Горбачёва // Бизнес-образование в экономике знаний. – Издательство: Иркутский государственный университет. – 2020. – № 3 (17). – С. 41-43.

3. Боровко Ю.Г., Ермашкевич Н.С. Возможности применения модели юнит-экономики к анализу деятельности субъектов малого предпринимательства и обоснованию целесообразности диверсификации бизнеса // Электронный научный журнал «Вектор экономики». – 2019. - №11.

Белова А.Р.

Научный руководитель: ст. преподаватель И.В. Магера
*Муромский институт (филиал) федерального государственного бюджетного
образовательного учреждения высшего образования «Владимирский государственный
университет имени Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых»
602264, г. Муром, Владимирская обл., ул. Орловская, 23
asy_belova18@mail.ru*

Современные формы поддержки малого предпринимательства в России

Проблема развития малого и среднего бизнеса в Российской Федерации в последние годы становится все более актуальной. Малые и средние предприятия - один из важнейших элементов современной экономической системы, без которого невозможно стабильное развитие государства. Мировой опыт доказал, что без этого сектора экономики устойчивое развитие экономики в целом невозможно, так как он определяет темпы экономического роста, структуру и качество до 40-50% валового внутреннего продукта (ВВП). Несомненно, построить эффективно работающую рыночную экономику без большого количества хозяйствующих субъектов просто невозможно, так как они предоставляют населению возможность получения дохода, а государство - налоги. По этой причине создание и поддержание благоприятной среды, стимулирующей развитие малого и среднего бизнеса, является чрезвычайно важной задачей для государства.

Малый бизнес-это корпорации, партнерства или индивидуальные предприниматели, которые имеют меньше сотрудников и/или меньший годовой доход, чем обычный бизнес или корпорация. Бизнес определяется как "малый" с точки зрения возможности претендовать на государственную поддержку и претендовать на льготную налоговую политику в зависимости от страны и отрасли.

Малый бизнес, являясь одним из главных элементов рыночной экономики, способствует созданию новых рабочих мест, обеспечивает занятость населения, служит стимулом роста инновационных проектов в стране, развивает инвестиционную составляющую, а также повышает конкурентоспособность предприятий разных уровней [1]. Малые и средние предприятия, в отличие от гигантских корпораций, обладают более высокой гибкостью и способны быстро адаптироваться к динамике экономической конъюнктуры. Не стоит забывать о том, что данный вид предпринимательской деятельности смягчает негативное влияние экономических кризисов и постепенно снимает сырьевую зависимость, что так характерно для отечественной экономики.

COVID-19 и санкции существенно повлияли на малый бизнес. Пандемия привела к снижению потребительского спроса, перебоям в цепочках поставок и вынужденному закрытию предприятий, что привело к потере доходов и увольнениям. Малый бизнес столкнулся с финансовыми трудностями из-за снижения пешеходного потока и операционных ограничений. Многим было трудно адаптироваться к удаленной работе и соблюдать меры безопасности, что приводило к дополнительным затратам.

Санкции, с другой стороны, ограничили доступ к жизненно важным ресурсам, нарушили торговлю и увеличили операционные расходы для малого бизнеса. Ограниченный доступ к рынкам и финансовым услугам сдерживал рост бизнеса и препятствовал международным операциям. Санкции также усугубили инфляцию и девальвацию валюты, что усложнило малым предприятиям управление затратами и сохранение конкурентоспособности.

В целом совокупное воздействие COVID-19 и санкций создало сложную бизнес-среду для малых предприятий. Многим предприятиям пришлось изменить свою деятельность, внедрить цифровые решения и обратиться за финансовой помощью, чтобы выжить. Некоторые малые предприятия были вынуждены закрыться навсегда, что привело к потере рабочих мест и экономической нестабильности в местных сообществах. В дальнейшем постоянная поддержка, гибкость регулирования и стратегическое планирование имеют решающее значение для того, чтобы помочь малому бизнесу восстановиться и процветать в постпандемической и секционной среде.

В соответствии с Федеральным законом от 24.07.2007 N 209-ФЗ "О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации" поддержка субъектов малого и среднего предпринимательства включает в себя финансовую, в том числе гарантийную, имущественную, информационную, консультационную поддержку, поддержку в области подготовки, переподготовки и повышения квалификации их работников, поддержку в области инноваций и промышленного производства, ремесленничества, поддержку субъектов малого и среднего предпринимательства, осуществляющих внешнеэкономическую деятельность, сельскохозяйственную деятельность [4].

При этом законом установлено, что органы государственной власти субъектов РФ, органы местного самоуправления вправе самостоятельно оказывать иные формы поддержки за счет средств бюджетов субъектов РФ и местных бюджетов. В современных условиях предприниматели в сфере малого бизнеса могут рассчитывать на:

- информационную поддержку и консультирование (семинары, курсы, тренинги и пр.);
- инфраструктурную поддержку (технопарки, бизнес-инкубаторы и пр.)
- поддержку инноваций и научно-технических разработок;
- помощь в ярмарочно-выставочной деятельности (в том числе международной);
- правовое и бухгалтерское сопровождение;
- финансовую поддержку (субсидии, гранты, компенсации, льготы).

Правительства могут поддерживать малый бизнес с помощью различных мер, таких как налоговые льготы, гранты, кредиты под низкие проценты и упрощенное регулирование. Предоставление доступа к программам обучения, наставничеству и сетевым возможностям также может помочь ускорить их рост. Создание поддерживающей экосистемы с инкубаторами и акселераторами может способствовать развитию стартапов. Установление преференций в закупках для местного малого бизнеса и продвижение цифровой инфраструктуры могут повысить их конкурентоспособность. Развитие государственно-частного партнерства и содействие сотрудничеству между малыми предприятиями могут привести к коллективному росту. Механизмы постоянной оценки и обратной связи необходимы для обеспечения эффективности этих мер поддержки и их адаптации с учетом меняющихся потребностей малого бизнеса. В целом, комплексный подход, включающий финансовую, образовательную и инфраструктурную поддержку, может помочь малому бизнесу процветать и внести значительный вклад в экономику.

Литература

1. Дмитриев Н.Д., Тихонова М.В. Современные формы государственной поддержки малого бизнеса в Российской Федерации // Вестник Гуманитарного университета. - 2019. - № 2 (25). – С. 19-24.
2. Куцури Г.Н., Костокова К.Р. Развитие инструментов государственной финансовой поддержки малого и среднего предпринимательства // Вестник Алтайской академии экономики и права. - 2023. - № 6. – С. 184-195.
3. О состоянии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации и мерах по его развитию за 2019–2022 гг. Доклад Минэкономразвития России. - Офиц. сайт. URL: <https://www.economy.gov.ru/>
4. Федеральный закон от 24.07.2007 N 209-ФЗ (ред. от 12.12.2023) "О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации"
5. Цифровая платформа МСП— сервисы для бизнеса. – Офиц. сайт. URL: <https://msp.pf/>

Беляков А.Д.

Научный руководитель: ст. преподаватель У.В. Колесникова
Муромский институт (филиал) федерального государственного бюджетного образовательного учреждения высшего образования «Владимирский государственный университет имени Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых»
602264, г. Муром, Владимирская обл., ул. Орловская, 23
andrejbelaikov205@gmail.com

Налог на сверхприбыль: сущность и оценка его экономической целесообразности

Выбор правильной налоговой политики является одним из приоритетных направлений деятельности любого государства, так как налоги выполняют значимую роль в формировании доходной части бюджетов бюджетной системы.

Важнейшую роль в социально-экономическом развитии Российской Федерации играет федеральный бюджет, который выступает финансовым базисом обеспечения суверенитета страны. Средства, выделяемые из него, направляются на реализацию государственных проектов (программ), национальных проектов, проведение фундаментальных исследований, осуществление поддержки субъектов федерации и многое другое.

По данным официальной статистики [5], доходы федерального бюджета из года в год растут. В 2022 году они составили 27824,0 млрд.руб., что на 2537,6 млрд.руб. больше показателя 2021 года и на 9104,9 млрд.руб. по сравнению с 2021 годом. Значительная часть доходов федерального бюджета формируется за счет налогов, удельный вес которых составил: в 2021 г. – 74,71%, а в 2022 году – 77,78%.

Однако, следует отметить, что увеличивается и дефицит федерального бюджета, который в 2022 году составил 3295,0 млрд.руб. Данная тенденция обусловлена значительным ростом расходов, в том числе из-за санкционного давления на российскую экономику, необходимости выделения значительных финансовых ресурсов на проведение специальной военной операции и т.д. Их размер в 2022 году составил 31119,0 млрд.руб. (на 6356,9 млрд.руб. больше предыдущего периода). При этом, темпы роста расходов федерального бюджета (125,67%) значительно выше темпов роста его доходов (110,03%).

Таким образом, актуальной задачей государства становится совершенствование налоговой политики, в том числе в целях сокращения возросшего дефицита федерального бюджета.

Мерами налоговой политики в условиях значительного дефицита бюджета могут стать увеличение ставок существующих налогов или введение новых.

В 2023 году был принят Федеральный закон от 4 августа 2023 года №414-ФЗ «О налоге на сверхприбыль», в соответствии с которым для организаций со средней арифметической величиной прибыли за 2021-2022 гг. выше 1 млрд.руб. устанавливается налог на сверхприбыль. Налог носит разовый характер и зачисляется в федеральный бюджет. Сверхприбыль определяется как превышение средней арифметической величины прибыли за 2021-2022 гг. над аналогичным показателем за 2018-2019 гг., а налоговая ставка составляет 10% [1].

Налог на сверхприбыль (windfall tax) является достаточно распространенной мерой в международной налоговой практике. Примеры его применения можно найти в Великобритании, США, Австралии, Норвегии и других государствах. Этот вид налога можно рассматривается как способ решения проблемы неравенства доходов.

Некоторые авторы, отмечают внезапный, разовый характер данного налога и обозначают его как чрезвычайный, т.е. налог, который «вводится исходя из сложившейся ситуации и остроты потребностей» [2].

По мнению экономистов, введение налога на сверхприбыль является целесообразной мерой со стороны государства, так как «часть предпринимателей в России по-прежнему получают не только сверхдоходы, но и продолжают собирать всевозможные государственные льготы и преференции» [4].

Рубан-Лазарева Н.В., отмечает, что налог на сверхприбыль «является реальным инструментом прогнозирования возможного роста налоговых поступлений» [3].

По прогнозам Минфина России windfall tax принесет в бюджет 300 млрд.руб. [6]

Таким образом, введение данного налога является вынужденной мерой со стороны государства и позволит значительно сократить дефицит федерального бюджета, что способствует экономическому росту страны.

Литература

1. Федеральный закон от 4 августа 2023 г. №414-ФЗ «О налоге на сверхприбыль» // КонсультантПлюс. URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_453902/?ysclid=lui7nud7qp609848020 (дата обращения: 28.03.2024).
2. Олисейчик А.С. Налог на сверхприбыль: особенности нового законопроекта // Образование и наука без границ: социально-гуманитарные науки. – 2023. – №21. – С. 130-134.
3. Рубан-Лазарева Н.В. Налог на сверхприбыль: методика расчета уплаты в федеральный бюджет // Вестник Алтайской академии экономики и права. – 2024. – №1. – С. 131-136.
4. Сёмин А.Н., Романов А.Н., Слукин С.В., Мальцев Н.В. Перспективы и последствия введения в России налога на сверхприбыль // Электронное сетевое издание «Международный правовой курьер». – 2024. – №1. – С. 55-59.
5. Исполнение федерального бюджета и бюджетов бюджетной системы Российской Федерации за 2022 год // Минфин России: официальный сайт. URL: https://minfin.gov.ru/common/upload/library/2023/04/main/ispolnenie_federalnogo_budzheta_predvaritelnye_itogi.pdf?ysclid=lui5615vo8864844387 (дата обращения: 01.04.2024).
6. В Минфине допустили взимание налога на сверхприбыль и в будущем // РБК. URL: <https://www.rbc.ru/economics/28/06/2023/649b88609a7947c0f5c71568?ysclid=lui7g5d351153720174> (дата обращения: 02.04.2024).

Боярченкова Т.Н.

