



РЭУ.РФ

РОССИЙСКИЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ
ИМЕНИ Г.В. ПЛЕХАНОВА
КРАСНОДАРСКИЙ ФИЛИАЛ

КРАСНОДАРСКИЙ ФИЛИАЛ
ФГБОУ ВО
"РОССИЙСКИЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ
ИМЕНИ Г.В. ПЛЕХАНОВА"

**СФЕРА УСЛУГ:
ИННОВАЦИИ И КАЧЕСТВО**

**SERVICES SECTOR:
INNOVATION AND QUALITY**

НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКИЙ ЖУРНАЛ



РЭУ.РФ

РОССИЙСКИЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ
ИМЕНИ Г.В. ПЛЕХАНОВА

№ 68

2023

Сфера услуг: инновации и качество

Services sector: innovation and quality

№ 68, 2023

Научно-практический журнал

Периодичность – 6 раз в год

Доступ к электронной версии <http://journal.reakf.ru/>

Журнал зарегистрирован в Федеральной службе по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций (Роскомнадзор) Эл № ФС77-80740

Учредитель:

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования "Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова"

Издатель:

Краснодарский филиал ФГБОУ ВО "Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова"

Главный редактор:

Е.О. Горецкая, доктор экономических наук, профессор

Редакционный совет:

Г.Л. Авагян, доктор экономических наук, профессор

Р.Л. Агабекян, доктор экономических наук, профессор

Г.Л. Баяндурян, доктор экономических наук, профессор

Е.Н. Белкина, доктор экономических наук, доцент

В.В. Бондаренко, доктор экономических наук, доцент

Л.А. Воронина, доктор экономических наук, профессор

А.А. Воронов, доктор экономических наук, профессор

Е.В. Горшенина, доктор экономических наук, профессор

А.В. Петровская, кандидат экономических наук, доцент

А.З. Рысьмятов, доктор экономических наук, профессор

Т.П. Хохлова, кандидат экономических наук, доцент

З.А. Шарудина, кандидат экономических наук, доцент

Р.В. Брюшков, кандидат технических наук, доцент

Верстка: Н.И. Криво

Корректор: Н.С. Лапшина

Редакция журнала: 350002 Краснодар, ул. Садовая, 23, телефон/факс (861) 201-10-71

Адрес в Internet: <http://journal.reakf.ru/> e-mail: reakf_publicaciya@mail.ru

© РЭУ им. Г.В. Плеханова, 2011

©Краснодарский филиал РЭУ им. Г.В. Плеханова, 2011

Возрастные ограничения: 16+

Статьи рецензируются

Точка зрения редакции не всегда совпадает с точкой зрения авторов публикуемых статей.

Перепечатка материалов, опубликованных в журнале «Сфера услуг: инновации и качество», допускается только с письменного разрешения редакции.

СОДЕРЖАНИЕ

<i>1. Адамов А.С., Тагирова Э.А.</i> Причины уклонения от уплаты налогов и проблемы их выявления.....	4-12
<i>2. Александров С.Г., Севостьянова Д.А.</i> Физическая активность и ее роль в повышении работоспособности студентов.....	13-23
<i>3. Бабаков А.Н., Мосорук В.П., Михайличенко А.С.</i> Тара и упаковка продовольственных товаров	24-33
<i>4. Богатырева О.В., Ковальчук В.И., Кияшкина Е.Н.</i> Антикризисное управление современной торговой организацией	34-48
<i>5. Денисова Н.И., Штезель Д.А.</i> Внедрение роботов в торговлю как важная составляющая бизнеса	49-67
<i>6. Иремашвили Д.Р., Пиперков Е.С., Тагирова Э.А.</i> Трансформация налоговой системы в условиях цифровой экономики.....	68-78
<i>7. Пиперков Е.С., Иремашвили Д.Р., Горлова Е.А.</i> Интеграция научно-исследовательской работы в профессиональную деятельность менеджера: роль и значимость.	79-87
<i>8. Согомонян Г.Т., Ковалева А.И., Веприкова М.Я.</i> Инновационные методы финансирования стартапов на современном венчурном рынке	88-95
<i>9. Хохлова Т.П.</i> Оценка кадрового потенциала государственной службы на основе компетентностного подхода.....	96-105
<i>10. Хохлова Т.П., Колесник А.В., Ачелдыев Р.Н., Ковальчук В.И.</i> Проектные предложения по социально-экономическому развитию сельских населенных пунктов Краснодарского края..	106-115
<i>11. Штезель А.Ю., Кириченко А.А.</i> Внедрение элементов цифровизации в бизнес-процессы розничной торговли.....	116-126
<i>12. Штезель А.Ю., Раевский К.Э.</i> Пути развития сферы торгового бизнеса	127-136

УДК 336.221.4

*Адамов А.С.,
обучающийся
кафедры экономики и цифровых технологий
Краснодарского филиала РЭУ им. Г.В. Плеханова
Тагирова Э.А.,
старший преподаватель
кафедры финансов и бизнес-аналитики
Краснодарского филиала РЭУ им. Г.В. Плеханова*

ПРИЧИНЫ УКЛОНЕНИЯ ОТ УПЛАТЫ НАЛОГОВ И ПРОБЛЕМЫ ИХ ВЫЯВЛЕНИЯ

REASONS FOR TAX EVASION AND PROBLEMS IN IDENTIFYING THEM

Аннотация: налоговая система – неотъемлемая и жизненно важная часть функционирования государства. Налоги позволяют стране развиваться в экономическом плане и поддерживать граждан в социальном, однако люди не хотят отчуждать от себя часть имеющихся ресурсов, поэтому они ищут способы схитрить и обойти систему, что приводит к уклонению от уплаты налогов. В данной статье будут выявлены причины подобных действий, а также исследована проблематика вопроса.

Annotation: the tax system is an integral and vital part of the functioning of the government. Taxes allow the country to develop economically and support the citizens socially, but people do not want to alienate some of the available resources from themselves, so they look for ways to cheat and circumvent the system, which leads to tax evasion. This article will identify the reasons for such actions and explore the issue.

Ключевые слова: налоги, уклонение от уплаты налогов, налоговая система, субъект налогообложения, офшор, международный опыт, FATCA, ФНС, камеральные проверки, выездные проверки.

Keywords: taxes, tax evasion, tax system, subject of taxation, offshore, international experience, FATCA, Federal tax service, cameral inspections, on-site inspections.

Уклонение от налогов – в какой-то степени естественный процесс, так как с его помощью человек бережет имеющиеся ресурсы для собственных потребностей, но подобные действия ухудшают не только благосостояние общества в целом, но и состояние самого индивида в частности, вследствие уменьшения средств, которые

государство может потратить на развитие экономической и социальной сфер. Потому уклонение от уплаты налогов и присутствует повсеместно, и единственным решением этой проблемы может стать только изменение гражданского самосознания. Также стоит отметить, что такие действия приводят к переносу налогового бремени на плечи честных граждан.

Хоть корень подобного поведения и один, однако его причины могут исходить из разных факторов.

Экономические причины обычно бывают вызваны как финансовым состоянием субъекта налогообложения, так и экономическими процессами в стране. Особенно явно они проявляются при различного рода экономических кризисах, тогда, чтобы сохранить свои средства, человек старается уклониться от уплаты налогов.

Также можно отметить политические причины, которые связаны с изъятиями в налогово-бюджетной политике, что выражается в использовании государственных средств не только для покрытия своих расходов. При поощрении одной категория налогоплательщиков, другая категория будет пытаться добиться честного положения дел, что приведет к уклонению от уплаты налогов.

Еще одна причина – техническая. Она проявляется в недостаточной проработке отдельных частей налоговой системы, которые и помогают гражданам псевдодетально обойти уплату налогов.

Моральные причины, которые выражены в стремлении некоторых граждан к оппортунистическим действиям, то есть человек не хочет отдавать часть заработанных средств, считая, что государство не должно “отбирать” у него честно полученные ценности.

Все вышеприведенные причины позволяют выявить проблематику данного вопроса, она проявляется в стремлении человека к наиболее выгодным действиям. Субъект налогообложения всегда будет оценивать сколько он приобретёт и сколько потеряет, поэтому если штрафные санкции ниже возможной выгоды, то автоматически будет выбран вариант уклонения от уплаты налогов. Человек в данной ситуации смотрит на приведенные варианты действий с точки зрения своего наиболее рационального поведения. То есть налогоплательщик будет анализировать возможные альтернативные издержки от своего выбора, стремясь к максимально благоприятному результату.

Одним из способов уклонения от налогового бремени являются офшорные зоны, обычно такими зонами являются определенные государства, в которых действуют определенные налоговые льготы или в которых режим налогообложения для какой-то отрасли нулевой. Проблема таких мест в том, что субъекты налогообложения имеют право легально и законно создавать организации на территории иностранных государств, дабы уклониться от дополнительного налогового бремени в их стране. И это вроде бы логичное и рациональное действие, так как налогоплательщик перемещает свои средства из нестабильной и неудобной для себя экономической зоны в местность, где его активы будут наиболее инвестиционно привлекательны, и где они будут защищены как от неналоговых, так и от налоговых угроз, однако подобные меры приводят к ухудшению финансовой ситуации в стране. Использование подобных зон позволяет накапливать прибыль, уменьшая уплату налогов до возможного минимума. Вследствие этого налоговая база становится нечеткой, а потенциальные денежные средства Российской Федерации уходят в казну других стран.

Каким же образом возможно бороться с такой действительностью? Чтобы понять это, обратимся к зарубежному опыту борьбы с уклонением от уплаты налогов. В 2012 году в сообщении Европейской комиссии к Европейскому парламенту и Совету Европейского союза регламентируется план по борьбе с уклонением от уплаты налогов, в нем указывается ряд краткосрочных мер: пересмотр законодательства о злоупотреблении доминирующим положением, обеспечение наиболее эффективной передачи информации в Европейский союз и на международный рынок, установка определенного европейского налогового кодекса; среднесрочных мер: создание и внедрение специального европейского налогового идентификационного кода, введение директивы об унификации уголовных и административных последствий за уклонение от уплаты налогов; долгосрочных мер: полный доступ членов Европейского союза к налоговым базам его членов, а также проведение совместных аудиторских мероприятий.

Офшорные зоны являются большой проблемой для любой страны, поэтому США была разработан закон о соблюдении налогового законодательства в отношении иностранных счетов или сокращено FATCA. Он оказывает сильное влияние, это связано с тем, что затрагивает всю финансовую систему целиком. Данный закон представляет из себя сильное оружие против уклонения от уплаты налогов, так как он произвел открытие офшорных зон, что перевернуло с ног на голову всю

международную финансовую систему. Все американцы, чьи офшорные счета превышают пятьдесят тысяч долларов попадают под действие FATCA. Всем финансовым иностранным организациям, отказывающимся в предъявлении личности клиентов, которые являются налоговыми резидентами США, предусматривается система налога у источника по ставке 30%. Этого можно избежать только при заключении иностранной финансовой организацией договора с США, при котором американские заказчики должны быть идентифицированы и необходимо отправить отчеты по ним. Деятельность FATCA направлена на улучшения сотрудничества между финансовыми учреждениями по всему миру. Так, мероприятия по борьбе с уклонением от уплаты налогов в США показывают интерес местных властей в усилении методов борьбы с данным недугом: ужесточение санкционных мер, повышенная степень риска быть пойманным в достижении расширенного контроля, организованной власти, налоговой амнистии.