Научный руководитель: доцент И.В. Терентьева

Муромский институт (филиал) федерального государственного бюджетного образовательного учреждения высшего образования «Владимирский государственный университет имени Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых»
602264, г. Муром, Владимирская обл., ул. Орловская, 23
79051945232@yandex.ru

Разработка бизнес-плана по организации собственного производства мясных полуфабрикатов

Благодаря составлению бизнес-плана предприниматель до начала запуска проекта может спрогнозировать общий размер капиталовложений и требуемую сумму стартового капитала. Кроме этого, с помощью грамотно составленного бизнес-плана повышаются шансы на дополнительное финансирование проекта за счет средств сторонних инвесторов.

Бизнес-план для сельскохозяйственного предприятия, ориентированного на производство новой продукции, позволяет не только учесть особенности сельского хозяйства, но и применить инновационные подходы к развитию своего бизнеса. Он помогает определить цели и задачи предприятия, анализировать рыночную ситуацию и конкурентов, а также рассчитать финансовые показатели и прогнозировать риски.

Анализ состояния и финансовых результатов деятельности ООО «Агрофирма «Металлург» показал, что основная деятельность агрофирмы не приносит прибыли, положительный результат приносят прочие доходы.

ООО «Агрофирма «Металлург» обладает множеством факторов, которые делают ее инвестиционно-привлекательной. Стабильная финансовая позиция, высокий спрос на продукцию, использование передовых технологий, хорошая репутация и социальная ответственность создают благоприятную среду для инвестиций.

Проведенный в работе анализ показал, что предприятие имеет финансовые средства и возможности для инвестирования в развитие своих производственных мощностей, что объясняет целесообразность разработки бизнес-плана по производству новых видов продукции.

В рамках настоящего проекта предполагается открыть цех по производству полуфабрикатов собственного производства.

Агрофирма «Металлург» имеет все конкурентные преимущества, основные из которых – качество продукции и цена, основными фактором обеспечения низкой цены при высоком качестве является то, что продукция будет производиться из мяса собственного производства.

Таблица 29 – План производства продукции

Наименование продукции	Ед. изм.	Цена за ед. продукции	Объем производства в день	Объем производства в мес.	Показатели реализации	
					Объем, пр-ва, кг в год	Выручка от реализации (тыс. руб.)
Пельмени	кг.	360	60	1800	21600	7776
Манты	кг.	480	30	900	10800	5184
Котлеты	кг.	350	80	2400	28800	10080
Тефтели	кг.	290	30	900	10800	3132
Итого:			200	6000	72000	26172

Цех будет использовать только качественное сырье производства агрофирмы «Металлург». К таковому относится: остывшая или охлажденная говядина первой и второй категории (ГОСТ 779-55), свинина мясная (ГОСТ 7724-77), говядина, мука хлебопекарная (ГОСТ 26574-85). Все сырье собственного производства (мясо свинина, говядина, курица) и проходит строгий ветеринарный контроль.

Для реализации проекта необходимо 5 305 888 рублей на приобретение оборудования.

Срок окупаемости проекта составит 1 год и 52 дня. Предлагаемый инвестиционный проект по открытию цеха по производству мясных полуфабрикатов выгодный и прибыльный.

Особое внимание при планировании производственных мощностей следует уделить тенденциям развития производства полуфабрикатов в целом по России. Одной из тенденций сегодняшнего дня является расширение ассортимента, то есть разнообразие предлагаемых продуктов.

Литература

1. Афоничкин, А. И. Финансовый менеджмент в 2 ч. Часть 1. Методология : учебник и практикум для вузов / А. И. Афоничкин, Л. И. Журова, Д. Г. Михаленко ; под редакцией А. И. Афоничкина. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2023. — 217 с.

2. Финансовый анализ деятельности организации: учеб. / Н. С. Пласкова. - М.: Вузовский учебник; НИЦ ИНФРА-М, 2021. - 368 с.

3. Хабалтуев, А. Ю. Проблемы бизнес-планирования в практике российских предприятий на современном этапе / А. Ю. Хабалтуев, М. А. Авдеева // Молодой ученый. — 2022. — № 44 (178). — С. 90-91.

Головатинский И.А.

Научный руководитель: к.э.н., доцент Л.В. Майорова

Муромский институт (филиал) федерального государственного бюджетного образовательного учреждения высшего образования «Владимирский государственный университет имени Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых»
602264, г. Муром, Владимирская обл., ул. Орловская, 23
brain-o@bk.ru

Возможности масштабирования бизнеса на маркетплейсы. Нужно ли это продавцу?

Маркетплейсы — это онлайн платформы, которые соединяют продавцов и покупателей, предоставляя удобное пространство для торговли различными товарами и услугами. С развитием интернета и электронной коммерции маркетплейсы стали популярным инструментом для расширения бизнеса и завоевания новых клиентов.

Масштабирование бизнеса — это процесс увеличения масштабов операций и объемов продаж компании путем расширения ее деятельности, внедрения новых технологий, оптимизации процессов и использования ресурсов для достижения более высоких результатов.

В научной литературе масштабирование бизнеса часто определяется как стратегический подход к росту организации, направленный на увеличение ее масштабов и эффективности за счет использования различных методов и инструментов [3]. Этот процесс обычно включает в себя:

- увеличение объемов производства;
- расширение ассортимента продукции или услуг;
- проникновение на новые рынки;
- автоматизацию бизнес-процессов;
- другие стратегии, направленные на увеличение конкурентоспособности и прибыльности компании.

Масштабирование бизнеса в интернете имеет ряд преимуществ и может быть ключевым фактором для успешного развития торгового предприятия. Вот несколько основных причин, почему торговому бизнесу важно масштабироваться в интернете:

1. Доступ к глобальной аудитории. Интернет позволяет достичь клиентов со всего мира, что открывает новые возможности для расширения рынка и увеличения объемов продаж;
2. Увеличение видимости и присутствия. Онлайн-масштабирование позволяет увеличить видимость вашего бренда и продуктов, что способствует привлечению новых клиентов и увеличению узнаваемости.
3. Снижение издержек. Онлайн-бизнесы часто обходятся дешевле, чем традиционные магазины, благодаря сокращению затрат на аренду помещений, персонал и другие операционные расходы.
4. Увеличение эффективности и автоматизация. Использование онлайн-платформ позволяет автоматизировать процессы продаж, управления заказами, инвентаризации и многие другие операции, что увеличивает эффективность бизнеса.
5. Расширение ассортимента и адаптация к изменениям рынка. В интернете легче добавить новые товары и услуги, тестировать новые идеи и быстро реагировать на изменения в потребительском спросе.
6. Возможность использовать маркетплейсы. Маркетплейсы предоставляют доступ к большой аудитории покупателей, что помогает быстрее расширить бизнес и увеличить продажи.

В целом, масштабирование бизнеса в интернете помогает компаниям быть конкурентоспособными, эффективными и адаптивными к изменяющимся рыночным условиям.

Среди самых крупных маркетплейсов можно выделить:

1. OZON - крупнейшая российская интернет-платформа, предоставляющая широкий ассортимент товаров и услуг по онлайн-торговле и доставке.

2. Wildberries - один из крупнейших онлайн-магазинов модной одежды, обуви и аксессуаров в России. Wildberries также предлагает товары для дома, спортивные товары и косметику.

3. Яндекс.Маркет — это онлайн-платформа, принадлежащая российской компании Яндекс. На Яндекс.Маркете представлен широкий ассортимент товаров от различных продавцов, включая электронику, бытовую технику, одежду, обувь, косметику и многое другое.

4. Мегамаркет — маркетплейс, на котором продавцы размещают и продают свои товары.

Самым популярным маркетплейсом в России в 2024 году является Ozon, который получает 34.8% всего интернет-трафика российских маркетплейсов. На втором месте Wildberries (34.4% трафика), третье место – Яндекс Маркет (16.2%), четвертое место – Мегамаркет (8%).

Суммарная посещаемость веб-сайтов четырёх крупнейших маркетплейсов России составляет более 118 млрд. визитов в месяц. Чаще всего в Рунете ссылаются на маркетплейс Ozon.

Ozon набирает более 22,3 млн. поисковых запросов в Яндексе ежемесячно, что делает его самым популярным маркетплейсом в российской поисковой системе. На втором месте – Wildberries с 14 млн. запросов в месяц.

В рейтинге самых популярных бесплатных приложений в Google Play Store и Apple App Store в категории “Покупки” лидирует маркетплейс Wildberries.

Таким образом, выход на маркетплейсы становится все более актуальным для бизнеса в условиях растущей конкуренции и развития цифровой экономики. Маркетплейсы предоставляют бизнесу доступ к огромной аудитории потенциальных покупателей, а также обеспечивают удобство и безопасность в продажах. Успешное присутствие на маркетплейсах может помочь бизнесу увеличить объемы продаж, расширить географию своего присутствия и укрепить свою репутацию. Поэтому стратегия выхода на маркетплейсы должна быть важной частью плана развития любого современного бизнеса.

Литература

1. similarweb – Электронный ресурс анализа статистики. - URL - <https://www.similarweb.com/ru/>
2. Вордстат яндекс – [Электронный ресурс]. - URL - <https://wordstat.yandex.ru/>
3. Захарова Ю.А. Торговый маркетинг: эффективная организация продаж. – М.: Дашков и Ко, 2011.
4. Маркетинг торгового предприятия: учебник / Под ред. Т.Н. Парамоновой. – М.: Дашков и Ко, 2013.

Калачева А.М.

Научный руководитель: к.э.н., доцент А.Е. Панягина

Муромский институт (филиал) федерального государственного бюджетного образовательного учреждения высшего образования «Владимирский государственный университет имени Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых»
602264, г. Муром, Владимирская обл., ул. Орловская, 23
yoodoooks@gmail.com

Прогнозирование динамики показателей инвестиционной деятельности региона (на примере Владимирской области)

Инвестиционная деятельность играет важную роль в экономическом развитии любого региона. Она обеспечивает формирование основного капитала, необходимого для роста производства, занятости и повышения уровня жизни населения. Прогнозирование динамики показателей инвестиционной деятельности региона позволит планировать и стимулировать экономический рост, разрабатывать целевые стратегии по привлечению инвесторов, оценивать эффективность инвестиционной политики и выявлять и смягчать потенциальные риски.

Практическое применение планирования и прогнозирования показателей инвестиционной деятельности подразумевает применение экономико-статистических моделей.

Трендовые модели прогнозирования используются для анализа временных рядов и выявления тенденций. Методика статистического прогноза по тренду основана на экстраполяции. Она позволяет найти значение признака за пределами анализируемого периода. Применение экстраполяции для прогнозирования должно основываться на предположении, что найденная закономерность развития внутри динамического ряда сохраняется и вне этого ряда. Это означает, что основные факторы, сформировавшие выявленную закономерность изменений уровней ряда во времени, сохранится в будущем.

Существует несколько основных функций для построения уравнений тренда:

- Линейная функция
- Полином второго порядка
- Экспоненциальная функция
- Логарифмическая функция

Выбор подходящей функции для построения уравнения тренда зависит от характера временного ряда. При выборе функции следует учитывать такие факторы как период времени и наличие сезонности или других циклических колебаний.

Объектом исследования является инвестиционная деятельность предприятий Владимирской области. Для прогноза были рассмотрены инвестиции в основной капитал в целом, а также их отдельные составляющие, а именно объемы инвестиций в разрезе источников финансирования и форм собственности.

В ходе работы проведено аналитическое выравнивание эмпирического ряда, были построены графики нескольких сравниваемых функций и соответствующие им линии тренда (теоретического ряда). Полученные таким образом модели подвергнуты проверке на адекватность с помощью коэффициента детерминации (чем ближе значение R^2 к единице, тем в большей мере уравнение подходит для описания тенденции временного ряда) и F-критерию (критерию Фишера).

Для прогноза инвестиций в основной капитал была выбрана функция - полином второго порядка. Достоверность функции подтверждает коэффициент детерминации, равный 0,9, а также превышение расчетного критерия Фишера над табличным значением на 6,99. Тренд является повышательным, что позволяет прогнозировать положительную динамику показателя. Расчет прогнозных значений показал, что в 2024 году инвестиции в основной капитал составят 239505,2 млн. рублей. То есть в 2024 году ожидается прирост инвестиций на 57895,8 млн. рублей.

Прогнозирование инвестиций в основной капитал по формам собственности является важным аспектом для определения направления развития экономики региона. После построения эмпирических рядов и их статистической обработки для прогнозирования была

выбрана линейная функция. Коэффициент детерминации и критерий Фишера подтвердили значимость и достоверность модели. Однако следует отметить, что статистический анализ структуры инвестиций в основной капитал по формам собственности оказалось возможно провести только по укрупненным группам, а именно – государственным и частным инвестициям. Прогнозирование остальных составляющих инвестиций в основной капитал, а именно инвестиций, относящихся к муниципальной, смешанной российской, иностранной и совместной российской и иностранной собственности, невозможно из-за малой значимости и достоверности полученных моделей.

Расчет прогнозных значений показал, что инвестиции в основной капитал в форме государственной собственности возрастут и в 2024 году составят 54,83% от общего объема. Тренд имеет положительную динамику. Частные инвестиции имеют отрицательную динамику и в 2024 году ожидается снижение их удельного веса до 31,81%. Таким образом, во Владимирской области существует серьезная проблема, связанная с крайне низкой инвестиционной активностью, преобладающую часть капитальных вложений осуществляет государство, регион нуждается в значительном увеличении негосударственных вложений.

Прогнозирование инвестиций в основной капитал по источникам финансирования необходимо для планирования регионального развития, привлечения инвесторов, управления рисками. Прогноз динамики собственных и привлеченных средств позволит региону разработать стратегии финансирования, и определить потребность в финансировании из разных источников.

Для проведения расчетов были использованы данные об инвестициях из собственных средств организаций и привлеченных средств. По результатам проведенных расчетов для прогнозирования выбрана линейная функция. Коэффициент детерминации и критерий Фишера подтвердили её значимость и достоверность.

Согласно расчету прогнозных значений, инвестиции в основной капитал из собственных средств организаций в 2024 году составят 30,27%. Тренд имеет отрицательную динамику. Это говорит о дальнейшем снижении показателя. А инвестиции из привлеченных средств имеют положительную динамику и в 2024 году составят 71,01%.

Такой прогноз инвестиций в основной капитал позволит разработать стратегии развития экономики региона. А прогнозирование инвестиций в основной капитал по отраслям даст возможность региону эффективно управлять рисками и привлекать инвесторов.

Литература

1. Серeda, В. А. Эконометрика : учебное пособие / В. А. Серeda, А. В. Литаврин, Н. Л. Собачкина. — Красноярск : Сибирский федеральный университет, 2018. — 148 с. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/100151.html>
2. Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Владимирской области: сайт.- <https://33.rosstat.gov.ru>

Калинина А.М.

Научный руководитель: ст. преподаватель И.В. Магера
Муромский институт (филиал) федерального государственного бюджетного образовательного учреждения высшего образования «Владимирский государственный университет имени Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых»
602264, г. Муром, Владимирская обл., ул. Орловская, 23
a.kalinina2023@mail.ru

Аналитические инструменты управления продажами торговой организации

Торговля играет ключевую роль в экономике, поскольку обеспечивает потребителей товарами и услугами, а также способствует развитию бизнеса и созданию рабочих мест. Управление продажами в торговле является важным аспектом успешной деятельности компаний, так как от эффективности продаж зависит их доходность и конкурентоспособность. Актуальность вопросов управления продажами в торговле обусловлена быстрыми изменениями в потребительских предпочтениях, конкуренцией на рынке и развитием технологий, которые требуют постоянного совершенствования стратегий продаж и управления персоналом. Таким образом, изучение и применение современных методов управления продажами является актуальным и необходимым для успешного развития торговых предприятий.

Существует множество аналитических инструментов, которые могут быть использованы в организации в рамках управления продажами. Ниже приведены некоторые из них:

1. CRM-системы (Customer Relationship Management) - это программные решения, которые позволяют организации эффективно управлять взаимоотношениями с клиентами. CRM-системы позволяют отслеживать и анализировать данные о клиентах, их покупках, предпочтениях и обратной связи. Это помогает улучшить качество обслуживания клиентов и принимать более обоснованные решения по управлению продажами.

2. BI-системы (Business Intelligence) - это технологии и методы для сбора, хранения, анализа и представления данных о бизнесе. BI-системы позволяют организации проводить анализ данных о продажах, клиентах, рынке и конкурентах, выявлять тенденции и паттерны, прогнозировать спрос и принимать обоснованные решения.

3. Аналитика продаж - это набор методов и инструментов для анализа данных о продажах компании. Включает в себя такие инструменты как отчетность о продажах, анализ конверсии, анализ клиентской базы, сегментация клиентов и многое другое. Аналитика продаж помогает выявить успешные и неэффективные стратегии продаж, оптимизировать процессы и увеличить прибыльность.

4. Прогнозирование спроса - это методы и модели для прогнозирования будущего спроса на товары и услуги компании. Прогнозирование спроса позволяет оптимизировать запасы, планировать производство и маркетинговые кампании, а также управлять ценообразованием.

5. Анализ конкурентов - это методы и инструменты для изучения конкурентной среды и деятельности конкурентов на рынке. Анализ конкурентов помогает выявить сильные и слабые стороны конкурентов, определить свои конкурентные преимущества и разработать стратегии по увеличению доли рынка.

Применение аналитических методов в управлении продажами может значительно повысить эффективность работы организации. Вот какие преимущества могут быть достигнуты:

1. Улучшение понимания клиентов. Аналитика продаж и CRM-системы позволяют собирать и анализировать данные о клиентах, их предпочтениях, покупках и поведении. Это помогает лучше понять потребности клиентов, предлагать персонализированные решения и улучшать качество обслуживания.

2. Оптимизация стратегий продаж. Аналитика продаж позволяет выявить успешные и неэффективные стратегии продаж, определить наиболее эффективные каналы продаж, а также оптимизировать ценообразование и маркетинговые кампании.

3. Прогнозирование спроса. Прогнозирование спроса помогает предсказать будущий спрос на товары и услуги компании, что позволяет оптимизировать запасы, планировать производство и маркетинговые активности.

4. Управление конкурентоспособностью. Анализ конкурентов помогает выявить сильные и слабые стороны конкурентов, определить свои конкурентные преимущества и разработать стратегии по увеличению доли рынка.

5. Принятие обоснованных решений. Аналитика продаж и BI-системы предоставляют организации доступ к данным и аналитике, которые помогают принимать обоснованные решения на основе фактов и цифр, а не на интуиции.

В целом, применение аналитических методов в управлении продажами позволяет организациям улучшить эффективность работы, повысить прибыльность бизнеса, улучшить отношения с клиентами и оставаться конкурентоспособными на рынке.

Литература

1. Баркан, Д.И. Управление продажами/ Д.И. Баркан. – СПб.: издат. дом Санкт - Петербургского гос. ун-та, 2008. – 908 с.
2. Вертоградов В. Управление продажами. – 2-е изд. – СПб. : Питер, 2011. – 236 с
3. Олейник, К. Все об управлении продажами/ К. Олейник. – М.: Альпина Паблишерс, 2011.–330 с.
4. Фатрелл Ч. Управление продажами. – СПб. : Издат. дом «Нева», 2004. – 640 с.

Калинина Е.А.

Научный руководитель: к.э.н., доцент И.В. Терентьева
Муромский институт (филиал) федерального государственного бюджетного
образовательного учреждения высшего образования «Владимирский государственный
университет имени Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых»
602264, г. Муром, Владимирская обл., ул. Орловская, 23
Kalina24122005@yandex.ru

Внедрение принципов экономики замкнутого цикла в городском хозяйстве

Экономика замкнутого цикла - это модель производства и потребления, которая включает совместное использование, аренду, повторное использование, ремонт, модернизацию и переработку существующих материалов и продуктов как можно дольше.

Концепция экономики замкнутого цикла предлагает принципиально новый подход к производству, потреблению и ведению хозяйственной деятельности. Главная задача ЭЗЦ — сохранить ценность вещей, материалов и ресурсов в экономике как можно дольше. То, что сейчас считается отходами, в циклической экономике будет ресурсом. Добиться этого предлагается тремя способами: полностью замкнуть производственные циклы, максимально перерабатывая материалы и восстанавливая товары, сократить долю используемых материалов при производстве за счет улучшения дизайна конструкции, а также замедлить потребление, популяризируя аренду, совместное использование и ремонт вещей [1].

Линейная экономика выстраивает хозяйственные связи на однооборотном использовании продукции. Товар производится, потребляется и выбрасывается. Раньше большинство вещей имело органическое происхождение и после утраты потребительской ценности разлагалось, не нанося вреда экологии.

После внедрения в промышленный оборот синтетических материалов продукция часто имеет сложный, многокомпонентный состав. Срок ее естественного распада на составляющие составляет десятки и сотни лет. При этом процесс сопровождается выделением в окружающую среду вредных веществ.

Линейный производственный цикл: истощает запасы ценных, не возобновляемых природных ресурсов; производит опасный для экологии мусор, который нельзя захоранивать на полигонах.

Циклическая экономика: сокращает количество отходов через продление жизненного цикла продукции и ее компонентов; использует их повторно после ремонта или в качестве вторсырья.

В циклической экономике в отличие от линейной все взаимосвязано. Отходы одного производства используются в новых производственных циклах другой компании или в других отраслях (промышленный симбиоз), а товары проектируются таким образом, чтобы было проще и безопаснее «вдохнуть» в них новую жизнь после устаревания/поломки и повторно запустить на рынок, возможно, уже как новый более высококлассный продукт. Классический пример нелинейного производства – разделение циклов на биологический и технический. Используемые в конструкции товара материалы в конце его срока службы отделяются: органика возвращается в биологическую среду для естественного распада, синтетические материалы заново проходят производственный цикл и используются повторно в составе новой партии товара.

Экономика замкнутого цикла, или круговая экономика, отличается от линейной модели производства тем, что она стремится минимизировать отходы и использовать ресурсы более эффективно путем переработки, повторного использования и утилизации. В линейной модели производства ресурсы используются однократно и затем выбрасываются как отходы [2].

Наряду со значительными экологическими преимуществами, глобальный переход к экономике замкнутого цикла создает возможности для бизнеса, которые приносят пользу экономике и увеличивают прибыль.

Экономика замкнутого цикла стимулирует развитие местных производств, что способствует созданию новых рабочих мест и увеличению доходов населения.

Основные преимущества экономики замкнутого цикла:

1. Минимизация отходов: уменьшение количества отходов, отправляемых на свалку, путем их переработки и повторного использования.
2. Эффективное использование ресурсов: максимальное использование ресурсов путем повторного цикла их использования.
3. Сокращение негативного воздействия на окружающую среду: уменьшение экологического следа за счет сокращения потребления природных ресурсов и выбросов загрязняющих веществ.
4. Стимулирование инноваций: развитие новых технологий и методов переработки и повторного использования ресурсов стимулируется необходимостью в создании более устойчивых систем.

В городском хозяйстве экономика замкнутого цикла может использоваться для: регулирования ситуации с отходами в городе и использования рынка для их полезного применения; внедрения новых технологических решений для перехода с линейных экономических моделей к замкнутым циклам; взаимодействия городских властей и бизнеса для снижения выбросов углерода и внедрения принципов циклической экономики.

Экономика замкнутого цикла может быть успешно применена в городском хозяйстве для создания устойчивых и экологически чистых городов. Вот несколько способов, как это можно осуществить:

1. Увеличение рециркуляции ресурсов. Городские администрации могут сосредоточить усилия на увеличении рециркуляции материалов и ресурсов внутри города. Например, внедрение системы сортировки отходов и утилизации, повышение энергоэффективности зданий и транспорта, использование возобновляемых источников энергии.
2. Развитие местных рынков. Поддержка местных производителей и местных предпринимателей способствует развитию местных рынков, увеличению предложения товаров и услуг на местном уровне, созданию рабочих мест и увеличению доходов населения.
3. Устойчивая городская инфраструктура. Применение принципов замкнутого цикла в развитии городской инфраструктуры позволяет создать устойчивые города с улучшенной мобильностью, доступом к образованию, здравоохранению и другим социальным услугам.
4. Содействие экологической чистоте. Применение экономики замкнутого цикла в городском хозяйстве способствует снижению выбросов загрязняющих веществ, уменьшению отходов и обеспечивает более устойчивое использование природных ресурсов [1].

В городском хозяйстве экономика замкнутого цикла может применяться через:

1. Переработку отходов: улучшение систем сбора и переработки отходов для создания ресурсоэффективных цепочек поставок и производства.
2. Утилизацию пищевых отходов: создание систем для переработки пищевых отходов в компост или биогаз для производства энергии или удобрений.
3. Создание общественного транспорта на основе общего использования: развитие общественного транспорта на основе общего использования, такого как велосипеды и каршеринг, для сокращения необходимости в личных автомобилях и уменьшения транспортных выбросов.