Также можно рассмотреть Китайскую ситуацию по борьбой с данным недугом. В стране действует прозрачная система налогообложения, что является необходимой основой для правильного и здорового функционирования экономики государства. В Китае не принято уклоняться от налогов, однако при подобных случаях применяются как административные, так и уголовные меры наказания, как и в других странах. Если сумма задолженности небольшая, то налогоплательщик привлекается к административной ответственности, при которой на нарушителя налагается штраф в пятикратном размере от суммы неуплаченных налогов.

В соответствии с Уголовным Кодексом Китайской Народной Республики за налоговое преступления применяются четыре вида основных санкционные наказаний: надзор на срок от трех месяцев до двух лет; краткосрочный арест на срок от одного до шести месяцев; срочное лишение свободы от шести месяцев до пятнадцати лет; пожизненное лишение свободы. Также применяются два вида дополнительных наказаний – штраф и конфискация имущества.

Налоговая система Франции отлична от Китайской. В данной стране расчет налогов ведется по индивидуальной схеме и зависит от общего семейного дохода. Контроль со стороны налоговых органов здесь намного серьезнее, чем в РФ или США, как и наказания за уклонение от уплаты налогов. Для налогоплательщика этой страны даже минимальная просрочка платежа ведет к жестким санкциям, а именно к нему начисляется дополнительные 10%. Такие же 10% нужно заплатить при случайной

ошибке в заполнении налоговой декларации. Если ошибка была допущена намерено, то сумма к оплате увеличится не на 10%, а на все 20%. Всех налогоплательщиков, которые специально уменьшают свои доходы в налоговой декларации, ждет не только огромный штраф, но и тюремный срок равный одному году.

Еще, если плательщик подал декларацию вовремя, но не успел ее оплатить, то просрочка также карается приличным штрафом, при отказе от платежа, налогоплательщику грозит срок от одного до пяти лет.

Во Франции возможны и иные санкционные меры, а именно лишение плательщика гражданских прав, таких как: запрет на ведение коммерческой деятельности, лишение водительских прав, невозможность избираться на руководящие должности. Так, любое налоговое правонарушение жестко карается, что создает причины не заниматься подобной деятельностью.

Уклонение от уплаты налогов в наше время превратилось в систему, которая расширяется порой быстрее, чем ее законодательная база. Сегодня государству необходимы действия, направленные на всевозможное купирование ситуации. Чтобы этого добиться необходимо разрабатывать мероприятия, направленные на повышения уровня налоговой грамотности населения, строить ситуацию так, чтобы были видны не только экономические невыгоды при уклонении от налогов, но и жесткие санкционные меры, которые постигнут тех, кто решил воспользоваться изъятиями в системе, поощрять честных налогоплательщиков, адаптировать льготы и налоги под нынешнее состояние в стране.

Вопреки всем правовым мерам по регулированию налоговых правонарушений, действия по уклонению от уплаты налогов продолжают. Данные с Федеральной налоговой службы показывают нам, что на 1 января 2023 года задолженность по налогам и сборам, пеням и налоговым санкциям в консолидированный бюджет составила 2530,4 млрд. руб. Основная часть этой задолженности состоит из задолженности по федеральным налогам и сбором, сумма которой равна 1858,1 млрд. руб. или 73,4%. По региональным налогам и сбором задолженность составила 191,8 млрд. руб. или 7,6% от общей суммы, по местным налогам и сборам – 115,8 млрд. руб. или 4,6%, по налогам со специальным налоговым режимом - 47,3 млрд. руб. или 1,9%, по единому социальному налогу – 2 млрд. руб. или 0,1% и по страховым взносам - 314,7 млрд. руб. 12,4%.

Если сравнивать со статистикой прошлых лет, то можно заметить постоянный рост задолженности, причем если в 2018-2020 гг. задолженность увеличивалась медленно, то в 2021-2023 гг. рост задолженности значительно повысился. Причем в 2023 году задолженность увеличилась на 545 млрд. руб. по сравнению с 2022 годом. Данная тенденция показывает неэффективность работы налоговых органов и возможную некомпетентность части сотрудников.

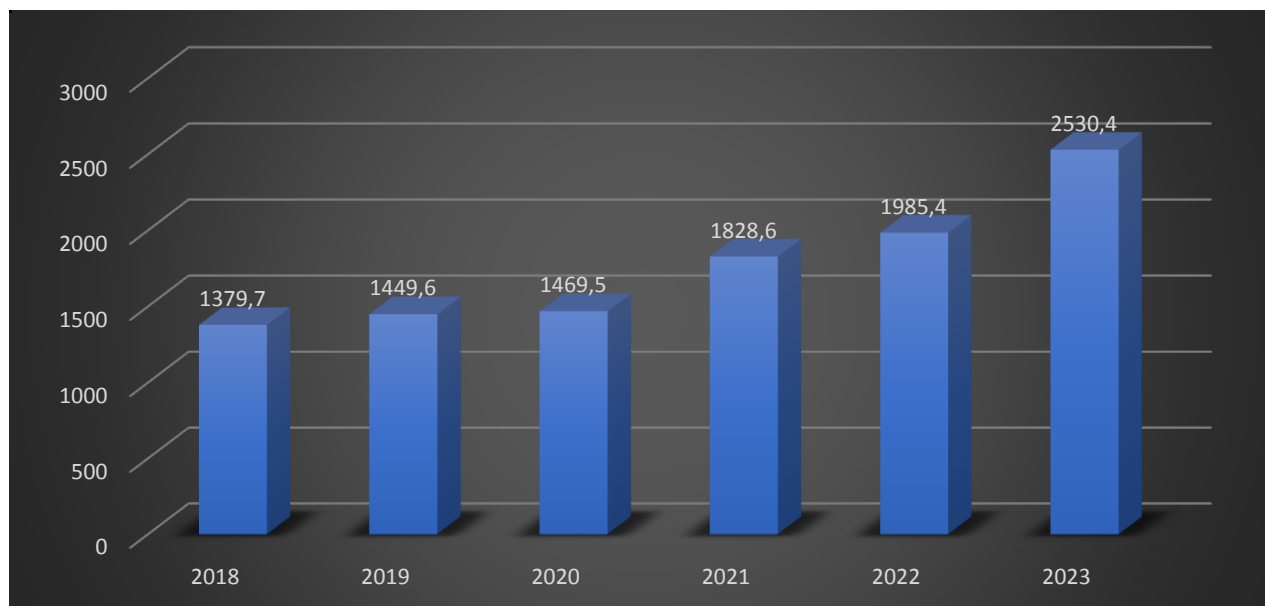


Рис. 1. Задолженность по налогам и сборам, пеням и налоговым санкциям в 2018-2023 гг. в РФ, в млрд. руб.

На 1 октября 2023 года в Российской Федерации было проведено 39 688 541 камеральная проверка, в процессе которой были дополнительно начислены платежи на сумму 61 159 768 тыс. руб. Число проверок на октябрь 2023 году уменьшилось по сравнению с предыдущими годами (число проверок в 2023 году уменьшилось на 2 263 765 камеральные проверки или на 5,4% по сравнению с 2022 годом), причем наблюдается ежегодная тенденция снижения количества проверок данного вида. Однако при этом в 2023 году было дополнительно начислено гораздо большая сумма по сравнению с 2018-2021 гг., но если сравнивать с предыдущим годом, то дополнительных начислений было меньше на 1 886 795 тыс. руб. или на 3%.

Таблица 1.

Число камеральных проверок и количество дополнительно начисленных платежей
на 1 октября 2018-2023 гг.

Показатель	2018	2019	2020	2021	2022	2023
Камеральные проверки	50 062 114	47 303 061	46 033 271	45 407 412	41 952 306	39 688 541
Дополнительно начислено платежей (включая налоговые санкции), тыс. рублей	43 459 694	27 205 727	26 120 004	46 263 841	63 046 563	61 159 768

Если смотреть на число всех выездных проверок, то видно их снижение в 2023 на 4 059 проверок или на 50,5% по сравнению с 2022 годом, притом за временной промежуток в 6 лет в 2023 году было проведено наименьшее число проверок. По результатам на 1 октября текущего года было дополнительно начислено 239 657 874 тыс. руб., что меньше предыдущего года на 295 157 375 тыс. руб. или на 55,2%.

Таблица 2.

Число всех выездных проверок и количество дополнительно начисленных платежей
на 1 октября 2018-2023 гг.

Показатель	2018	2019	2020	2021	2022	2023
Всего - выездные проверки организаций, индивидуальных предпринимателей, лиц, занимающихся частной практикой и физических лиц	10 892	7 178	4 169	5 436	8 032	3 973
Дополнительно начислено платежей (включая налоговые санкции), тыс. рублей	239 511 719	250 450 404	127 266 736	221 013 253	534 815 249	239 657 874

Сокращение числа налоговых проверок свидетельствует о уменьшении административного давления на налогоплательщиков со стороны Федеральной налоговой службы, также это может говорить о том, что у налоговых органов достаточно ресурсов, чтобы осуществлять онлайн-контроль. Таким образом, можно сделать вывод о том, что за временной период с 2018 по 2023 гг. количество проверок снизилось, как и снизилось число выявленных нарушений, однако результативность проверок остается на довольно высоком уровне.

Уклонение от уплаты налогов – серьезная и опасная проблема, которую необходимо оперативно решать, для этого следует:

- правильно и четко регулировать и настраивать налогово-правовую систему;
- ужесточить санкционные меры наказания за подобные правонарушения;
- просвещение налогоплательщиков в сфере налоговой грамотности, показав невыгодность уклонений от уплаты налогов;
- адаптировать льготы под нынешнюю ситуацию в стране;
- поощрять честных налогоплательщиков;
- построить честную и справедливую налоговую систему.

Подводя итоги вышесказанному, можно отметить, что налоги играют безусловно важную роль, являясь основным источником финансирования государственной системы, они обеспечивают экономическую безопасность и социальный комфорт в стране. Несмотря на все усилия, направленные на борьбу с уклонением от уплаты налогов, проблема остается актуальной, что показывает рост задолженности по налогам и сборам. Потому необходимо вести правильный и четкий контроль за соблюдением их уплаты, путем налаживания максимально благополучных и взаимовыгодных отношений между субъектами налогообложения и государством, также нужно анализировать опыт других стран по борьбе подобным недугом, чтобы найти оптимальные решения заданной ситуации.