Примеры в отечественной практике:

1. Программа переработки отходов в Москве: Москва внедрила систему раздельного сбора и переработки отходов, что позволяет использовать их в производстве новых материалов.
2. Проект "Экопарк" в Екатеринбурге: Этот проект направлен на создание территорий для сбора и переработки отходов, а также образовательных программ по экологии.

Примеры в зарубежной практике:

1. Нидерланды: Нидерланды известны своими инновационными подходами к управлению отходами и внедрением круговой экономики.
2. Дания: Дания активно развивает проекты по созданию устойчивых городских систем, включая велосипедные дорожные сети и энергоэффективные здания.

Литература

1. <https://национальныепроекты.рф/news/ekonomika-budushchego-rossiya-nachinaet-perekhod-na-novuyu-model>

2. <https://musor.moscow/blog/jekonomika-zamknutogo-cikla/?ysclid=lufjfv2z2s148446312>
3. Нестеров А.К. Экономика замкнутого цикла // Энциклопедия Нестеровых - URL: https://odiplom.ru/lab/ekonomika_zamknutogo_cikla.html
4. Акимова Ю.А., Коваленко Е.Г. НИДЕРЛАНДЫ: ОПЫТ В ОБЛАСТИ РАЗВИТИЯ ЦИРКУЛЯРНОЙ ЭКОНОМИКИ // Фундаментальные исследования. – 2021. – № 12. – С. 17-21; URL: <https://fundamental-research.ru/ru/article/view?id=43147>

Карпухина Е.Д.

Научный руководитель: к.э.н., доцент А.Е. Панягина

Муромский институт (филиал) федерального государственного бюджетного образовательного учреждения высшего образования «Владимирский государственный университет имени Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых»

602264, г. Муром, Владимирская обл., ул. Орловская, 23

uzyakova18125@mail.ru

Сущность и принципы демографической политики в России

Современная Россия сталкивается с серьезными демографическими проблемами, которые могут иметь долгосрочные последствия для страны. К главным проблемам относятся: низкий уровень рождаемости, высокая смертность и отток молодых людей из страны. От решения демографических проблем в России во многом зависят социальное и экономическое развитие, перспективы модернизации и конкурентоспособность экономики, геополитическая стабильность и решение этнокультурных проблем.

В таблице 1 продемонстрированы данные по общей численности населения за временной промежуток длительностью в 4 года: с 2019 по 2022. А также приведена численность населения как городского, так и сельского.

Таблица 1 – Общая численность населения в период 2019-2022 гг.

Годы	Все население, млн. человек	В том числе:		В общей численности населения, %	
		городское	сельское	городское	сельское
2019	146,8	109,5	37,3	75	25
2020	146,7	109,5	37,2		
2021	146,2	109,3	36,9		
2022	145,6	108,9	36,7		

Проанализировав данные таблицы 1, можно сделать вывод, что численность населения сравнительно с 2019 по 2022 год значительно изменилась, а именно на -1,2 млн. человек, при этом, сократилось как городское, так и сельское население.

Рассмотрим возможные проблемы, связанные с демографической ситуацией в России с учетом факторов, обуславливающих их.

Фундаментальной причиной низкой рождаемости является неуверенность населения в завтрашнем дне. Из-за сложной социально-экономической обстановки в России, семьи просто не уверены в будущем, что ставит под угрозу воспроизводство населения [2]. Для решения данной проблемы внедрена программа формирования материнского капитала при рождении ребёнка. Она подразумевает материальную выплату для поддержки молодых семей и является одним из стимулов для воспроизводства населения.

Еще одной проблемой, которая серьезно влияет на демографическую ситуацию в России, является миграция. Многие россияне уезжают за границу в поисках работы и лучшей жизни. Это приводит к тому, что Россия «теряет» своих граждан, что может иметь негативные последствия для экономики и общества в целом. Кроме того, Россия также сталкивается с проблемой нелегальной миграции, которая может привести к социальным и экономическим проблемам [2]. Для решения вопросов миграции необходимо создать условия для улучшения жизни молодого населения.

Для выполнения этой задачи необходимо учесть следующие параметры:

- характеристика жилищных условий;
- показатели, характеризующие условия труда;
- уровень занятости населения;
- динамика роста доходов и расходов населения;
- рост реальной оплаты труда;
- уровень потребительских цен;

- общий показатель жизненного уровня населения;
- социальное обеспечение;
- возможность получения соответствующего образования и помощи со стороны государства по вопросам, связанным с трудоустройством.

Еще одной серьезной проблемой, связанной с демографической ситуацией в России, является старение населения. Это может привести к различным социальным и экономическим проблемам, таким как увеличение затрат на пенсии и медицинское обслуживание. Кроме того, старение населения может привести к сокращению рабочей силы и уменьшению экономического роста.

Таким образом, необходимо проведение более активной демографической политики как на федеральном, так и на региональном уровне.

Демографическую политику можно определить как целенаправленную деятельность государственных органов и иных социальных институтов в сфере регулирования процессов воспроизводства населения. Демографическая политика неразрывно связана с социальной и семейной, «детской» и молодежной политикой, политикой здравоохранения, миграционной политикой [2].

Цели и задачи демографической политики должны отвечать её ключевым принципам. В России в качестве принципов демографической политики признаются [1]:

- комплексность решения демографических задач – мероприятия в этой сфере должны охватывать направления демографического развития (смертность, рождаемость и миграцию) в их взаимосвязи;
- концентрация на приоритетах – выбор по каждому направлению демографического развития наиболее проблемных вопросов и применение эффективных механизмов их решения;
- своевременное реагирование на демографические тенденции в текущий период;
- учет региональных особенностей демографического развития и дифференцированный подход к разработке и реализации региональных демографических программ;
- взаимодействие органов государственной власти с институтами гражданского общества;
- координация действий законодательных и исполнительных органов государственной власти на федеральном, региональном и муниципальном уровнях.

Основная цель демографической политики - формирование желаемого режима воспроизводства населения в долгосрочной перспективе и соподчинённые цели в виде сохранения или изменения тенденций в области динамики численности и структуры населения, рождаемости, смертности, семейного состава, расселения, внутренней и внешней миграции, качественных характеристик населения.

Таким образом, современный мир имеет огромное количество глобальных проблем. Одной из наиболее актуальных является демографическая проблема. Российская Федерация, являясь развитой страной, имеет тенденцию снижения численности населения и уменьшения рождаемости, поэтому приоритетной задачей для государства является преодоление демографического кризиса и увеличение численности населения. В России проводится демографическая политика, направленная на решение данной задачи. Она реализуется в виде комплекса мер и программ, выражающихся в различных льготах, пособиях, компенсациях, материальных поддержках семей, а также в административной и социальной помощи семьям.

Литература

1. Указ Президента РФ от 09.10.2007 N 1351 (ред. от 01.07.2014) «Об утверждении Концепции демографической политики Российской Федерации на период до 2025 года»
2. Ильченко С.В. Национальные проекты как инструмент реализации целей национального развития России // В сборнике: Актуальные проблемы развития экономики и управления в современных условиях. Сборник материалов IV Международной научно-практической конференции. Под общей редакцией Т.С. Саяпиной, под научной редакцией Л.Н. Горбуновой. НОЧУ ВО «МЭИ», 2021. - С. 374-381.

Лебёдкина Т.И.

Научный руководитель: к.э.н., доцент А.Е. Панягина

Муромский институт (филиал) федерального государственного бюджетного образовательного учреждения высшего образования «Владимирский государственный университет имени Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых»
602264, г. Муром, Владимирская обл., ул. Орловская, 23
tanastafjewa@yandex.ru

Сравнительный анализ традиционных и альтернативных методов учета затрат и калькулирования себестоимости продукции

В современных условиях хозяйствования актуальным вопросом является выявление возможностей повышения конкурентоспособности предприятий и поиск ее эффективных форм развития. Значительную роль в этом играет показатель себестоимости продукции, от которого зависит вариантность управленческих решений в формировании ценовой политики предприятия, стратегии продвижения продукции на рынке.

Калькулирование себестоимости представляет собой определенный комплекс мероприятий, направленный на исчисление фактической стоимости выпущенных товаров, работ или услуг.

Каждое предприятие самостоятельно определяет, какой метод учёта затрат будет использовать, исходя не только из технологических особенностей своей деятельности и методов, но и их преимуществ и недостатков (таблица 1).

Таблица 1 – Традиционные методы калькулирования себестоимости продукции [2]

Название метода	Предприятия, использующие данный метод	Суть метода
Попроцессный	Добывающие отрасли промышленности, предприятия с массовым характером производства. Обычно производится однородная номенклатура продукции, отсутствует незавершенное производство	Объектом калькулирования себестоимости выступает процесс, один-два вида готовой продукции
Попередельный	Производства с однородным сырьем, преобразование которого в продукцию осуществляется в условиях технологического цикла, каждый процесс является отдельным переделом	Затраты отражаются в разрезе отдельных переделов. Объектом калькуляции выступают полуфабрикаты и готовая продукция
Позаказный	Организации, изготавливающие изделия по отдельным заказам клиентов	Объектом калькулирования себестоимости выступает уникальный заказ
Нормативный	Любые производственные предприятия	Учет расходов ведется по нормам (исходя из технологических особенностей). Впоследствии производится учет отклонений от норм и изменения норм

Следует отметить, что на практике предприятия часто используют смешанные системы учета затрат, которые сочетают в себе элементы разных традиционных методов – попередельного, попроцессного и позаказного. Эти методы в основном используются для серийного и поточного использования. К примеру, на производстве кондитерских изделий, швейной промышленности и т.д. Наиболее перспективной смешанной системой считают пооперационный метод.

Но возможности представленных методов не могут в полной мере удовлетворить требованиям управления предприятием, в связи с чем появилась потребность в заимствовании опыта зарубежных стран в части внедрения современных методов учета затрат и себестоимости продукции, чтобы повысить эффективность системы менеджмента на предприятии.

В частности, ряд отечественных предприятий уже используют следующие зарубежные методы:

- absorption-costing,
- директ-костинг,
- Just In Time,
- system ABC (ABC-метод);
- стандарт-костинг.

Суть метода «absorption-costing» или метода полных затрат, заключается в том, что все прямые производственные и косвенные затраты включаются в себестоимость продукции. Эта система предполагает их распределение между реализованной продукцией и ее остатками. Метод учета полных затрат означает, что при расчете себестоимости участвуют прямые материальные затраты, прямой труд и общепроизводственные затраты, а к затратам периода относятся общехозяйственные расходы [1].

Система «директ-костинг» – метод, при котором калькулируют себестоимость продукции, основываясь только на прямых (переменных) производственных затратах. Себестоимость продукции, ограниченная только переменными затратами, делает учет значительно проще. Этот метод дает возможность руководству быстро получать информацию, дающую деятельность организации.

Основная идея системы Just In Time (Точно в срок) заключается в задании производственного расписания, что позволяет материалам в производство поступать в необходимом количестве в заданный срок. Указанная система является одним из способов бережливого хозяйства [1].

ABC-метод позволяет предприятиям провести классификацию ресурсов по степени важности. Важнейшее отличие ABC-метода от остальных методов учета затрат и калькулирования себестоимости заключается в методике распределения накладных расходов.

Метод «стандарт-костинг», в целом, похож на нормативный способ учета затрат.

На практике уже доказана эффективность каждого из альтернативных методов калькулирования себестоимости. Поэтому, для каждого предприятия важно выбрать оптимальный метод, который будет отвечать специфике деятельности, организационной структуре, квалификации специалистов. Грамотно поставленный управленческий учет затрат способствует принятию эффективных управленческих решений, связанных с минимизацией себестоимости продукции, а значит – с максимизацией прибыли.

Литература

1. Кузнецова О.Н., Курако Е.М. Выбор оптимального метода калькулирования себестоимости продукции на предприятии в контуре управленческого учета // Актуальные вопросы современной экономики. - 2018. - №6. - С. 48-57.

2. Ладога М.Ю. Преимущества и недостатки традиционных методов учета затрат и калькулирования себестоимости продукции // Сборник статей по материалам международной научно-практической конференции «Современные научные исследования: теория, методология. Практика». – 2019. - №2. – С.108-111.

Левин Д.А.

Научный руководитель: проф. Шулятьева Л.И.

*Муромский институт (филиал) федерального государственного бюджетного образовательного учреждения высшего образования «Владимирский государственный университет имени Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых»
602264, г. Муром, Владимирская обл., ул. Орловская, 23
dimansentvega@gmail.com*

Классификация направлений экономической безопасности предприятия

Экономическая безопасность предприятия - это состояние защищенности от негативных влияний внешних и внутренних угроз и дестабилизирующих факторов. Это обеспечивает устойчивую реализацию основных коммерческих интересов и уставной деятельности предприятия.