Список литературы:

1. Федеральная налоговая служба. - nalog.ru. - URL: https://www.nalog.ru/rn77/related_activities/statistics_and_analytics/forms.
2. Городная, Е. С. Понятие и схемы уклонения от уплаты налогов в системе налоговых отношений / Е. С. Городная, Р. Н. Берлизев // Актуальные проблемы менеджмента, экономики и экономической безопасности : Сборник материалов Международной научной конференции, Костанай, 27–29 мая 2019 года. – Костанай: Общество с ограниченной ответственностью «Издательский дом «Среда», 2019. – С. 241-243. – DOI 10.31483/г-32819. – EDN AKEVXM.
3. Марданов, Ж. Х. Уклонение от уплаты налогов: международный опыт / Ж. Х. Марданов // Инновационные научные исследования: теория, методология, тенденции развития : Сборник научных статей по материалам VIII Международной научно-практической конференции, Уфа, 31 мая 2022 года. – Уфа: Общество с ограниченной ответственностью "Научно-издательский центр "Вестник науки", 2022. – С. 105-110. – EDN WYOTHD.

4. Сушко Д.И., Тагирова Э.А. Особенности налогообложения отрасли информационных технологий в Российской Федерации // В сборнике: Наука молодых – будущее России. Сборник научных статей 7-й Международной научной конференции перспективных разработок молодых ученых в 5-ти томах. Том 1. Курск, 2022. – С.451-453.
5. Яковлева, А. Ю. Противодействие уклонению от уплаты налогов: практика в России и за рубежом / А. Ю. Яковлева, Ю. Б. Ткач // Global and Regional Research. – 2021. – Т. 3, № 4. – С. 56-63. – EDN WUFCFV.
6. Ворожбит О.Ю., Водопьянова В.А. Налоги и налогообложение. Налоговая система Российской Федерации. Учебник. М.: РИОР, 2018. 175 с.
7. Налоги и налогообложения : учеб. для студентов вузов, обучающихся по специальностям "Финансы и кредит", "Бухгалтерский учет, анализ и аудит", "Мировая экономика" / [И. А. Майбуров и др.] ; под ред. И. А. Майбурова. – Москва: ЮНИТИ, 2006. – 655 с. – ISBN 5-238-01127-X. – EDN PABIDT.

УДК 796.011

*Александров С.Г.,
к.п.н., доцент
кафедры корпоративного и государственного управления
Краснодарского филиала РЭУ им. Г.В. Плеханова
Севостьянова Д.А.,
обучающаяся
кафедры корпоративного и государственного управления
Краснодарский филиал РЭУ им. Г.В. Плеханова*

ФИЗИЧЕСКАЯ АКТИВНОСТЬ И ЕЕ РОЛЬ В ПОВЫШЕНИИ РАБОТОСПОСОБНОСТИ СТУДЕНТОВ

PHYSICAL ACTIVITY AND ITS ROLE IN IMPROVING STUDENTS' PERFORMANCE

Аннотация: в данной научной статье исследуется роль физической активности в повышении работоспособности и жизненных показателей студентов. Работа охватывает несколько подтем, включая определение физической активности, процессы, проходящие в организме в период физической активности, пользу физической активности для здоровья, рекомендации перед началом физической нагрузки, идеи к преодолению преград и мотивацию к движениям, а также вред чрезмерной физической активности.

Annotation: in this scientific article the role of physical activity in improving the efficiency and vital indicators of human beings is investigated. The work covers several sub tamps, including the definition of physical activity, the processes occurring in the human body during physical activity, the use of physical activity for health, recommendations before the beginning of physical activity, ideas to overcome obstacles and motivation to movements, and also harm excessive physical activity.

Ключевые слова: физическая культура, спорт, студенты, физическая активность работоспособность, двигательные качества, студенты вуза, показатели здоровья.

Keywords: physical culture, sports, students, physical activity, performance, motor qualities, university students, health indicators.

Результаты исследования и их обсуждение.

Физическая активность, в соответствии с определением Всемирной организации здравоохранения (ВОЗ), представляет собой любое движение тела, осуществляемое скелетными мышцами и требующее энергетических затрат. Термин «физическая

активность» охватывает все виды движений, включая даже простые активности, такие как хождение во время отдыха, поездки и работу. Как умеренная, так и интенсивная физическая активность способствуют улучшению состояния здоровья [5, 6, 17].

По интенсивности энергетических затрат физическая активность классифицируется на три уровня:

— Низкая физическая активность соответствует состоянию покоя, например, когда человек спит, или лежа читает, или смотрит телепередачи.

— Умеренная физическая активность — это уровень физической активности, который несколько повышает частоту сердечных сокращений и оставляет у вас ощущение тепла и легкой одышки, например, усилия, затрачиваемые здоровым человеком при быстрой ходьбе, плавании, езде на велосипеде по ровной поверхности, танцах.

— Интенсивная физическая активность — это уровень физической активности, который значительно повышает частоту сердечных сокращений и вызывает появление пота, например, усилия, затрачиваемые здоровым человеком при беге, занятиях аэробикой, плавании на дистанцию, быстрой езде на велосипеде, подъеме в гору [12].

Умеренная нагрузка определяется комфортной скоростью упражнений, позволяющей участникам поддерживать разговор. В свою очередь, интенсивная нагрузка связана с соревновательными видами физической активности.

Популярными формами физической активности являются ходьба, велосипедная езда, катание на роликах, занятия спортом, активный отдых и игры. Все эти виды активности доступны на различных уровнях мастерства и приносят удовольствие всем участникам [14].

Любой вид физической активности приводит к усилению обменных процессов (метаболизма), особенно в мышцах, и, следовательно, увеличению потребности в кислороде и питательных веществах. Умеренная и более интенсивная физическая активность вызывает усиление работы сердца (увеличение частоты и силы сокращений) и легких (повышение частоты дыхания и газообмена). Клеточный метаболизм активизируется не только при поступлении, но и при выведении продуктов обмена, образующихся в клетках. Эти продукты попадают в кровь и выводятся через почки с мочой, кожу с потом и легкие с выдыхаемым воздухом [18, 19].

Поэтому увеличение физической активности приводит к увеличению частоты сердечных сокращений (увеличение сердцебиения и пульса), частоты дыхательных

движений (появление одышки) и частоты мочеиспускания, а также усиливает потоотделение. Частое дыхание и повышенное потоотделение имеют защитную функцию организма от перегревания во время интенсивной физической активности [21].

Физическая активность оказывает следующие воздействия на здоровье:

- Улучшение состояния и функционирования сердечно-сосудистой и легочной систем, снижение активности свертывающей системы крови;
- Поддержание здорового веса;
- Укрепление мышц и костей;
- Профилактика и лечение неинфекционных болезней;
- Снижение риска развития хронических метаболических патологий;
- Повышение устойчивости к инфекциям, колебаниям температуры и атмосферного давления, другим изменениям внешней среды;
- Повышение физической работоспособности;
- Снижение последствий стрессов, тревожности и депрессии [11, 20].

Поддержание высокого уровня физической активности является гарантией хорошего физического здоровья у детей, подростков и молодежи. Низкая активность и неправильное питание приводят к ожирению у 20%.

Поддерживать физическую активность важно. Этот фактор продления жизни изучается давно, но список исследований этой темы периодически пополняется новыми работами.

Группой исследователей проводился опрос, показавший, что каждый человек может продлить свою жизнь на 14 лет, а после 85 лет продлить ее на 75%. Для этого нужно:

- Отказаться от курения табака;
- Отказаться от алкоголя совсем или сократить его употребление до половины рекомендуемой суточной дозы;
- Ежедневное съедать 5 порций овощей/фруктов;
- Ежедневно целенаправленно заниматься физическими упражнениями в течение 30 минут [4, 7, 9].

Совокупность четырех факторов риска: табак + алкоголь + недостаток овощей/фруктов и дефицит физической активности – увеличивает риск смерти в 4,4 раза, трех факторов — в 2,5, двух факторов — почти в 2, и 1 фактора — в 1,4 раза.

Самый сильный независимый предиктор смертности в любом возрасте – физическая активность, которая связана со сниженным риском общей, преждевременной и поздней смертности. Физическая активность должна широко поощряться, поскольку она является сильнейшим защитным фактором в любом возрасте [1, 2].

Физическая активность положительно влияет на обмен веществ, баланс липидов и углеводов, чувствительность мышечных и жировых клеток к инсулину, а также на секрецию гормона роста. Аэробные динамические нагрузки низкой или средней интенсивности, которые регулярно повторяются, могут снизить риск метаболических нарушений, помочь нормализовать вес и постепенно уменьшить излишки жира в области живота [8, 15].

Все знают, что без движения мышцы начинают атрофироваться, и это происходит в любом возрасте. Саркопения, которая представляет собой потерю мышечной массы и силы, связана с недостатком физической активности, который влияет на процессы митохондриального биогенеза и ремоделирования, а также на плотность и жизнеспособность митохондрий в мышечных клетках. Однако физическая нагрузка помогает поддерживать и наращивать объем и силу скелетной мускулатуры.

Для поддержания здоровья связочно-суставного аппарата рекомендуется регулярно заниматься суставной гимнастикой, выполнять упражнения на гибкость и растяжку.

Физические упражнения являются критически важной частью вспомогательной терапии. Доказано, что «регулярные и интенсивные физические упражнения обеспечивают сильное профилактическое средство с потенциалом снижения заболеваемости» [3, 10].

Физические упражнения, выполняемые регулярно, оказывают положительное воздействие на сердечно-сосудистую систему у людей разного возраста и состояния здоровья. Из-за этого физическая активность рекомендуется во всем мире для предотвращения и лечения сердечно-сосудистых заболеваний. У людей, ведущих сидячий образ жизни, тренировки с умеренной физической нагрузкой в течение 3 месяцев снижают артериальное давление и пульс, улучшают вариабельность сердечно-сосудистой системы и чувствительность артериального барорефлекса. Повышение уровня физической активности снижает риск сердечно-сосудистых заболеваний на 60-

70% и улучшает мощность кардио-респираторной системы. Регулярные аэробные нагрузки также способствуют увеличению продолжительности жизни [22, 23].

Перед началом физической нагрузки проконсультируйтесь с медицинским сотрудником.

Вам помогут выявить проблемы со здоровьем, которые могут повлиять на рекомендуемые виды упражнений. Вам могут порекомендовать пройти медицинский осмотр или встретиться со специалистом по упражнениям. Специалист по упражнениям — это человек, прошедший специальную подготовку в области физической активности и нагрузки. Это может быть физиотерапевт, специалист по реабилитации или сертифицированный тренер.

Наличие следующих проблем со здоровьем может повлиять на вашу способность выполнять некоторые упражнения:

- Шаткая походка (неуверенная ходьба);
- Анемия (низкий уровень красных кровяных телец);
- Очень сильная усталость (когда вы чувствуете большую, чем обычно, усталость и вялость или отсутствие сил);
- Инфекция, например повышенная температура или грипп;
- Недостаток получаемых с едой питательных элементов или витаминов;
- Нездоровое состояние костной ткани или остеопороз — болезнь, при которой кости становятся слабыми и ломкими;
- Артрит (болезненный отек и ощущение скованности в суставах);
- Нарушения опорно-двигательного аппарата (проблемы с мышцами или костями);
- Периферическая нейропатия (покалывание или онемение кистей рук и ступней);
- Неконтролируемое (оставленное без лечения) заболевание сердца или легких;
- Перенесенные операции на легких или операции на органах брюшной полости [13, 21].