Внешние угрозы

Внешними угрозами могут быть криминальные структуры, конкуренты, мошенники, несостоятельные деловые партнеры, уволенные сотрудники и коррумпированные представители контролирующих органов. Эти угрозы могут привести к экономическому ущербу, утечке информации и другим негативным последствиям.

Внутренние угрозы

Внутренними угрозами являются действия или бездействие сотрудников, противоречащие коммерческим интересам предприятия. Такие угрозы могут нанести экономический ущерб, привести к утечке или утрате информационных ресурсов и нарушению коммерческой тайны.

Классификационный признак	Экономическая безопасность
1. Уровень экономической деятельности	Предприятия в целом Структурных подразделений Хозяйственных операций и бизнес-процессов
2. Функциональный вид экономической деятельности	Текущей деятельности Инвестиционной деятельности Финансовой деятельности Других видов деятельности предприятия
3. Характер проявления угроз экономическим интересам	Ориентированная на нейтрализацию реальных угроз Ориентированная на уклонение от угроз Ориентированная на предотвращение потенциальных угроз
4. Среда угроз экономическим интересам	Ориентированная на защиту предприятия от внешних угроз Ориентированная на защиту предприятия от внутренних угроз
5. Характер используемых механизмов защиты экономических интересов	Обеспечиваемая внутренними механизмами защиты Обеспечиваемая внешними механизмами защиты
6. Направленность используемых механизмов защиты экономических интересов	Ограничивающая деструктивное воздействие отдельных факторов на экономические интересы предприятия Обеспечивающая компенсацию ущерба, наносимого реализованными угрозами экономическим интересам предприятия
7. Временной период	Обеспечивающая защиту предприятия в текущем периоде (тактическая экономическая безопасность) Обеспечивающая защиту предприятия в стратегическом (долгосрочном) периоде (стратегическая экономическая

	безопасность)
8. Степень управления	Управляемая предприятием Неуправляемая предприятием
9. Градация уровня защищенности экономических интересов	Высокая экономическая безопасность предприятия Умеренная (нормальная) экономическая безопасность предприятия Низкая (недостаточная) экономическая безопасность предприятия Экономическая опасность
10. Устойчивость параметров, обеспечивающих защиту экономических интересов	Устойчивая экономическая безопасность предприятия Неустойчивая экономическая безопасность предприятия
11. Легитимность используемых методов защиты экономических интересов	Обеспечиваемая легитимными методами Обеспечиваемая нелегитимными методами

Методы обеспечения экономической безопасности:

1. Создание эффективной системы управления предприятием: Разработка и внедрение системы контроля и мониторинга, обеспечивающей своевременное выявление и предотвращение потенциальных угроз.

2. Развитие кадрового потенциала: Обучение и повышение квалификации сотрудников, формирование корпоративной культуры, нацеленной на обеспечение экономической безопасности.

3. Внедрение современных информационных технологий: Использование автоматизированных систем учета и контроля, обеспечение информационной безопасности, защита от кибератак и промышленного шпионажа.

4. Оптимизация бизнес-процессов: Улучшение качества и снижение затрат, минимизация рисков и угроз, связанных с внутренними и внешними факторами.

5. Оценка и управление рисками: Идентификация, анализ и оценка рисков, разработка стратегий и планов их минимизации.

6. Проведение регулярного аудита и контроля: Оценка состояния экономической безопасности и эффективности мер по ее обеспечению.

7. Мониторинг законодательства и рыночных изменений: Своевременное реагирование на изменения в законодательстве, появление новых технологий и конкурентов.

8. Сотрудничество с государственными органами и профессиональными сообществами: Участие в разработке и реализации государственной политики в области экономической безопасности, взаимодействие с правоохранительными органами, банками, страховыми компаниями и другими участниками рынка.

Обеспечение экономической безопасности предприятия требует комплексного подхода к управлению рисками, связанными с внешними и внутренними угрозами. Это включает в себя разработку и реализацию мер по предотвращению, обнаружению и реагированию на потенциальные угрозы. Только так предприятие может успешно противостоять внешним и внутренним дестабилизирующим воздействиям и гарантировать устойчивую реализацию своих коммерческих интересов.

Литература

1. Экономическая безопасность: учебник для вузов / под общ. ред. Л. П. Гончаренко, Ф. В. Акулинина. — М.: Издательство Юрайт, 2019. — 340 с.

2. Экономическая безопасность России: общий курс: учебник / под ред. В. К. Сенчагова. — 2-е изд. — М.: БИНОМ. Лаборатория знаний, 2015. — 815 с.

3. Экономическая безопасность. Государство и регионы: монография / В. В. Ермошин, О. А. Мирошниченко, Н. И. Бывальцева [и др.]; под науч. ред. д-ра экон. наук, проф. В. В. Ермошина. — Москва: Русайнс, 2021. — 194 с.

4. Экономическая безопасность в условиях цифровой трансформации: монография / А. В. Шваб, С. А. Кравченко, А. Е. Городецкий [и др.]; под общ. ред. С. А. Кравченко.

Рогалева Д.Ф.

Научный руководитель: к.э.н., доцент А.Е. Панягина

Муромский институт (филиал) федерального государственного бюджетного образовательного учреждения высшего образования «Владимирский государственный университет имени Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых»
602264, г. Муром, Владимирская обл., ул. Орловская, 23
maksimova2015@icloud.com

Классификация стратегий диверсификации деятельности организации

Стратегия диверсификации является одним из вариантов базовой стратегии фирмы, которая может использоваться в целях роста фирмы, стабилизации её состояния или для сокращения убытков. Она пришла на смену традиционной отраслевой конкуренции в чистом виде, сделала её невыгодной.

Стратегия активно используется в настоящее время. При этом, особая актуальность стратегии диверсификации имеет место за счет трансформации бизнеса в условиях западных санкций, когда компаниям стало необходимым пересматривать свои текущие стратегии и искать альтернативные пути развития, становиться более гибкими. Стратегия диверсификации является многоцелевой стратегией, поэтому она может использоваться компаниями в условиях неопределенности, позволяет компаниям быть гибкими, закладывать в свою стратегию альтернативные сценарии развития событий. Многие ведущие компании на российском и мировых рынках выстроили сеть партнерских сервисов, дополняющих их основной бизнес, тем самым создали собственные бизнес-экосистемы, которые позволяют более успешно развиваться входящим в их состав компаниям.

Рассмотрим определение, данное Ю.А. Маленковым. Автор понимает под диверсификацией научно-обоснованный способ достижения и поддержания фирмой в долгосрочном периоде конкурентных преимуществ, высоких рыночных позиций, роста прибыли, эффективности и устойчивости развития на основе формирования и использования научно-технического потенциала, человеческого капитала и инноваций [1].

Ключевыми факторами диверсификации деятельности организации могут выступать:

- использование временно свободных или избыточных финансовых ресурсов для повышения конкурентоспособности компании;
- стремление укрепить собственное положение в условиях жесткой конкуренции;
- стремление уменьшить риски бизнеса, распределив их между разными сферами деятельности;
- потенциальная возможность получения более значительной величины прибыли, чем при увеличении объемов производства.

В качестве факторов внутреннего роста обычно выступают:

- инвестирование, т.е. привлечение дополнительных ресурсов с целью получения гарантированных поставок сырья, обновления основных средств компании;
- адаптация, т.е. выявление и использование скрытых резервов ресурсов компании, в частности, человеческих и производственных благодаря применению инноваций, а также использования научного подхода.

В качестве форм внешнего роста выступают:

- экспансия, т.е. процесс увеличения деятельности компании, производимого или реализуемого ассортимента, производства благодаря повышению количества персонала и производственных мощностей, используемых в производственном процессе;
- поглощение, т.е. процесс приобретения компаний, осуществляющих их функционирование в других сферах деятельности, чем приобретающая компания. В итоге купленная компания становится только в качестве нового подразделения компании, соответственно, она управляется приобретающей компанией;
- слияние, т.е. процесс объединения компаний, на основании чего образуется одна крупная компания с большими объемами производства, а также широтой охвата рынка;

- присоединение, т.е. процесс покупки другой компании с сохранением её собственного управленческого аппарата и независимой структуры;
- содействие, т.е. процесс оказания финансовой и технологической поддержки клиентам или поставщикам в переориентировании или увеличении её масштабов деятельности.

Рассмотрим несколько классификаций стратегий диверсификации. Выделяют следующие виды стратегий диверсификации [2]:

- концентрическая (вертикальная) диверсификация;
- горизонтальная диверсификация;
- конгломеративная диверсификация.

Суть вертикальной диверсификации состоит в том, что организация начинает производить новые товары, в технологическом и маркетинговом аспекте связанные с существующим товаром.

Горизонтальная диверсификация предполагает выпуск новых товаров, не связанных с существующими, но предназначенные для существующих потребителей организации.

Конгломеративная диверсификация – стратегия, нацеленная на производство новых товаров, не имеющих отношения к основной деятельности организации и ее рынкам сбыта.

В современном бизнесе помимо выше перечисленной классификации существует диверсификация по типам, которая позволяет сконцентрировать усилия на более узком направлении, чтобы добиться лучших результатов [3]:

- диверсификация производства — это стратегическая переориентация деятельности предприятия в сторону расширения количества типов выпускаемой продукции и расширения рынков сбыта;
- диверсификация продукции — это процесс, который выражается в увеличении организации количества товаров и услуг за счёт освоения новых технологий и методов производства, либо многочисленной модификации одного вида товара;
- диверсификация цен — это стратегия, подразумевающая максимальный охват покупателей с различным уровнем дохода. Ценовая политика в рамках данной стратегии предусматривает ориентацию на платёжеспособность потенциальных клиентов при установлении цен;
- диверсификация бизнеса — это распределение мощности организации среди разных отраслей экономики. Это позволяет получать большую прибыль, а также повышать статус компании;
- диверсификация капитала — это инвестирование денежных средств в различные отрасли и финансовые учреждения;
- диверсификация экономики — это наиболее сложный и глобальный процесс распределения денежных потоков. Также представляет собой инвестирование капитала, но уже на общем уровне, чтобы все отрасли государства развивались пропорционально;
- диверсификация инвестиционного портфеля — это экономическая система управления возможными рисками, которая подразумевает распределение денежных средств между разными инструментами, позволяющими получать доход. Она позволяет минимизировать суммарный риск инвестиционного портфеля;
- диверсификация рисков — это распределение инвестиций внутри портфеля всевозможными способами и методами, при которых вероятность полной потери денежных средств близка к нулю.

Таким образом, анализ определения и целей диверсификации, её видов и типов показал, что явление и процессы диверсификации многогранны и актуальны для современного общества, а также широко применимы для успешного развития бизнеса. Современная организация в рамках разработки стратегии развития компании должна использовать различные методы и способы. Это позволит сохранить конкурентоспособность.

Литература

1. Маленков Ю.А. Стратегический менеджмент. – М: Проспект, 2019. – 224 с.
2. Жидкова Л.С., Клёвина М.В. Стратегии диверсификации как один из способов развития организации // Аллея науки. – 2019. - №1 (28). – С.197-200.

3. Чагарбиев С.Н. Диверсификация как стратегия устойчивого развития предприятия // Молодой ученый. — 2018. — №10. — С. 108-111.

Рузина Е.А.

Научный руководитель: ст. преподаватель У.В. Колесникова
Муромский институт (филиал) федерального государственного бюджетного
образовательного учреждения высшего образования «Владимирский государственный
университет имени Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых»
602264, г. Муром, Владимирская обл., ул. Орловская, 23
kastikom180@gmail.com

Аспекты развития экономики города (на примере города Выкса Нижегородской области)

Благополучие любого региона во многом зависит от экономического развития городов. По мнению Оборотина М.С. и Пивкиной Н.Ю. они «выступают в роли локальных центров для окружающей сельской местности» [2, с. 6] и пренебрежительное отношение к их проблемам может привести к серьезным долгосрочным потерям с точки зрения устойчивого социально-экономического развития региона.

Города можно изучать как сложную социально-экономическую пространственную систему, состоящую из множества качественных компонентов (подсистем), связанных между собой различными видами отношений и связей. Каждая подсистема обладает относительной самостоятельностью, внутренней структурой, интересами, ритмами функционирования.