Различные преграды могут мешать поддержанию нужного уровня физической активности. Среди них можно выделить ограниченное время, недостаток энергии, неблагоприятные погодные условия и недостаток мотивации [16].

Чтобы преодолеть проблему ограниченного времени, можно разделить требуемый объем физической активности на несколько коротких сессий.

Например, тренировку длительностью в 30 минут можно разделить на 3 блока по 10 минут. Такой подход не уменьшит пользу для общего здоровья.

Проблемы с мотивацией могут возникать не только у новичков. Однако, существуют лайфхаки, которые помогут преодолеть лень и заставить тренироваться:

- 5 минутное мотивационное самовнушение;
- Обязательно идите на тренировку, но при этом сделайте себе, в качестве исключения,
 - Занимайтесь нужное количество времени, но с более низкой интенсивностью или меньшим количеством повторов упражнений, с увеличенными паузами для отдыха;
- Настройтесь на 10 минутную тренировку, которая сама по себе превратится в 20-30 минутную, нужную для поддержания нормальной ежедневной физической активности нагрузку;
- На время откажитесь от выполнения «нелюбимого» упражнения;
- Объективно оцените, подходящий ли выбран вид физической активности;
- Совмещайте полезное с приятным – занимайтесь под музыку, просмотр сериала или любимой телепрограммы;
- Перенесите день начала тренировок с понедельника на воскресенье.

Недостаток энергии можно легко компенсировать с помощью спортивного питания. Перед тренировкой рекомендуется принять протеиновый коктейль (сывороточный или растительный), предтренировочный комплекс и протеиново-углеводный тоник. Для восполнения энергии также подходят «суперфуды», такие как банан или протеиновый батончик. При снижении веса рекомендуется выбирать продукты без добавленного сахара [9].

Не рекомендуется заниматься умеренной и интенсивной физической активностью при температуре ниже -12°C и выше $+28^{\circ}\text{C}$.

В таких погодных условиях лучше предпочесть тренировку в помещении с кондиционером. Если такая возможность отсутствует, замените бег на ходьбу.

Единственной серьезной преградой для тренировок в дождь или снег является спортивная обувь со скользкой подошвой. Покупка качественной спортивной обуви, способной обеспечить безопасность во время атмосферных осадков, будет дополнительным стимулом для получения еще большего удовольствия от тренировок.

Практические советы по созданию и поддержанию здоровых привычек в области физической активности:

— Выработать привычку к тренировкам помогает ведение дневника и ежедневное напоминание, зачем вы тренируетесь.

— Ставьте перед собой достижимые и реальные краткосрочные цели. Например, не похудеть за месяц на 20 кг, а сбросить 1,5 кг за неделю. Обязательно назначайте себе призовые награды за выполнение поставленных задач и целей. Следите за тем, чтобы поощрения не противоречили новым привычкам, правилам и следующим целям.

— Занятия в группе единомышленников – весомый фактор, усиливающий мотивацию и позволяющий легче пережить период привыкания к увеличенной физической активности. Некоторых хорошо подстегивает к тренировкам покупка квартального, полугодового или годового абонемента. Сюда же попадает и реализация духа соперничества. Желание стать лучшим в группе – отличный мотиватор к регулярным тренировкам и здоровому образу жизни.

— Мощнейший мотиватор – прилюдное обещание заниматься и похудеть, стать обладателем новой прокачанной фигуры, пробежать 10-15 км, взять под контроль хроническое заболевание. Сегодня принято давать обещание и в соцсетях, с последующим освещением событий и демонстрацией результатов.

— Еще один способ усилить мотивацию к занятию спортом – это облегчить организму секрецию гормона счастья – дофамина. Регулярно принимайте БАДы. Включите в рацион продукты, богатые тирозином: твердые сыры, говяжья печень, орехи, яйца. Улучшает выработку дофамина волонтерская работа, благотворительность [2, 12, 13, 22].

Опасность чрезмерных физических нагрузок выражается в том, что физические упражнения, проводимые в интенсивной или компульсивной форме, могут негативно сказаться на психическом здоровье, вызывая невротические заболевания и психические расстройства, а также становясь причиной анорексии, булимии, «допингомании» и ухудшения физического состояния.

У спортсменов, особенно у бегунов и бодибилдеров, перетренированность (чрезмерная физическая активность) может привести к серьезным нарушениям настроения и синдрому переутомления, характеризующемуся ухудшением физической и умственной работоспособности, нарушениями поведения и сна. Это может вызвать дисфункцию гипоталамуса, перенапряжение мозговой активности и клиническую депрессию.

Заключение.

Физическая активность играет важную роль в повышении работоспособности и жизненных показателей человека.

Определение физической активности позволяет понять ее сущность.

В период активности происходят различные процессы в организме человека, включая улучшение сердечно-сосудистой системы, укрепление мышц, улучшение обмена веществ и повышение уровня энергии. Ее польза заключается в снижении риска развития сердечно-сосудистых заболеваний, диабета, ожирения и других хронических заболеваний.

Кроме того, физическая активность способствует улучшению психологического состояния и снятию стресса.

Перед началом физической нагрузки особое внимание следует уделить подготовке и выбору оптимальных видов активности.

Важность включения физической активности в повседневную жизнь заключается в том, что это эффективный способ улучшения работоспособности и жизненных показателей.

Список литературы:

1. Александров С.Г., Балаян К.Ю., Шария Ш.Г. К вопросу о влиянии пандемии COVID-19 на физкультурно-спортивную деятельность российского студенчества // Актуальные вопросы современных научных исследований: теория и практика. Сборник научных трудов V Международной научно-практической конференции. – Краснодар: КФ РЭУ им. Г.В. Плеханова, 2021. - С. 23-30.

2. Александров С.Г., Гусева Е.С. Нормализация нервно-психических состояний студентов с использованием потенциала физической культуры и спорта // Сфера услуг: инновации и качество. - 2022. - № 58. - С. 14-22.

3. Александров С.Г., Жолобкова Д.А. Пилатес как средство физического воспитания студентов вузов // Педагогика и психология как ресурс развития современного общества: Сборник материалов международной научно-практической конференции. - Чебоксары: Среда, 2021. - С. 175-176.

4. Александров С.Г., Кауц А.Ю. Формирование "культуры тела" студентов вузов // Сборник научных статей профессорско-преподавательского состава и студентов Российских научно-образовательных учреждений. – Берлин: БФ РЭУ им. Г.В. Плеханова, 2021. - С. 313-319.

5. Александров С.Г., Кравцова П.В. Организация занятий физической культурой со студентами в условиях распространения новой коронавирусной инфекции // Сфера услуг: инновации и качество. - 2021. - № 53. - С. 4-13.

6. Александров С.Г., Потапова А.Д. Роль самостоятельных занятий физической культурой и спортом в жизни студентов вузов // Сфера услуг: инновации и качество. 2021. № 56. С. 30-41.

7. Александров С.Г., Скакунова А.В. К вопросу об особенностях рациона питания студентов вуза // Наука и образование: актуальные вопросы, проблемы теории и практики. Сборник научных трудов Национальной (всероссийской) научно-практической конференции. 2020. С. 71-75

8. Александров С.Г., Третьяк В.В. Отношение студентов ККИ (филиала) РУК к вредным привычкам и зависимостям: социально-педагогическое исследование // Инновационные технологии - инновационной экономике: Материалы V Международной научно-практической конференции. – Краснодар: ККИ (филиал) РУК, 2016. - С. 256-260.

9. Александров С.Г., Щекинов В.А. К вопросу о формировании культуры здорового питания у студентов (На примере Краснодарского филиала РЭУ им. Г.В. Плеханова) // Актуальные вопросы современного социально-экономического развития России: проблемы теории и практики. Сборник научных трудов Национальной (всероссийской) научно-практической конференции. 2019. С. 137-146.

10. Бондарь А.И., Александров С.Г. Физическая культура как средство борьбы со стрессом у студентов // Молодые исследователи: взгляд в прошлое, настоящее, будущее. Сборник научных статей по материалам докладов и сообщений II Международной студенческой научно-практической конференции. Смоленск, 2022. С. 48-53.

11. Брошенкова Д.А., Александров С.Г. О применении современных нетрадиционных оздоровительных систем физических упражнений в подготовке студентов (На примере КФ РЭУ им. Г.В. Плеханова) // Физическая культура и спорт: проблемы и перспективы. Материалы XXI Всероссийской научно-практической конференции с международным участием. - Сургут: СурГУ, 2022. - С. 58-60.

12. Важность физической активности для поддержания физического и психологического здоровья [Электронный ресурс] // belok.ua. Блог про здоровье и спорт - [Режим доступа] - URL: [<https://belok.ua/blog/vazhnost-fizicheskoy-aktivnosti-dlya->

podderzhaniya-fizicheskogo-i-psihicheskogo-zdorovya/#pll_switcher] — (Дата обращения: 25 ноябрь 2023 г.)

13. Величко Я.В. О современных оздоровительных системах упражнений в физическом воспитании студентов вузов // Актуальные вопросы гуманитарных и социальных наук. Материалы Всероссийской научно-практической конференции с международным участием. Чебоксары: Среда, 2022. - С. 224-226.

14. Воронов Д. Р., Демчук Е. Е. Физическая активность в повседневной жизни: преимущества и рекомендации [Электронный ресурс] // Научные высказывания. — 2023. — №10 (34). — С.44-46. - [Режим доступа] — URL:[https://nyjournal.ru/article/Fizicheskaja_aktivnost_v_povsednevnoj_zhizni_preimuschestva_i_rekomendatsii] — (Дата обращения: 26 ноябрь 2023 г.)

15. Коробко А.Д., Александров С.Г. Об активизации вовлеченности студентов вуза в физкультурно-спортивную деятельность // Современные тенденции и проблемы науки в развитии цифровых и инновационных технологий: Сборник научных трудов VI Международной научно-практической конференции. – Краснодар: КФ РЭУ им. Г.В. Плеханова, 2022. - С. 194-203.

16. Сорокина Д.А., Александров С.Г. Элективные дисциплины по физической культуре и спорту как ресурс повышения двигательной активности студентов вуза // Студенческий спорт: состояние и перспективы развития: Материалы IV Всероссийской научно-практической конференции. – Сургут: СурГГУ, 2022. - С. 93-96.

17. Физическая активность [Электронный ресурс] // ВОЗ - [Режим доступа] — URL: [<https://www.who.int/ru/news-room/fact-sheets/detail/physical-activity>] — (Дата обращения: 24.11.2023 г.)

18. Физическая активность [Электронный ресурс] // Міністэрства аховы здароўя Рэспублікі Беларусь. - [Режим доступа] — URL: [<https://minzdrav.gov.by/dlya-beloruskikh-grazhdan/profilaktika-zabolevaniy/dvigatel'naya-aktivnost/fizicheskaya-aktivnost.php>] — (Дата обращения: 24.11.2023 г.)

19. Физическая активность [Электронный ресурс] // ОГБУЗ "Иркутский областной центр общественного здоровья и медицинской профилактики" - [Режим доступа] — URL: [<http://irkmedprof.ru/razdel-zozh/info-dlya-naselenija/physical-activity/583-zozh-6>] — (Дата обращения: 24.11.2023 г.)