Одной из основополагающих подсистем города является экономическая, которая выполняет системообразующую роль, состоящую в материальном обеспечении деятельности всех внеэкономических подсистем [1, с. 15].

Экономическая подсистема города – это совокупность предприятий различных отраслей и связей между ними. Ее основная функция – формирование и увеличение экономического потенциала города.

Предметом проведенного исследования выступает экономика города Выкса Нижегородской области.

Оценку экономической подсистемы города проведем по следующим направлениям:

- изучение основных градообразующих и градообслуживающих предприятий и их соотношения;
- динамика финансово-экономических показателей деятельности городских предприятий;
- анализ территориального рынка.

Наибольший вклад в экономику города Выкса вносят АО «Выксунский металлургический завод» (АО «ВМЗ»), ЗАО «Дробмаш», АО «Завод корпусов», являясь основными налогоплательщиками.

Основным градообразующим предприятием является АО «ВМЗ». В настоящее время завод является одним из крупнейших производителей труб большого диаметра и основным поставщиком железнодорожных колес для АО «РЖД». О результатах и эффективности деятельности предприятия за последние 5 лет позволяют судить данные, характеризующие выручку от продажи продукции и чистую прибыль (рисунок 1).

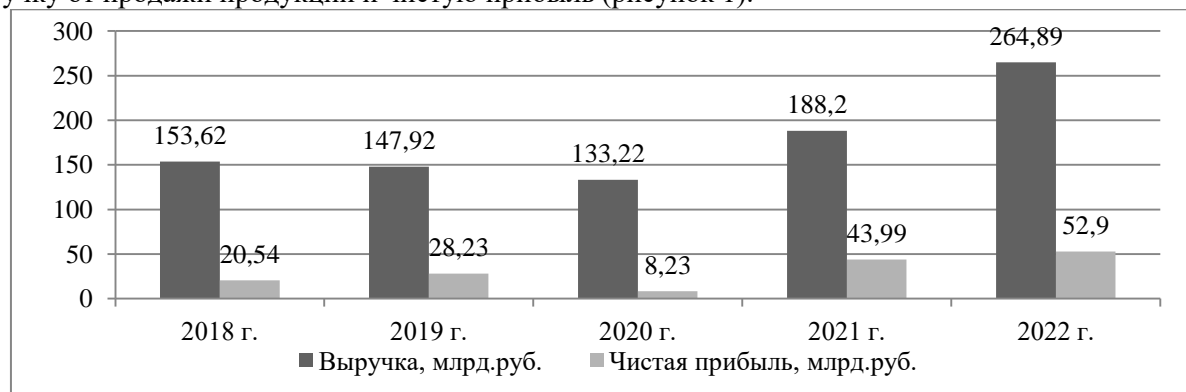


Рис. 1 – Динамика финансовых результатов деятельности АО «ВМЗ», млрд.руб.

Так, за последние 5 лет выручка предприятия составляла от 153,62 млрд.руб. (2018 год) до 264,89 млрд. руб. (2022 год), а чистая прибыль – от 20,54 (2018 год) до 52,9 млрд. руб. (2022 год). Наименьшие финансовые результаты деятельности АО «ВМЗ» наблюдались в 2020 году.

Объем отгруженной продукции по всем предприятиям города Выкса составил 278,14 млрд. руб., что выше уровня 2021 года на 34,0%. Большая часть объема произведенных товаров (96,0%) приходится на продукцию примышленных предприятий [3].

Динамика прибыли предприятий города Выкса положительная, в 2022 году она составила 68,24 млрд.руб. (на 28,5% больше показателя 2021 года) (рисунок 2).

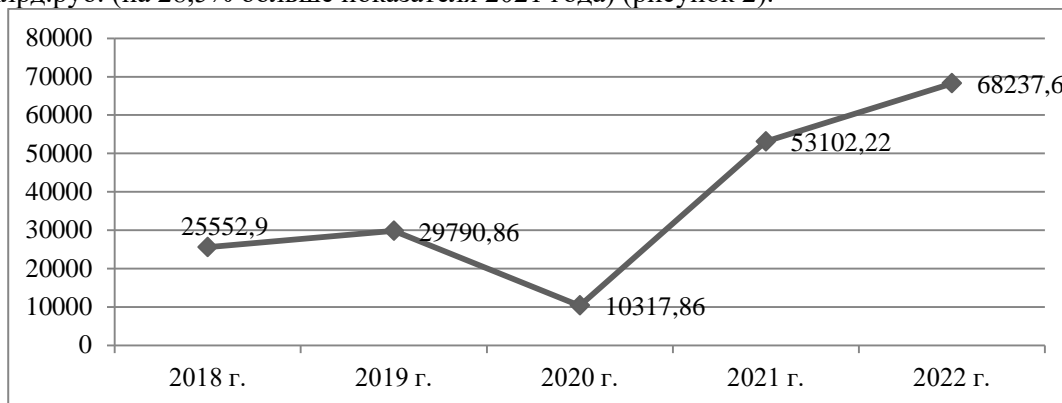


Рис. 2 – Динамика прибыли прибыльных предприятий города Выкса, млн.руб. [3]

На основании Доклада о состоянии и развитии конкурентной среды на рынках товаров, работ, услуг городского округа город Выкса в 2023 году можно сделать вывод, что рынок товаров и услуг города Выкса развит достаточно хорошо [4].

Как и у многих других городов, у города Выкса существует ряд проблем, требующих решения:

- 1) неудовлетворительное состояние хозяйственной инфраструктуры (дорожное хозяйство, ЖКХ и т.д.);
- 2) слабо развитая городская среда для жителей и туристов;
- 3) демографическая проблема, связанная со снижением рождаемости (показатель смертности в 2022 году превысил рождаемость в 1,79 раза);
- 4) отток потенциальных кадров в большие города.

Указанные проблемы требуют комплексного решения со стороны органов местного самоуправления.

Литература

1. Букало С.С. Город как территориально очерченная социально-экономическая система // Азимут научных исследований: экономика и управление. – 2014. – № 1. – С. 13-16.
2. Оборин М.С., Пивкина Н.Ю. Финансовые аспекты развития экономики малых городов // Научный вестник: финансы, банки, инвестиции. 2018. – №3 (44). – С. 5-13.
3. Общественное обсуждение проекта постановления «О прогнозе социально-экономического развития городского округа город Выкса Нижегородской области на 2024 год и на плановый 2025 и 2026 годов» // Администрация городского округа город Выкса Нижегородской области. URL: <https://wyksa.nobl.ru/documents/projects/149682/> (дата обращения: 01.04.2024).
4. Доклад о состоянии и развитии конкурентной среды на рынках товаров, работ, услуг городского округа город Выкса в 2023 году // Администрация городского округа город Выкса Нижегородской области. URL: <https://wyksa.nobl.ru/documents/reports/182883/> (дата обращения: 01.04.2024).

Савёлова А.Д.

Научный руководитель: доцент Ю.Д. Мякишев

Муромский институт (филиал) федерального государственного бюджетного образовательного учреждения высшего образования «Владимирский государственный университет имени Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых»
602264, г. Муром, Владимирская обл., ул. Орловская, 23
bmitriesavelov@gmail.com

Влияние криптовалют и блокчейн на экономику

Криптовалюты и блокчейн технология имеют значительное влияние на экономику, особенно в финансовой и банковском секторе. Криптовалюты, предлагают новые способы хранения и передачи ценности, привлекая внимание инвесторов и банков.

Внедрение криптовалют и блокчейна в финансовую сферу позволяет повысить эффективность и упростить процессы, связанные с денежными переводами, инвестициями и управлением активами. Сокращается время и издержки на проведение транзакций, которые проводятся непосредственно между участниками сети, что снижает риски ошибок и задержек хранения информации о клиентах и операциях[4].

Блокчейн для банков может обеспечить полную конфиденциальность данных, повысить уровень кибербезопасности информационного пространства банка.

Однако, вместе с позитивными аспектами, криптовалюты и блокчейн представляют ряд вызовов и рисков. Возможность потери средств из-за взломов или мошенничества является одним из основных проблем, с которыми сталкиваются пользователи криптовалют. Другим вызовом является регулирование и законодательное вмешательство, так как многие страны только начинают разрабатывать нормативные акты относительно криптовалют и блокчейна.

Криптовалюты и блокчейн технология имеют значительное влияние на экономику, и одним из аспектов этого влияния является использование смарт-контрактов и автоматизация бизнес-процессов.

Одним из примеров влияния смарт-контрактов на экономику является облегчение и ускорение процесса заключения и исполнения договоров. Традиционный процесс составления и подписания документов может быть длительным и затратным. С использованием смарт-контрактов, участники могут автоматически применять контрактные условия и выполнять необходимые действия без посредников и бумажной волокиты.

Кроме того, смарт-контракты предлагают улучшенную защиту прав и интересов участников бизнес-процесса. Благодаря прозрачности и невозможности изменения уже заключенных сделок, смарт-контракты создают надежные условия для исполнения контрактных обязательств. Это помогает устранить или снизить риск мошенничества и несоблюдения договорных условий.

Другой пример влияния смарт-контрактов на экономику связан с поставками. Для объединения в одной базе данных информации о поставщиках, получателях и перевозчиках удобно использовать смарт-контракты. Это позволит избежать путаницы, если произойдут изменения на каком-то этапе, добавится новое звено в цепочку поставок или изменится цена материалов/готовой продукции [1].

В здравоохранении тоже можно заключать «смарт-контракты» на поставку лекарств, медицинского оборудования, имущества для больниц и поликлиник. Такие контракты автоматически выполняются при соблюдении условий, о которых все участники сети договариваются заранее. Эти контракты помогут предотвратить мошенничество в сделках и автоматизировать оплату товаров.[3]

Однако, необходимо учитывать, что смарт-контракты также имеют свои ограничения и риски. Неправильная настройка или уязвимости в коде смарт-контракта могут привести к потере средств или нарушению контрактных условий. Кроме того, автоматизация процессов может привести к сокращению рабочих мест и изменению роли людей в бизнес-процессах.

Криптовалюты и блокчейн технология может использоваться во многих отраслях отрасли:

1. Банковская деятельность: Ключевое преимущество использования блокчейн-технологии в банковской деятельности сводится к устранению посредников при осуществлении банковских операций. Принцип работы блокчейн значительно упрощает процедуру выполнения банковских операций, сокращает время и ресурсы. Кроме того, учитывая, что программный код сети всегда открыт, любой обладающий ключами доступа к системе пользователь, может обратиться к системе, однако при этом его персональные данные останутся конфиденциальными. [2].

2. Поставки товаров: Технология блокчейна может найти широкое применение в перевозках грузов, особенно международных. Международные поставки товаров предполагают постоянное взаимодействие с разными государственными структурами, которые требуют оформления большого количества документов. Использование технологии на мировом рынке позволяет сократить издержки, которые дают в сумме серьезные убытки.[3]

3. Здравоохранение: В медицине используется большой объем информации, который постоянно перемещается: карты пациентов, назначенные лекарства, запросы на взятие анализов и их результаты, страхование здоровья. Это лишь маленький процент данных, использующихся при лечении и обследовании пациентов. При этом часть информации является конфиденциальной. Создание единой базы данных на основе блокчейна позволит автоматизировать передачу и согласование материалов, сохраняя анонимность [1].

4. Платежи. Во всем мире рассматривается потенциал от внедрения цифровых национальных валют на основе технологии блокчейн. Центральные Банки запускают обсуждения экспертных групп и пилотные проекты для выявления преимуществ и недостатков функционирования цифровой валюты. Между тем, коммерческие банки запускают свои собственные проекты. Как правило, это проявляется в запуске собственной сети на основе смарт-контрактов[5].

Блокчейн технология меняет характер традиционных подходов в различных отраслях, создавая новые модели бизнеса и улучшая процессы. Ожидается, что влияние криптовалют и блокчейн технологии на экономику будет продолжать расти.

Литература

1. https://crypto.ru/wp-content/uploads/Книга-Vse-o-kriptovalyute-i-blokchejne_-podrobnij-ekskurs-dlya-chajnikov-1.pdf
2. Аксенов Д.А., Куприков А.П., Саакян П.А. Направления и особенности применения блокчейн-технологии в экономике. // Научно-технические ведомости СПбГПУ. Экономические науки. 2018. Т.11. №1.
3. Кузнецова Т.И. Возможности использования блокчейна в различных отраслях экономики. Гуманитарный вестник, 2020, вып.5.
4. Семенов Р.А. Блокчейн технологии и их применение в сфере финансовых услуг // Кубанский государственный технологический университет, Краснодар, Россия
5. Сидибе Махамату. Исследование влияния блокчейна на банковский сектор // Научный результат. Экономические исследования. 2021. Т.7. №7

Середа А.С.