20. Физическая активность и здоровье [Электронный ресурс] // ACTENZO - [Режим доступа] — URL: [<https://shop.actenzo.ru/articles/fizicheskaya-aktivnost-i-zdorove/>] — (Дата обращения: 24.11.2023 г.)

21. Физическая нагрузка для пациентов во время и после лечения [Электронный ресурс] // Memorial Sloan Kettering Cancer Center - [Режим доступа] — URL: [<https://www.mskcc.org/ru/pdf/cancer-care/patient-education/exercise-during-after-cancer-treatment-level-1>] — (Дата обращения: 24.11.2023 г.)

22. Четверикова А.Д., Александров С.Г. О видах физкультурно-спортивной деятельности, предпочтительных для занятий студентами вузов // Горизонты науки: Сборник научных трудов VI Всероссийской студенческой научно-практической конференции. - Смоленск: СФ РЭУ им. Г.В. Плеханова, 2022. - С. 89-93.

23. Что такое низкая, умеренная и интенсивная физическая активность [Электронный ресурс] // ФГБУ «НМИЦ ТПМ» Минздрава России - [Режим доступа] — URL: [<https://gnicpm.ru/articles/zdorovyj-obraz-zhizni/hto-takoe-nizkaya-umerennaya-i-intensivnaya-fizicheskaya-aktivnost.html>] — (Дата обращения: 24.11.2023 г.)

УДК 620.2

Бабаков А.Н.,
к.т.н., доцент
кафедры товарной экспертизы,
технологии торговли и ресторанного бизнеса
Краснодарского филиала РЭУ им. Г.В. Плеханова
Мосорук В.П.,
обучающаяся
кафедры товарной экспертизы,
технологии торговли и ресторанного бизнеса
Краснодарского филиала РЭУ им. Г.В. Плеханова
Михайличенко А.С.,
обучающаяся
кафедры товарной экспертизы,
технологии торговли и ресторанного бизнеса
Краснодарского филиала РЭУ им. Г.В. Плеханова

ТАРА И УПАКОВКА ПРОДОВОЛЬСТВЕННЫХ ТОВАРОВ

CONTAINER AND PACKAGING OF FOOD PRODUCTS

Аннотация: в представленной статье рассматриваются основные требования, предъявляемые к таре и упаковке продовольственных товаров. Раскрываются особенности и способы маркировки, демонстрируются группы символов и знаков, которые наносятся на упаковку. Проводится сравнение двух образцов товаров на соответствие стандартам упаковки.

Annotation: the presented article discusses the basic requirements for packaging and packaging of food products. The features and methods of labeling are revealed, groups of symbols and signs that are applied to the packaging are demonstrated. Two samples of goods are compared for compliance with packaging standards.

Ключевые слова: тара, упаковка, маркировка.

Keywords: container, packaging, labeling.

В соответствии с ГОСТ 17527-2003 упаковка — это средство или комплекс средств, обеспечивающие защиту продукции от повреждений и потерь, окружающую среду от загрязнений, а также обеспечивающих процесс обращения продукции. Исходя из определения, можно прийти к выводу, что упаковка играет огромную роль как для потребителей, так и для производителей. Не соблюдение норм применимых для тары и упаковки, товар может привести к следующим последствиям:

- приход товара в негодность вследствие механических повреждений;
- причинение вреда здоровью потребителей из-за не соблюдения гигиенических и технических мер безопасности тары;
- ввести в заблуждение потребителя несоответствующей информацией на маркировке;
- угроза окружающей среде;
- невыгодности товара среди целевой аудитории за счёт нарушения эстетической составляющей упаковки.

Чтобы упаковка выполняла одни из основополагающих условий, а именно сохранение качества и количества упакованного товара, она должна соответствовать ряду требований, которые изображены на схеме 1.



Рис.1. Основные требования к упаковке

Каждое из представленных требований можно охарактеризовать следующим образом.

Требования социального назначения тесно связаны с общественными потребностями в упаковке и используемых в её производстве материалах.

Посредством соблюдения функциональных требований обеспечивается защита товара от негативного воздействия на него внешних факторов среды.

Требования к надёжности заключаются в возможности упаковки в течение определённого промежутка времени сохранять свои свойства и функции.

Понятие «надёжность» тары напрямую зависит от трёх условий:

- ремонтпригодность (свойство, характеризующее пригодность упаковки к восстановлению её работоспособности, вследствие повреждения);

-долговечность определяется во временном промежутке, в течение которого тара способна сохранять своё функциональное назначение;

-взаимозаменяемость (способность упаковок одного вида заменить упаковки другого вида при использовании по одному функциональному назначению).

Эргономические требования направлены на создание упаковки, учитывающей особенности человеческого организма и не доставляющей дискомфорта при её использовании.

Требования безопасности предполагают то, что качество упаковки не должно угрожать здоровью потребителя.

Экономической эффективностью определяется стоимостью упаковки, ценой эксплуатации и её утилизации.

Дизайн упаковки играет одну из определяющих ролей при покупке товаров, поэтому каждому производителю необходимо соблюдение эстетических требований при реализации своего продукта. Под эстетической составляющей тары понимается соответствие внешнего оформления социально-культурным потребностям общества, выражающихся в дизайнерских решениях, стандартах красоты, качествах исполнения отдельных составляющих упаковки.

Для того, чтобы товар мог поступить в продажу, на его упаковке должна быть отражена вся товарная информация необходимая всем субъектам рыночных отношений, начиная от изготовителя и заканчивая потребителем. Данный функционал закладывается в маркировку продукта, которая несёт информацию как о самом продукте, так и о таре с упаковкой. Наносимая информация имеет различное назначение и подразделяется на:

-основополагающую (сведения о товаре необходимые для его идентификации. Может быть представлена в виде наименования товара, сорта, массы, даты выпуска, срока хранения или годности);

-коммерческую (информация в основном ориентированная на изготовителей, поставщиков и продавцов с целью отражения ассортиментных номеров продукции, посредников и нормативных документах качества. Примером может выступать штриховое кодирование);

-потребительскую (данный вид информации является ключевой для клиентов и передаёт в основном интересующие потребительские аспекты продукта, а именно, состав, пищевую ценность, способы использования и эксплуатации и т.д.).

С каждым годом система маркировки претерпевает изменения с целью искоренения контрафактной продукции на рынке. Так, с 2018 года начинается работа по созданию единой системы маркировки товаров во главе с Минпромторгом и Центром развития перспективных технологий. Вместе с этим, в работу вводится национальный каталог товаров, в котором товары, представленные на российском рынке, имеют унифицированный профиль с сопроводительной документацией. Любой желающий имеет возможность проверить в системе подлинность того или иного продукта и избежать не сертифицированного товара.

К 2023 году сформирован список товаров, подлежащих сертификации. К ним относятся:

- пиво и слабоалкогольные напитки;
- табачные изделия;
- товары легкой промышленности;
- обувь;
- лекарства;
- БАДы и антисептики;
- кресла-коляски;
- парфюмерия;
- молочная продукция;
- фотоаппараты и лампы-вспышки;
- шины и автомобильные покрышки;
- шубы;
- бутилированная вода.

Маркировка товаров осуществляется при помощи QR-кода, RFID-метки и DataMatrix-кода.

QR-кода содержат намного больше информации о товаре, нежели обычный штрих-код. В основе кода заложена ссылка, в которой содержится полная информация о товаре и уникальная маркировка.

RFID-метки используются в различных направлениях торговой деятельности, так как спектр задействования данной технологии достаточно широк. Так, их можно применять в логистике для контроля партий товаров, участвующих в доставке. Также, RFID-метки необходимы в местах продаж для управления товарными запасами и упрощения учёта количества товаров. И самое главное, данные метки помогают

бороться со случаями контрафактной продукции. Принцип работы RFID схож с QR-кодом, однако, чтобы считать данные о товаре, используются считыватели, с которых информация поступает в систему учёта и проверки подлинности продукта.

DataMatrix-код является более модифицированной версией QR и представляет собой комбинацию из цифр, символов и букв. DataMatrix-код используется чаще из-за своих миниатюрных размеров.

Стоит отметить, что маркировка товаров не может обходиться без использования специальных знаков и символов, которые подразделяются на:

- знаки соответствия;
- манипуляционные знаки;
- экологические знаки;
- предупредительные знаки;
- другие знаки.

Знаки соответствия отвечают за трансляцию того, что товар прошёл проверку в разрезе установленных государственными органами стандартов и норм, имеет сертификат соответствия.

Чтобы предотвратить порчу продукции применяются манипуляционные знаки, на которых изображаются способы обращения с грузом.

Экологические символы указывают, как продукт может влиять на окружающую среду и человека. Также в данной группе знаков, имеются особые изображения, на которых имеются способы переработки упаковки и её утилизации.

Предупредительные знаки наносятся с целью информирования о том, что, при неправильном обращении с продуктом во время перемещения, хранения и использования, он может нанести вред человеку и окружающей среде.

Последняя группа знаков не обладает излишней информационной составляющей и используется лишь для ориентации потребителя по упаковке, либо предназначены для экономии пространства при нанесении текстовой составляющей упаковки.

Для наглядности, продемонстрируем все группы знаков и символов в таблице 1.

Таблица 1- Группы знаков и символов, используемых при маркировке товаров

Наименование группы	Пример изображения	
Знаки соответствия		
Манипуляционные знаки		
Экологические знаки	 <p>Петля Мёбиуса</p>	
Предупреждающие знаки		
Другие знаки		

Чтобы оценить качество исполнения требований к упаковке продовольственных товаров, проведем сравнение двух экземпляров пенки для умывания «VICHY» и «tenzero» и оформим результаты в таблицу 2.

Таблица 2-Оценка упаковки на соответствие требованиям

Требование к упаковке	Объекты исследования	
	Пенка для умывания «VICHY»	Пенка для умывания «tenzero»
Социальное назначение	Благодаря дозатору есть возможность использования товара порционно.	Упаковка – представляет собой тюбик, по этой причине сложно управлять количеством получаемого продукта.
Функциональное	Защищает содержимое	Защищает от

назначение	от отрицательного воздействия влаги, кислорода воздуха, тепла, света, механических воздействий.	воздействия солнечного действия, но продукт подвержен механическому воздействию.
Надёжность	Обеспечивает и сохраняет основные физико-механические и физико-химические показатели качества благодаря плотности упаковки и герметичности.	Долговечность такой упаковки низкая из-за хрупкости крышки. Если ломается крышка, то упаковка не будет выполнять свои основные функциональные требования.
Эстетические свойства	Форма упаковки стандартная для данного вида продукта. Дизайн минималистичный, присутствуют полиграфические эффекты в зоне указания линейки бренда. Запоминающийся и узнаваемый шрифт.	Рациональность формы подтверждается тем, что при использовании продукта, содержимое (из-за агрегатного состояния) можно использовать до конца. Дизайн сдержанный, в пастельных тонах.
Эргономические требования	Предусмотрено соответствие упаковки размерам и форме руки человека. Тепловое соответствие цвета упаковки психике человека, ее восприятию на подсознательном уровне. Гигиеничность можно оценить на высоком уровне благодаря изолированности содержимого от внешней среды.	Гигиеничность при эксплуатации может измениться из-за доступности содержимого для внешней среды, но при аккуратном использовании упаковки так же, как и конкурент, может соответствовать гигиеническим нормам. Может раздражать психику при неравномерном выдавливании продукта.
Экологичность и безопасность	При соблюдении указанного времени использования продукта, упаковка является безопасной для человека и природы. Однако после вскрытия упаковки есть отдельный срок годности, который указывается на упаковке, так как при соприкосновении с кислородом содержимое и пластик в упаковке начинает менять свой химический состав.	

Дизайн упаковки «VICHY» (рис. 2) ограничивается однотонным цветным фоном в спокойном исполнении с логотипом (который играет ключевую роль в стиле упаковки и занимает большое пространство в сравнении с другими обозначениями) и названием бренда, но также присутствуют надписи для обозначения продукта и

уточнение – для какой кожи предназначено средство. Особенностью дизайнерского решения является игра со шрифтом: размер, жирность и сам шрифт. На обратной стороне упаковки находится описание продукта, состав, информация о происхождении и объёме.



Рис.2. Пенка для умывания «VICHY»

Символ на рис. 3 говорит о том, сколько можно использовать косметику после вскрытия (например 12М — 12 месяцев, 6М — 6 месяцев). Он проставляется только на косметических средствах, прошедших тестирование в течение 30 месяцев.



Рис.3. Использование после вскрытия

ЕАС (рис. 4) расшифровывается как Евразийское соответствие (Eurasian Conformity). Иначе его называют единым знаком обращения. Он означает, что товар соответствует стандартам качества и безопасности ЕАЭС. Знак наносят на товары, которые производят в странах союза или ввозят в них. Наличие ЕАС проверяют таможенная служба и Роспотребнадзор. Решение о применении знака вступило в силу в 2013 году.



Рис.4. Знак ЕАС.

Рассмотрим цветовое и графическое оформление второго рассматриваемого продукта (рис. 3). На передней грани располагается ключевой ингредиент – муцин улитки, на противоположной грани – описание, способ использования, изготовитель, объём и состав. Вся композиционная схема упаковки строится по горизонтали, она

имеет верхний и нижний планы. На верхнем плане располагается особенность продукта. На нижнем надпись - предназначение продукта и снова особенность продукта в линейке – «улитка». Фон упаковки - белый, соответствует стилю – минимализм. Страна происхождения - Республика Корея.



Рис.5. Пенка для умывания «tenzero».

На упаковке обоих образцов товаров присутствует знак о прохождении международной сертификации ISO 22716:2007. Данный документ подтверждает ответственное отношение компании к системе управления качеством на предприятии. Международный стандарт ISO 22716:2007 представляет собой надлежащую производственную практику (GMP) для предприятий, которые работают в сферах производства, транспортировки и дистрибуции парфюмерной и косметической продукции; маркировка пластика из категории PP, поэтому является довольно безопасным для человека, но при определённых условиях может выделять формальдегид.

Анализ показал, что упаковка пенки для умывания «VICHY» и «tenzero» соответствует заявленным требованиям товароведческих стандартов.

В заключение работы хочется сделать вывод, что подход к выбору тары и оформлению упаковки потребительских товаров играет огромную роль для производителей. Если не будут учтены все требования и стандарты при упаковке товара, он в лучшем случае может не быть востребованным у потребителей, а в худшем нанести вред человеку и окружающей среде.

Список литературы:

1.«ГОСТ 17527-2003. Межгосударственный стандарт. Упаковка. Термины и определения» (введен Постановлением Госстандарта России от 09.03.2004 N 85-ст)

2.Тара и упаковка для продовольственных товаров. Методические указания к лабораторным работам. Для студентов 4 курса обучения по направлению 38.03.07 «Товароведение» / Составитель М.В. Ерюшев; ФГБОУ ВО Саратовский ГАУ, Саратов, 2017. 55с.

3. Тара и упаковка для продовольственных товаров: краткий курс лекций для студентов 4 курса направления подготовки) 38.03.07 Товароведение/ Сост.: С.А. Богатырев С.А.// ФГБОУ ВО Саратовский ГАУ. – Саратов, 2017. – 64 с.

4. Товароведение : учебное пособие / Е.С. Григорян. —Москва. : ИНФРА-М. 2022. - 265 с. — (Высшее образование: Бакалавриат).

5. Товароведение продовольственных товаров: учебное пособие / Н.В. Коники: ИНФРА-М. 2022. – 416.

6. Товароведение, экспертиза и стандартизация: учебник/ А.А. Ляшко, А.П. Ходыкин, Н.И. Волошко, А.П. Снитко- 5-е изд., перераб. и доп. – Москва : Издательство-торговая корпорация «Дашков и К», 2023-2-2023.

УДК 65.01

Богатырева О.В.,*к.э.н., доцент**кафедры корпоративного и государственного управления
Краснодарского филиала РЭУ им. Г.В. Плеханова;***Ковальчук В.И.,***обучающийся (магистрант)**кафедры корпоративного и государственного управления
Краснодарского филиала РЭУ им. Г.В. Плеханова;***Кияшкина Е.Н.,***обучающаяся (магистрант)**кафедры корпоративного и государственного управления
Краснодарского филиала РЭУ им. Г.В. Плеханова*

АНТИКРИЗИСНОЕ УПРАВЛЕНИЕ СОВРЕМЕННОЙ ТОРГОВОЙ ОРГАНИЗАЦИЕЙ

CRISIS MANAGEMENT OF MODERN A TRADE ORGANIZATION

Аннотация: в статье рассматриваются различные аспекты управления торговой организацией в современных условиях хозяйствования. На основе исследования современных тенденций развития организаций сферы торговли и в результате анализа динамики ключевых показателей деятельности торговой организации города Краснодара установлены проблемы функционирования и определены пути оптимизации структуры капитала на основе повышения деловой активности организации и личной ответственности персонала, а также программа антикризисного развития организации на стратегическую перспективу.

Annotation: the article discusses various aspects of the management of a trade organization in modern business conditions. Based on the study of modern trends in the development of trade organizations and as a result of the analysis of the dynamics of key performance indicators of a trade organization in Krasnodar, the problems of functioning have been identified and ways to optimize the capital structure based on increasing the business activity of the organization and personal responsibility of the person, as well as the program of anti-crisis development of the organization for the strategic perspective.

Ключевые слова: антикризисное управление, антикризисная стратегия, развитие торговли, рентабельность, производительность труда, структура персонала организации торговли, финансовая устойчивость

Keywords: anti-crisis management, anti-crisis strategy, trade development, profitability, labor productivity, personnel structure of the trade organization, financial stability

В современных условиях слабо прогнозируемых изменений внешней среды российских организаций, спровоцированных политической напряженностью, значительная их часть находится в кризисном состоянии. Современная экономическая действительность заставляет руководителей организаций принимать решения в условиях неопределенности и риска. В условиях экономической и политической нестабильности хозяйственная деятельность чревата различными кризисными ситуациями, результатом которых может стать несостоятельность или банкротство.

На основании данных таблицы 1 можно сделать вывод об устойчивом ежегодном сокращении числа хозяйствующих субъектов в России в течение всего исследуемого периода (2019 – 2021 гг.).

Таблица 1.

Динамика состава и структуры организаций торговли в экономике России и Краснодарского края за 2019-2021 гг.

Показатели отрасли по формам собственности	Количество предприятий (тыс. ед.)			Доля, %		
	2019г.	2020г.	2021г.	2019г.	2020г.	2021г.
1. Число предприятий в России, всего:	3826,9	3517,5	3345,1	100,0	100,0	100,0
- в том числе: организации торговли	1084,2	937,1	854,1	28,3	26,6	25,5
2. Число предприятий в Краснодарском крае всего,	118,2	111,3	107,7	100,0	100,0	100,0
- в том числе: организации торговли	28,2	31,5	26,4	23,9	28,3	24,5
из общего числа субъектов торговли в России:						
- государственные и муниципальные	73,7	68,4	66,6	6,8	7,3	7,8
- частные	931,3	798,4	722,6	85,9	85,2	84,6
- собственность общественных и религиозных организаций	35,8	32,8	31,6	3,3	3,5	3,7
- иностранная собственность и совместная собственность с Российскими компаниями	43,4	37,5	33,3	4,0	4,0	3,9

Сокращение числа российских организаций вызвано, по нашему мнению, отчасти кризисными процессами в мировой экономике, а также является следствием повышения качества деятельности субъектов хозяйствования (регулируемой и последовательной ликвидацией несостоятельных субъектов хозяйствования).

Подобная динамика прослеживается и в составе организаций сферы торговли. Сокращение числа организаций торговли в 2020 году по сравнению с показателями за 2019 год составило 13,6 %, что выше тенденции сокращения общего числа организаций в России. В 2021 году темп сокращения общего количества организаций сферы торговли по сравнению с 2020 годом составил 8,9 %, что также выше общей тенденции сокращения числа организаций в России на 4 % [1].

Данные изменения дают основания полагать, что отрасль торговли в России развивается менее благоприятно по сравнению с другими отраслями экономики. Из общего числа субъектов торговли следует отметить ежегодное, хоть и не значительное, устойчивое сокращение числа и доли государственных и муниципальных организаций, а также организаций с общественной и религиозной формой собственности. Прирост числа государственных и муниципальных организаций исследуемой отрасли отражает общие тенденции в государстве, также как и увеличение числа организаций торговли с общественной и религиозной формой собственности. Из-за роста политической напряженности и разрыва хозяйственных связей с иностранными партнерами по бизнесу у организаций, имевших ранее иностранные инвестиции и совместную с ними собственность, отмечается сокращение доли организаций с иностранными инвестициями в 2021 году.

Следует отметить относительную стабильность доли частных организаций торговли в данной сфере экономики. Однако, количество частных организаций торговли в 2020 году сократилось на 0,7 % по сравнению с соответствующими данными за 2019 год, а в 2021 году – на 0,6 %.

Кроме того, мы рассмотрели оборот торговых организаций России и общие тенденции развития данной сферы в Краснодарском крае в динамике за 2019 – 2021 гг. Как видно из таблицы 2 для оборота торговых организаций не вполне характерны непрерывный рост объема продукции и достаточно высокие темпы развития в сравнении с общей тенденцией развития экономики России. При том, что оборот предприятий и организаций России в исследуемом периоде меняется достаточно стабильно, динамика оборота торговых организаций в России скачкообразна и не устойчива.

Безусловно, наибольшие темы роста оборота среди организаций торговли в исследуемом периоде принадлежат крупным субъектам хозяйствования, более устойчивым к негативному воздействию со стороны внешней среды. В составе

субъектов малого предпринимательства сферы торговли установлено сокращение числа на 2,6 %. Это может быть связано с отсутствием обоснованных стратегий развития данных организаций, нацеленных на решение только текущих задач. Такие организации при негативном влиянии внешней среды находятся в большей опасности, по сравнению с теми, у которых есть четкие стратегические ориентиры развития, включая антикризисные инструменты.