Научный руководитель: к.э.н., доцент Л.В. Майорова
Муромский институт (филиал) федерального государственного бюджетного
образовательного учреждения высшего образования «Владимирский государственный
университет имени Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых»
602264, г. Муром, Владимирская обл., ул. Орловская, 23
albina.sereda19@yandex.ru

Разработка мероприятий по повышению уровня социально-экономического развития муниципалитета

Перед каждым муниципальным образованием стоит задача улучшения ключевых социально-экономических показателей его развития, в частности повышения уровня качества жизни населения. Тема исследования является актуальной, так как совершенствование социально-экономического положения муниципалитета определяет перспективы развития территории.

Для оценки уровня социально-экономического развития могут использоваться разные показатели. Например, применяется такой инструмент как индекс качества городской среды. Он оценивает 36 различных индикаторов, характеризующих 6 типов городских пространств. Максимальное количество баллов, которое может набрать город, — 360. Городская среда считается благоприятной, если индекс качества составляет более 180 баллов. Для расчета индекса города делятся на группы в зависимости от численности населения. Округ Муром отнесен к группе «Большие города» (население от 100 до 250 тыс. человек). По данным на 2022 год индекс качества городской среды Мурома составил 230 баллов:

- 1) Общественно-деловая инфраструктура и прилегающие пространства (41 баллов из 60);
- 2) Жилье и прилегающие пространства (37);
- 3) Улично-дорожная сеть (34);
- 4) Социально-досуговая инфраструктура и прилегающие пространства (41);
- 5) Общегородское пространство (37);
- 6) Озелененные пространства (40).

Наименьшее значение наблюдается по показателю улично-дорожной сети, также необходимо совершенствовать жилье, общегородское пространство. Если рассматривать динамику за пять лет, то индекс повышался: с 177 баллов в 2018 до 230 в 2022 [2]. Индекс качества городской среды можно повысить, например, за счет качественного благоустройства общественных территорий, которое должно выполняться с учетом мнения горожан.

Для повышения участия граждан в управлении социально-экономическим развитием города предлагается совершенствовать механизм взаимодействия власти и населения и, как следствие, повышение гражданской активности жителей округа Муром. К настоящему моменту практически во всех МО предусмотрено функционирование интернет-приемных, однако качество их работы не всегда отвечает современным требованиям. Рассмотрим российскую практику функционирования этого механизма. Наибольшее количество технологий применяется в Москве. Самым популярным проектом является «Активный гражданин», который функционирует как площадка для проведения голосований различных групп населения по вопросам городского развития. Используются современные формы привлечения населения в проект, такие как функционирование в качестве мобильного приложения и игровые механики с поощрением в виде сувенирной продукции и получения различных городских услуг [3]. Второй пример гражданской активности в Москве - реализация предложений жителей по улучшению качества городской среды на платформе «Город идей», в рамках которой поступившие идеи рассматриваются экспертами, по ним осуществляется голосование, и поддержанные идеи претворяются в жизнь [4]. На муниципальном уровне в РФ электронные сервисы взаимодействия власти и населения не так широко распространены, а их преимущества не используются в полном объеме, но было бы неплохо развивать эту систему. Таким образом, в целях повышения участия граждан в решении проблем социально-экономического развития в округе Муром можно формировать единую интернет-платформу,

которая объединит в себе все основные функции на одном портале (например, в мобильном приложении): подачу обращений о проблемах в МО с соответствующей системой обратной связи, общественную экспертизу нормативно-правовых актов, онлайн-опросы по ключевым темам, правотворческие и иные гражданские инициативы. Наличие единого сервиса, с одной стороны, упростит пользование им для жителей, а с другой, снизит затраты на обслуживание. Эффект мероприятий заключается в повышении уровня социально-экономического развития путем реализации предложений по развитию города; в сведении к минимуму социального недовольства; в потенциальном росте конкурентоспособности и привлекательности территории как для населения, так и для инвесторов.

В ходе изучения статистических данных по муниципальным образованиям РФ было выявлено, что основной проблемой, сдерживающей социально-экономическое развитие муниципалитетов РФ, является нехватка собственных средств для решения вопросов местного значения. Проблема не обошла и округ Муром, в котором, по данным на 01.01.2023, доля собственных доходов составила всего 31%. В связи с этим, второе предложение, рассмотренное в рамках исследования, касается улучшения финансового состояния муниципалитета. Прежде всего, необходимо снижать недоимку по налоговым платежам. Как видно из таблицы 1, город имеет большой объем недоимки, особенно по земельному и транспортному налогам, по НДФЛ. Одним из направлений работы по росту доходного потенциала округа является реализация мер по повышению налогового администрирования, в частности работа комиссий по мобилизации и урегулированию задолженности и по легализации налоговых баз.

Таблица – Недоимка по налоговым платежам, зачисляемым в бюджет муниципального образования город Муром, тыс. руб. [1]

Показатель	На 01.01.2023	На 01.01.2024	Темп роста, %
Общая величина недоимки, в т.ч.:	47 564	106 310	223,5
НДФЛ	6 309	28 462	451,1
Налог, взимаемый в связи с применением УСН	2 611	3 661	140,2
ЕСХН	2	32	1600
ЕНВД	1 584	1 012	63,9
Налог, взимаемый в связи с применением ПСН	110	346	314,5
Транспортный налог с физических лиц	19 056	20 337	106,7
Земельный налог	10 674	44 341	415,4
Налог на имущество физических лиц	7 218	8 119	112,5

По результатам расчетов, за счет недоимки как потенциального источника увеличения доходов, возможно повышение доли собственных доходов на 2% (до 33%).

Кроме того, для повышения доходной базы предлагается поддержка развития в округе предпринимательства, что будет способствовать созданию новых рабочих мест, сдержит отток части населения и потенциальное снижение НДФЛ. Предпринимательство - движущая сила развития экономики всех отраслей производства, основа повышения качества жизни населения, создания инновационных процессов, технологий, необходимых для реализации задач стратегического планирования муниципальных образований. Местные власти должны разрабатывать системы поддержки предпринимательства, включать отдельные проекты в муниципальные программы. С учетом реализации мер по повышению деловой активности в Муроме коэффициент автономии бюджета может увеличиться до 37% (за счет увеличения налоговых поступлений в бюджет).

Таким образом, предложенные мероприятия повысят не только собственные доходы бюджета, но и уровень социально-экономического развития, конкурентоспособности и инвестиционной привлекательности города.

Литература

1. Министерство финансов Владимирской области. Анализ недоимки по уплате доходов в бюджеты муниципальных образований по состоянию на 01.01.2024 г. - URL: <https://mf.avо.ru/analiz-dohodov-budzetov-mo-vladimirskoj-oblasti-za-2023-god2>

2. Индекс качества городской среды — инструмент для оценки качества материальной городской среды и условий её формирования. – URL: <https://индекс-городов.рф/>

3. Проект «Активный гражданин»: официальный сайт. – 2024. – URL: <https://ag.mos.ru/home> (дата обращения: 01.04.2024). – Текст: электронный.

4. Проект «Город идей»: официальный сайт. – 2024. – URL: <https://crowd.mos.ru/> (дата обращения: 01.04.2024). – Текст: электронный.

Туркина Ю.А.

Научный руководитель: к.э.н., доцент А.В. Свистунов
Муромский институт (филиал) федерального государственного бюджетного
образовательного учреждения высшего образования «Владимирский государственный
университет имени Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых»
602264, г. Муром, Владимирская обл., ул. Орловская, 23
tur.juli.na@mail.ru

Экономические способы вовлечения населения в процесс раздельного сбора отходов с применением современных технологий

В современном обществе вопрос управления твердыми коммунальными отходами (ТКО) приобретает все большую значимость. Ежегодно на территории РФ образуется 45-50 млн. т. ТКО [7]. За 2022 год было зафиксировано около 4-х тысяч легальных и 16 тысяч несанкционированных полигонов, что на 3 тысячи больше, чем в 2021 году. Один россиянин производит около 312,6 килограммов ТКО, это эквивалентно примерно 0,87 килограмма в день [8].

С 2019 в России в рамках Государственной программы РФ «Охрана окружающей среды» и национального проекта «Экология» реализуется Федеральный проект «Комплексная система обращения с твердыми коммунальными отходами» [3].

За период осуществления проекта средний процент сортировки ТКО в РФ вырос с 3 % до 52 %, порядка 12% ТКО отправляется на утилизацию [10]. При этом основная часть сортировки приходится лишь на Москву, Московскую, Тульскую, Нижегородскую области и несколько других регионов. Во многих субъектах процент сортировки не превышает 8% [11]. Для сравнения в 1987 г. в оборот СССР привлекалось более 70 % вторичных материалов [4].

Выделим основные проблемы раздельного сбора ТКО в России:

1. Недостаточная информированность и мотивация населения. Многие граждане не осведомлены о необходимости раздельного сбора отходов, а также о том, как правильно это делать. Большинство граждан не видят прямой выгоды от раздельного сбора ТКО. На данный момент плата за вывоз ТКО рассчитывается не по факту, а по норме и возрастает с каждым годом. Тариф формируется исходя из количества проживающих лиц в жилом помещении и исходя из площади помещения, что обязует собственников платить за все имеющееся жилье, даже то, где они не проживают и мусор по факту не производят.

Например, тариф в области обращения с ТКО регионального оператора (РО) ООО «Эко-транс» округа Муром Владимирской области с начала осуществления реформы по обращению с отходами производства и потребления в РФ вырос с 564 руб. до 658 руб. [1].

2. Использование ручного труда для сортировки. К примеру, в 2022 году в Муроме было создано предприятие по сортировке отходов ООО "Экологис". Ежедневно через сортировочную станцию проходит 90 тонн отходов или более 40 тыс. тонн в год. На предприятии работают 30 человек, из которых 25 занимаются ручной сортировкой отходов. Из каждой тонны мусора перерабатывается не более 100 кг, что составляет всего 7% полезной фракции.

3. Недостаточное количество контейнеров для раздельного сбора. Например, количество мест накопления ТКО на территории округа Муром – 627 площадок, из них лишь 196 площадок со 196 контейнерами для раздельного сбора ТКО [2].

4. Недостаток финансирования и поддержки государства. При росте расходов на национальную оборону расходы федерального бюджета на проект «Комплексная система обращения с твердыми коммунальными отходами», в 2023 году сократились по сравнению с предыдущим годом в 2,1 раза, до 12,5 млрд. руб. [5].

5. Недостаточный контроль и наказания за нарушения. Отсутствие эффективной системы контроля за выполнением правил раздельного сбора и отсутствие штрафов за нарушения приводят к низкой дисциплине в этой области.

Чтобы решить проблему ТКО должны быть задействованы все стороны данного процесса (население, бизнес и муниципалитеты).

Население играет одну из ключевых ролей в решении проблемы с ТКО, так как оно является основным потребителем и производителем отходов. Поведение и привычки потребления имеют прямое влияние на количество и состав производимых отходов. Участие населения в различных инициативах по уменьшению ТКО, разделному сбору и переработке поможет снизить объем отходов, сократить негативное воздействие на окружающую среду и экономию ресурсов. Кроме того, активное участие населения в решении проблемы ТКО способствует формированию экологической культуры и ответственного отношения к окружающей среде.

Так, в 2023 году АО «Ситиматик» совместно с компаниями «Большая Тройка» и КСП Капитал запустил проект по сбору и переработке вторсырья «Рябина». Приложение проекта «Рябина» - это бесплатный сервис по управлению вторсырьем, который создан для всех участников процесса (для граждан, транспортировщиков и сотрудников сортировочных станций). Сейчас приложение реализуется в девяти регионах РФ (Саратовской, Челябинской, Мурманской, Нижегородской и в других областях) [9].

На данный момент схема процесса работы данного приложения для обычного гражданина выглядит так: он набирает запас QR-меток из диспенсера у контейнера или с помощью генерации и печати из приложения; формирует пакет с определенным видом вторсырья; наклеивает на пакет QR-метку, считывает ее в приложении, указывает вид вторсырья; видит в приложении статус по своему пакету, что тот "ожидает забора", "забран", маршрут машины; получает уведомление об обработке и деньги на свой счет за пакет. Конечно, бонусная система привлекает граждан.