Данное исследование имеет большое значение, так как в 2021 году в сфере торговли России занято 2631,6 тыс. чел., а в Краснодарском крае, в частности – 76,7 тыс. чел. Доля оборота торговых организаций в общем объеме в 2021 году снизилась по сравнению с 2019 годом на 2,7 %, а по сравнению с 2020 годом – на 4,8 %. Все это указывает на кризисные процессы в отрасли.

Таблица 2.

Оборот торговых организаций России (в фактически действовавших ценах)
в 2019 – 2021 гг., млрд. руб.

Показатели	2019	2020	2021	Темп роста, %	
				2020/ 2019	2021/ 2020
1. Оборот предприятий и организаций России, всего	201315,5	207561,7	217146,5	103,1	104,6
2. Оборот предприятий торговли всего, в том числе:	78252,0	85175,7	78505,4	108,9	92,2
- предприятий малого бизнеса;	30375,1	29972,9	29570,8	98,7	98,7
3. Доля оборота предприятий торговли в общем объеме, %	38,9	41,0	36,2	105,4	88,3
4. Удельный вес убыточных организаций в России всего, %, в том числе:	32,5	32,7	29,2	100,6	89,3
- Краснодарский край	31,9	32,0	26,7	100,3	83,4

При этом, установлена скачкообразная динамика доли убыточных организаций в России и Краснодарском крае. Доля убыточных организаций в Краснодарском крае снизилась в 2021 году на 5,2 %, что является положительным обстоятельством, характеризующим эффективность антикризисного управления субъектами хозяйствования в Краснодарском крае.

Следует заметить, также, что удельный вес убыточных организаций торговли России в 2021 году составил 19,9 %, а в Краснодарском крае – 17,1 %. Это ниже среднеотраслевых значений показателей, но уровень данного показателя достаточно

высок. Данные обстоятельства усиливают риски функционирования организаций торговли сегодня в России.

Эффективность хозяйственной деятельности торговой организации определяется, как правило, комплексом показателей доходов, расходов и финансовых результатов за исследуемый период, динамикой рентабельности и эффективности использования материально-технической базы. Во многом величина данных показателей определяется качеством системы управления: миссией организации, ее стратегией, применяемыми методами в решении установленных руководством задач [2]. Для иллюстрации расчетов и оценки динамики основных показателей деятельности торговой организации на основе отчетности составим таблицу 3.

Таблица 3.

Основные показатели деятельности торговой организации за 2020 – 2022 гг.

Показатели	Период (год)			Темп роста			
				2021/2020		2022/2021	
	2020	2021	2022	+, -	%	+, -	%
1. Выручка, тыс. руб.	1950522	2426553	3094001	476031	124,4	667448	127,5
2. Себестоимость, тыс. руб.	1235623	1611856	2221010	376233	130,4	609154	137,8
3. Уровень себестоимости, %	63,3	66,4	71,8	3,1	-	5,4	-
4. Валовая прибыль, тыс. руб.	714899	814697	872991	99798	114,0	58294	107,2
5. Уровень валовой прибыли, %	36,7	33,6	28,2	-3,1	-	-5,4	-
6. Коммерческие расходы, тыс. руб.	557745	650534	705629	92789	116,6	55095	108,5
7. Уровень расходов, %	28,6	26,8	22,8	-1,8	-	-4,0	-
8. Прибыль от продаж, тыс. руб.	157154	164163	167362	7009	104,5	3199	101,9
9. Уровень прибыли от продаж, %	8,1	6,8	5,4	-1,3	-	-1,4	-
10. Прочие доходы, тыс. руб.	81909	50507	175283	-31402	67,7	124776	347,1
11. Прочие расходы, тыс. руб.	186199	159368	278984	-26831	85,6	119616	175,1
12. Прибыль до налогообложения, тыс. руб.	52864	55302	63661	2438	104,6	8359	115,1
13. Уровень прибыли до налогообложения, %	2,7	2,3	2,1	-0,4	-	-0,2	-
14. Налог на прибыль, тыс. руб.	8800	11214	13655	2414	127,4	2441	121,8
15. Чистая прибыль, тыс. руб.	44064	44088	50006	24	100,1	5918	113,4
16. Уровень чистой прибыли, %	2,3	1,8	1,6	-0,5	-	-0,2	-

По данным таблицы 3 можно сделать вывод, что в течение анализируемого периода отмечается спад деятельности организации. При том, что абсолютные показатели выручки и себестоимости продаж растут, следует выделить опережающий

темпа роста себестоимости продаж по сравнению с ростом выручки, а в 2022 году опережение себестоимости над выручкой усилилось.

В 2021 году отмечается положительная динамика всех показателей финансово-хозяйственной деятельности, в результате которой происходит прирост прибыли от продаж, увеличение прибыли до налогообложения и чистой прибыли торговой организации. Уровень прибыли до налогообложения ниже уровня прибыли от продаж из-за превышения прочих расходов над прочими доходами торговой организации. Это связано с продажей устаревших объектов оборудования со значительной скидкой и приобретением нового торгово-технологического оборудования для его обновления и расширения масштабов деятельности.

К числу негативных факторов развития деятельности в 2021 году следует отнести рост коммерческих расходов исследуемой торговой организации. Резкий скачок этого показателя пришелся на 2021 год, когда его темп роста достиг 116,6 %, при этом доля коммерческих расходов в выручке составила 26,8 %, что ниже уровня 2020 года на 1,8 %, но это связано не с сокращением расходов, а с приростом выручки в 2021 году по сравнению с 2020 годом.

Значительное увеличение коммерческих расходов связано с ростом расходов на рекламу, увеличением сумм амортизации оборудования и транспортных средств и удорожанием транспортных расходов в связи с перевозкой товаров. Повышение коммунальных платежей также отрицательно сказалось на динамике расходов исследуемой торговой организации.

В числе положительных факторов развития организации в 2021 году повышение таких показателей, как выручка (на 476031 тыс. руб. или на 24,4 %), валовая прибыль (на 99798 тыс. руб. или на 14,0 %), прибыль от продаж (на 7009 тыс. руб. или на 4,5 %) по сравнению с данными 2020 года. Позитивное влияние на рост основных экономических показателей оказало в большей степени увеличение продажных цен на товары.

В 2022 году ситуация изменилась не в лучшую сторону. На фоне опережающего темпа роста себестоимости над выручкой от продаж наблюдается сокращение уровня валовой прибыли на 5,4 %. Прибыль от продаж выросла на 3199 тыс. руб. или 1,9 %, а ее уровень упал на 1,4 %.

При том, что прочие доходы торговой организации в 2022 году выросли более чем в 3 раза по сравнению с 2021 годом, но их величина ниже величины аналогичных

расходов, поэтому прибыль до налогообложения 2022 года выросла, но ее уровень сократился на 0,2 %. Аналогично изменилась величина чистой прибыли торговой организации, а ее уровень в 2022 году составил 1,6 %.

Важнейшими показателями, характеризующими результативность деятельности торговой организации, являются различные показатели рентабельности (таблица 4).

Таблица 4.**Динамика рентабельности торговой организации**

Показатели	Период (год)			Изменения			
	2020	2021	2022	2021/2020		2022/2021	
				+, -	%	+, -	%
1. Выручка, тыс. руб.	1950522	2426553	3094001	476031	124,4	667448	127,5
2. Прибыль от продаж, тыс. руб.	157154	164163	167362	7009	104,5	3199	101,9
3. Чистая прибыль, тыс. руб.	44064	44088	50006	24	100,1	5918	113,4
4. Рентабельность продаж, %	8,1	6,8	5,4	-1,3	-	-1,4	-
5. Коммерческие расходы, тыс. руб.	557745	650534	705629	92789	116,6	55095	108,5
6. Рентабельность к расходам, %	28,2	25,2	23,7	-3,0	-	-1,5	-
7. Оборотные средства, тыс. руб.	1120052	1171739	1173625	51687	104,6	1886	100,2
8. Рентабельность оборотных средств, %	3,9	3,7	4,3	-0,2	-	0,6	-
9. Собственный капитал, тыс. руб.	309022	340343	381998	31321	110,1	41655	112,2
10. Рентабельность собственного капитала, %	14,3	13,0	13,1	-0,7	-	0,1	-
11. Совокупный капитал, тыс. руб.	1288434	1606322	1864358	317888	124,7	258036	116,1
12. Рентабельность совокупного капитала, %	3,4	2,7	2,7	-0,7	-	-	-

Анализируя показатели рентабельности по данным таблицы 4, следует сделать вывод, что в целом результативность деятельности исследуемой торговой организации сократилась за период с 2020 г. по 2022 г. При этом нельзя не отметить нестабильность показателей результативности исследуемой торговой организации, таких как прибыль от продаж, чистая прибыль и рентабельность.

На уровне общего роста прибыли торговой организации, практически все показатели рентабельности, и в 2021 году, и в 2022 году снизились. В 2022 году, по данным таблицы 4, по причине небольшого прироста темпа увеличения прибыли

отмечено некоторое замедление темпа спада рентабельности к расходам. При этом, рентабельность оборотных средств и собственного капитала немного увеличились, а рентабельность совокупного капитала в 2022 году не изменилась по сравнению с 2021 годом. Все это может быть связано в первую очередь с падением спроса, со снижением количества покупателей, с нерациональной политикой в сфере ценообразования, так как организация стремится удержать лояльность покупателей в связи с влиянием кризиса, с ростом конкуренции и не имеет возможности повысить цену, потому что в данном случае нельзя быть уверенным, что посетитель не уйдет в другой магазин [3].

В течение всего анализируемого периода исследуемая торговая организация не только наращивает свои доходы, но и расширяет, совершенствует материально-техническую базу. Анализ эффективности использования материально-технической базы представлен в таблице 5.

Таблица 5.

Анализ эффективности использования материально - технической базы
торговой организации за 2020 – 2022 гг.

Показатели	Период (год)			Изменения			
	2020	2021	2022	2021/2020		2022/2021	
				+: -	%	+: -	%
1. Выручка от продаж, тыс. руб.	1950522	2426553	3094001	476031	124,4	667448	127,5
2. Среднесписочная численность работников, чел.	440	439	431	-1	99,8	-8	98,2
3. Прибыль от продаж, тыс. руб.	157154	164163	167362	7009	104,5	3199	101,9
4. Среднегодовая стоимость основных фондов, тыс. руб.	165052	431005	648287	265953	261,1	217282	150,4
5. Фондоотдача, руб.	11,8	5,6	4,8	-6,2	47,5	-0,8	85,7
6. Фондоемкость, руб.	0,09	0,18	0,21	0,09	200,0	0,03	116,7
7. Рентабельность основных фондов, %	95,2	38,1	25,8	-32,9	-	-12,3	-
8. Фондовооруженность труда, тыс. руб.	375,1	981,8	1504,1	606,7	261,7	522,3	153,2

Данные таблицы 5 позволяют сделать вывод о недостаточном уровне эффективности материально-технической базы исследуемой торговой организации. Об этом свидетельствует снижение практически всех показателей, рассматриваемых в

таблице: фондоотдачи, рентабельности основных фондов, численности работников торговой организации.