Также для сортировки отходов могут использоваться фандоматы. Такие автоматы принимают пластиковые бутылки и алюминиевые банки в обмен на различные бонусы. Данный способ также помогает заинтересовать граждан разделным сбором ТКО. На данный момент в России установлено около 800 фандоматов. Они есть в основном в крупных городах - Москве, Санкт-Петербурге, Нижнем Новгороде. В 2023 году на вокзале во Владимире появился лишь один фандомат, а в округе Муром пока таких аппаратов нет [6].

Таким образом, для эффективного решения проблемы ТКО необходимо активное участие населения и совместные усилия всех сторон – государственных органов, бизнеса, общественных организаций.

Литература

1. Постановление от 22 ноября 2022 года N 38/339-ТКО «Об установлении предельных единых тарифов на услугу регионального оператора по обращению с твердыми коммунальными отходами» (с изменениями на 20 декабря 2023 года) [Электронный ресурс]. URL: Об установлении предельных единых тарифов на услугу регионального оператора по обращению с твердыми коммунальными отходами от 22 ноября 2022 - docs.cntd.ru
2. Приказ от 31 марта 2023 года N 41-н «О внесении изменений в постановление Департамента природопользования и охраны окружающей среды Владимирской области от 28.12.2020 г. N 187 "О корректировке территориальной схемы обращения с отходами на территории Владимирской области"» [Электронный ресурс]. URL: <https://docs.cntd.ru/document/406615563?ysclid=ltr7dh11ty772083484>
3. Федеральный проект «Комплексная система обращения с твердыми коммунальными отходами» [Электронный ресурс] // Официальный сайт Министерства природных ресурсов и экологии Российской Федерации. URL: https://www.mnr.gov.ru/activity/np_ecology/federalnyy-proekt-kompleksnaya-sistema-obrashcheniya-s-tverdymi-kommunalnymi-otkhodami/?ysclid=ltbi858n58884639758
4. Сираждинов Р.Ж. Исследование опыта Советского Союза в управлении отходами производства и потребления // Вестник университета. – 2021. - №3. – С. 5 – 12 [Электронный ресурс]. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/issledovanie-opyta-sovetskogo-soyuza-v-upravlenii-othodami-proizvodstva-i-potrebleniya/viewer>
5. Власти решили сократить расходы на утилизацию мусора [Электронный ресурс] // РБК. URL: <https://www.rbc.ru/business/26/09/2022/632d9c649a79477946c9cc89?ysclid=lu5ag2vfk9963500953>

6. До конца 2023г в России планируют установить несколько сотен фандоматов [Электронный ресурс]. URL: <https://dzen.ru/a/ZIKjC1PrlwE9dvc>

7. Информация об образовании, обработке, утилизации, обезвреживании, размещении отходов производства и потребления // Официальный сайт Росприроднадзора [Электронный ресурс]. URL: <https://rpn.gov.ru/open-service/analytic-data/statistic-reports/production-consumption-waste/>

8. Россияне стали выбрасывать меньше мусора [Электронный ресурс] // Ведомости. URL: <https://www.vedomosti.ru/ecology/esg/articles/2023/08/16/990327-rossiyane-stali-vibrasivat-menshe-musora>

9. Рябина [Электронный ресурс]. URL: <https://re-bin.ru/>

10. Утилизация отходов достигла 11,9% по итогам 2022 года [Электронный ресурс] // Российский экологический оператор. URL: <https://reo.ru/tpost/66gx4a2k21-utilizatsiya-othodov-dostigla-119-po-ito?ysclid=ltb9sbtg6211383332>

11. Участники «мусорного» рынка провалили поручение Президента – сортировка в России не дотягивает до 10 % [Электронный ресурс] // Накануне.ru.. URL: <https://www.nakanune.ru/articles/121439/> (Дата обращения 09.01.2024)

Филькова Е.С.

Научный руководитель: к.э.н., доцент Л.В. Майорова
Муромский институт (филиал) федерального государственного бюджетного
образовательного учреждения высшего образования «Владимирский государственный
университет имени Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых»
602264, г. Муром, Владимирская обл., ул. Орловская, 23
filkova.elisaveta@yandex.ru

Предложения по повышению устойчивого развития промышленного предприятия

Концепция устойчивого развития является концепцией планетарного значения, и эффект от ее выполнения будет ощутимым только в том случае, если ее положения будут реализовываться во всех странах и на всех территориях. Тем не менее, первичным объектом управления является предприятие (организация), поэтому наибольший интерес вызывает определение устойчивого развития предприятий, и в первую очередь, промышленных предприятий, которые считаются мировой экономической наукой основой конкурентоспособности любого государства, территории.

Становление концепции корпоративной устойчивости связано с именем Дж. Элкингтона. В 1994 году ученый ввел понятие «тройной (триединый) итог» (triple bottom line; TBLили 3BL), позволившее перейти от финансово-экологического измерения деятельности предприятия к анализу социально-экономического воздействия, которое до этого практически не учитывалось [3]. Предложенная модель Дж. Элкингтоном модель фактически учитывала три составляющие устойчивого развития – экологическую, экономическую и социальную по отношению к предприятию. Таким образом, устойчивое развитие предприятия представляет собой такое развитие, которое позволит организации в долгосрочной перспективе обеспечивать баланс экономических, экологических и социальных аспектов, а также ответственных результатов деятельности с учетом удовлетворения потребностей всех групп заинтересованных сторон в настоящем и будущем.

Сегодня все большее число инвесторов во всем мире ответственно подходит к выбору компаний и ценных бумаг, уделяя особое внимание их соответствию принципам устойчивого развития. В России данная тенденция наметилась не так давно, однако отечественный бизнес проявляет всё больший интерес к ответственному инвестированию.

Проанализировав устойчивость развития предприятия ООО НПО «МуромЭнергоМаш», были выявлены ряд проблем, которые влияют на низкую устойчивость данного предприятия:

- кризисное финансовое состояние предприятия, которое характеризуется зависимостью предприятия от заемных средств и замедленным погашением кредиторской задолженности;
- довольно высокий уровень износа основных средств;
- заработная плата на предприятии ниже на 24% по сравнению с отраслью;
- уровень потенциально возможного травматизма и профессиональной заболеваемости, оцениваемый как выше среднего;
- уплата экологических платежей, а следовательно, наличие штрафов за нарушение экологического законодательства, плата за негативное воздействие на окружающую среду и начисленная сумма экологического ущерба.

Для того, чтобы повысить устойчивость предприятия, предлагается проведение следующих мероприятий:

- 1) Введение на предприятии системы экологического бухгалтерского учета

ООО НПО «МуромЭнергоМаш» оказывает услуги по горячему цинкованию металлических изделий [4]. Процесс горячего цинкования включает в себя использование больших количеств химических растворов и больших объемов воды. Это может приводить к загрязнению почвы и воды, что негативно сказывается на живых организмах в окружающей среде. Более того, отходы от горячего цинкования могут содержать токсичные вещества, которые нужно правильно утилизировать, чтобы предотвратить их негативное влияние.

Стоит также отметить, что в соответствии с данными ЭКГ-рейтинга за 2022 год, данное предприятие уплачивает экологические платежи, под которыми понимается плата за

негативное воздействие на окружающую среду, штрафы за нарушение экологического законодательства и начисленная сумма экологического ущерба. С учетом данных ЭКГ-рейтинга можно сделать вывод о том, что эти экологические платежи составляют от 0,01% до 0,1% включительно от выручки предприятия [6].

Таким образом, для повышения экологической устойчивости предприятия предлагается ввести на предприятии систему экологического бухгалтерского учета.

Экологический учет — это процесс наблюдения, отражения природоохранных затрат, природных активов, экологических фондов, резервов и обязательств, а также результатов деятельности хозяйствующих субъектов с целью управления и определения экологического потенциала предприятия [2].

Система экологического учета на предприятии должна включать в себя такие составляющие, как экологический аудит, учет экологических расходов и обязательств, а также экологическую отчетность. Внедрение данной системы учета позволит оптимизировать природоохранные затраты, снизить риск и негативное воздействие на природоохранную среду, а также принять обоснованные управленческие решения с помощью экологической информации.

2) Повышение корпоративной социальной ответственности посредством введения системы добровольного медицинского страхования (ДМС)

Основным видом деятельности ООО НПО «МуромЭнергоМаш» является «Производство строительных металлических конструкций, изделий и их частей» (25.11 по ОКВЭД), поэтому предприятие попадет в 12 класс риска (из 35 классов возможных) по данной классификации со ставкой страхового тарифа на травматизм — 1,3% [1].

Предприятие также оказывает услуги горячего цинкования металлических изделий, во время которого выделяются дымы и пыль, которые содержат вредные вещества, такие как оксид цинка и цинковые пары. Вдыхание этих веществ может вызывать различные проблемы со здоровьем, включая раздражение легких и дыхательных путей, а также повышение риска развития серьезных заболеваний, таких как рак легких. Сам цинк является токсичным для организма. Работники, занимающиеся горячим цинкованием и контактирующие с горячими металлическими предметами и химическими растворами, могут получить ожоги и другим травмы. Кроме того, испарения и выделения вредных веществ могут вызывать раздражение глаз и кожи.

Таким образом, сотрудники предприятия имеют возможность заболеть профессиональными заболеваниями, а также получить производственные травмы, поэтому уровень потенциально возможного травматизма и профессиональной заболеваемости на данном предприятии оценивается как выше среднего.

Именно поэтому для повышения социальной и экономической устойчивости предприятия предлагается повысить уровень корпоративной социальной ответственности посредством введения системы добровольного медицинского страхования (ДМС).

Добровольное медицинское страхование станет лучшим решением для предприятия, которое стремится обеспечить максимальную социальную защиту своим сотрудникам. После введения системы ДМС сотрудникам предприятия могут стать бесплатны такие услуги как комплексное обследование организма, стоматологические услуги, психологическая поддержка, санаторно-курортное лечение и другие.

Преимуществами введения системы ДМС на предприятии для работодателя являются возможность привлечения высококвалифицированных кадров, снижение расходов на оплату больничных листов и сокращение сроков нетрудоспособности персонала, рост лояльности сотрудников и налоговые льготы. [5].

3) Модернизация оборудования для уменьшения его износа

Проанализировав технологическую устойчивость ООО НПО «МуромЭнергоМаш», можно сказать о том, что уровень износа основных средств в 2020 году характеризовался как удовлетворительный, а к концу 2022 году основные средства и вовсе стали условно пригодными для использования, а их износ составлял уже более 70%. Такое оборудование еще пригодно для дальнейшей эксплуатации, однако требует уже значительного ремонта и замены главных деталей.

Таким образом, для повышения экономической устойчивости предприятия предлагается модернизировать оборудование для уменьшения его износа.

Модернизация оборудования является одним из нескольких возможных путей решения проблемы снижения износа основных средств. Она может проводиться по нескольким направлениям:

— механизация и автоматизация станков и механизмов, позволяющие увеличить производительность труда;

— усовершенствование конструкций действующих машин, повышающее их режимные характеристики и технические возможности;

— перевод оборудования на программное обеспечение и другие.

Модернизация оборудования экономически станет довольно эффективна, если в результате ее проведения возрастает годовой объем производства, увеличится производительность труда и снизится себестоимость продукции.

Таким образом, указанные мероприятия позволят повысить устойчивость развития такого промышленного предприятия как ООО НПО «МуромЭнергоМаш».

Литература

1. Приказ Минтруда России от 30.12.2016 N 851н (ред. от 10.11.2021) "Об утверждении Классификации видов экономической деятельности по классам профессионального риска" (Зарегистрировано в Минюсте России 18.01.2017 N 45279)

2. Иванова М.Д. Экологический учет как составляющая экологической безопасности субъекта // Вестник Бурятского государственного университета. Экономика и менеджмент. - 2021. - №2. С. 19-23.

3. Сеиткулова, А. С. Факторы устойчивого развития предприятия в современных условиях / А. С. Сеиткулова, А. А. Асанкожоева // Известия Иссык-Кульского форума бухгалтеров и аудиторов стран Центральной Азии. – 2019. – № 2 (25). – С. 184-188

4. Официальный сайт ООО НПО «МуромЭнергоМаш» [Электронный ресурс]. – URL: <https://muromenergomash.com>

5. Официальный сайт ПАО СК «Росгосстрах». Электронный ресурс]. URL: <https://www.rgs.ru>

6. Официальный сайт «ЭКГ-рейтинг». [Электронный ресурс]. - URL: <https://экг-рейтинг.рф>