Необходимо отметить, что фондоотдача данной торговой организации ежегодно устойчиво и стремительно снижается. Это связано с низкой эффективностью использования основных средств организации, просчетами в разработке графиков работы организации, недостаточно эффективным использованием имеющихся в организации средств труда. Значительно сократилась также и рентабельность основных фондов в 2021 году, а в 2022 году рентабельность основных средств упала на 12,3 %.

При ежегодном росте фондовооруженности труда, что говорит об увеличении возможностей торговой организации (увеличивается число объектов основных средств в расчете на 1-го работника), и среднегодовой стоимости основных фондов, фондоотдача, наоборот, ежегодно снижается. Это является признаком неэффективного использования имущества торговой организации. Так, в результате дополнительного вложения средств в обновление основных средств в 2021 году организация рассчитывала дополнительно получить 3142932 тыс. руб. выручки ($265953 \times 11,8$), но из-за нерационального использования своего потенциала упущенная выгода составила 2666901 тыс. руб. ($431005 \times (-6,2)$). Кроме того, ежегодно сокращается численность персонала исследуемой торговой организации. В 2021 году данные изменения незначительны, но в 2022 году тенденция сохранилась и усилилась, что также может негативно сказываться на эффективности использования потенциала данной торговой организации.

Возможно, низкий уровень эффективности потенциала торговой организации связан с отсутствием четких целевых ориентиров ее развития на перспективу. В кризисных условиях хозяйствования малейшая недоработка со стороны управляющей подсистемы торговой организации может стать разрушающим фактором для ее деятельности, что требует от управляющей подсистемы организации оперативных действий.

Проведем анализ структуры и динамики численности персонала исследуемой торговой организации на основе информации о составе и движении работников за период с 2020 по 2022 гг. в разрезе основных категорий работников (таблица 6). В течение исследуемого периода в составе персонала произошли не слишком значительные изменения, которые вызвали увеличение доли торгового персонала на

фоне относительного постоянства административно-управленческого персонала организации сферы торговли.

Анализ изменений в структуре персонала показал, что она направлена на эффективность и не противоречит целям развития организации, поскольку в 2021 году возрастает на 1,2 % доля торгового персонала при незначительном сокращении доли административно-управленческого и вспомогательного персонала (таблица 6).

Таблица 6.

Динамика численности и структуры персонала торговой организации
за 2020 – 2022 гг.

Годы	Общая численность, чел.	В том числе по основным категориям					
		административно-управленческий персонал		торгово-оперативный персонал		вспомогательный персонал	
		чел.	в % к общей численности	чел.	в % к общей численности	чел.	в % к общей численности
2020	440	72	16,4	263	59,7	105	23,9
2021	439	70	15,9	267	60,9	102	23,2
2022	431	68	15,8	263	61,0	100	23,2

В 2022 году в составе и структуре персонала сохранились установленные и уже отмеченные тенденции. Сокращение доли и величины административно-управленческого персонала не слишком значительная, однако, если данная тенденция сохранится в будущем, это может негативно сказаться на процессах принятия управленческих решений в данной торговой организации [4].

С целью установления причин сокращения рентабельности рассмотрим эффективность использования персонала за 2020 - 2022гг., для чего составим таблицу 7. Можно сделать вывод, что при росте объема денежной выручки на 24,4 % или 476031 тыс. рублей и сокращении численности персонала на 1 человека (что не существенно) в 2021 году по сравнению с 2020 годом производительность труда работников увеличилась на 24,7 %. Кроме того, темп роста производительности труда (124,7 %) значительно опережает темп роста средней заработной платы (96,3 %), что, на первый взгляд, свидетельствует об эффективности действующей системы оплаты и мотивации персонала данной организации. Однако, обращает внимание снижение расходов на оплату труда и среднегодовой заработной платы в расчете на 1-го

работника. При этом следует отметить, что выручка на 1 руб. расходов на оплату труда в 2021 г. увеличилась на 30,4 % по сравнению с данными 2020 г.

Обращает внимание факт ежегодного сокращения расходов на оплату труда к товарообороту, что указывает на снижение общей трудоемкости в торговой организации. Данные обстоятельства могут свидетельствовать о снижении стимулирующей роли заработной платы в организации. Подобная тенденция и ее сохранение в будущем может негативно отразиться на мотивации персонала организации и в дальнейшем вызвать резкое снижение производительности труда.

Таблица 7.

Динамика эффективности использования персонала торговой организации
за 2020 - 2022 гг.

Показатели	Период (год)			Изменения			
	2020	2021	2022	2021/2020		2022/2021	
				+; -	%	+; -	%
1. Выручка от продаж, тыс. руб.	1950522	2426553	3094001	476031	124,4	667448	127,5
2. Среднесписочная численность работников, чел.	440	439	431	-1	99,8	-8	98,2
3. Производительность труда, тыс. руб.	4433,0	5527,5	7178,7	1094,5	124,7	1651,2	129,9
4. Прибыль от продаж, тыс. руб.	157154	164163	167362	7009	104,5	3199	101,9
5. Прибыль в расчете на 1 работника, тыс. руб.	357,2	373,9	388,3	16,7	104,7	14,4	103,9
6. Фонд оплаты труда, тыс. руб.	419362	402808	498134	- 16554	96,1	95326	123,7
7. Фонд оплаты труда к товарообороту, %	21,5	16,6	16,1	-4,9	-	-0,5	-
8. Среднегодовая заработная плата на 1 работника, тыс. руб.	953,1	917,6	1155,8	- 35,5	96,3	238,2	126,0
9. Выручка на 1 руб. расходов на оплату труда, руб.	4,7	6,0	6,2	1,3	130,4	0,2	103,3
10. Прибыль на 1 руб. расходов на оплату труда, руб.	0,4	0,4	0,3	-	100,0	- 0,1	75,0

В 2022 году темпы роста показателей таблицы 7 незначительно выросли. Это касается, и производительности и средней заработной платы в расчете на 1-го работника торговой организации. При этом характер взаимозависимости данных показателей положительно изменился: темп роста производительности труда выше темпа роста средней заработной платы, а темп роста средней заработной платы, в свою очередь, достиг положительного значения.

Снижение в 2022 году прибыли на 1 руб. расходов на оплату труда говорит о спаде эффективности использования персонала (несмотря на прирост производительности труда). Следовательно, в системе управления персоналом имеются недочеты и ошибки, требующие устранения.

Проведем оценку финансового потенциала торговой организации с тем, чтобы удостовериться в наличии (отсутствии) признаков кризисного состояния данной организации. Эффективность финансового потенциала организации во многом определяет уровень ее возможностей, особенно, в условиях кризиса, так как оптимальность денежных потоков обуславливает функционирование всех систем организации торговли. Произведем расчеты необходимых показателей на основе данных бухгалтерской отчетности. Результаты отразим в таблице 8.

Таблица 8.

Финансовый потенциал торговой организации по данным на конец года
за 2020 – 2022 годы, в тыс. рублей

Показатели	2020	2021	2022	Темп роста, %	
				2021/ 2020	2022/ 2021
1. Внеоборотные активы всего,	161870	707296	674170	436,9	95,3
в том числе основные средства	157653	704356	592217	446,8	84,1
2. Оборотные активы всего,	1115157	1228321	1118928	110,1	91,1
в том числе запасы	966245	981041	983243	101,5	100,2
3. Собственный капитал всего,	318299	362387	401609	113,9	110,8
в том числе нераспределенная прибыль	297299	341387	380609	114,8	111,5
4. Обязательства всего,	958728	1573230	1391489	164,1	88,4
в том числе:					
долгосрочные займы и кредиты	-	-	-	-	-
краткосрочные кредиты	413062	430336	347900	104,2	80,8
кредиторская задолженность и резервы	545666	1142894	1043589	209,4	91,3

Анализ финансового потенциала свидетельствует о том, что данная торговая организация имеет не слишком стабильную, но растущую ресурсную базу (таблица 8). Нестабильность связана со значительным приростом финансового потенциала организации по всем, без исключения, позициям в 2021 году. В 2022 году прирост отмечен только в части материальных запасов торговой организации и нераспределенной прибыли. По всем остальным показателям таблицы 8 отмечается сокращение в 2022 году.

В 2021 году значительный прирост имущества имел место по причине обновления основных средств организации, из-за чего, отчасти, удорожали краткосрочные кредиты торговой организации, полученные в банке.

В 2022 году темпы развития деятельности исследуемой организации значительно сократились, снизилась и эффективность использования потенциала финансов, хотя отмечен небольшой прирост рентабельности собственного капитала. Сократился объем основных средств организации и объем товарных запасов практически не изменился по своей абсолютной величине, а его доля в имуществе сократилась. Сокращение доли товарных запасов в имуществе торговой организации может указывать на снижение возможностей ее функционирования и развития.

Отчасти, установленные недостатки в деятельности организации и функционировании ее системы управления, вызваны кризисными факторами развития бизнеса в современных условиях, что требует реализации оптимальных антикризисных управленческих решений [5].

Нами проведено исследование экономических показателей, установлен спад эффективности деятельности исследуемой торговой организации в 2021 году. Проведем анализ основных показателей финансовой стабильности исследуемой торговой организации (таблица 9).

Таблица 9.

Основные показатели финансовой стабильности торговой организации
в 2020 – 2022 гг.

Показатели	Нормативное значение	2020г.	2021 г.	2022 г.
1. Коэффициент абсолютной ликвидности	0,2 -0,25	0,01	0,03	0,04
2. Коэффициент текущей ликвидности	1,8 – 2,5	1,17	1,01	1,01
3. Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	0,6 – 0,8	0,14	-	-
4. Коэффициент концентрации собственного капитала	≥0,5	0,25	0,19	0,22
5. Рентабельность активов, %	-	3,40	2,70	2,70
6. Рентабельность собственного капитала, %	-	14,3	13,0	13,1

За анализируемый период отмечается нестабильность показателей финансового положения организации и снижение рентабельности активов в 2021 году. Хотя в 2022 году намечена тенденция роста рентабельности собственного капитала, однако уровня 2020 года данный показатель не достиг.

Низкие коэффициенты абсолютной и текущей ликвидности указывают на утрату торговой организацией способности решать все необходимые текущие задачи из-за недостатка денежных средств и нерациональном распределении средств, что и является (отчасти) причиной низкого темпа роста его эффективности. Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами в 2021 и 2022 годах не рассчитывался из-за отсутствия собственных оборотных средств у данной организации, что вызывает трудности в ее функционировании, так как приходится осуществлять деятельности при недостатке мобильных средств. Все это позволяет характеризовать исследуемую торговую организацию как кризисную. Нестабильность показателей свидетельствует об отсутствии четкой финансовой стратегии, способной обеспечить рост прибыли, рентабельности и финансовой устойчивости путем оптимизации финансовых потоков.

По результатам исследования, опираясь на внутренние резервы организации, считаем, что ее оптимальная антикризисная стратегия развития должна ориентироваться на комплексное достижение:

- 1) роста доходов и деловой активности;
- 2) повышение платежеспособности и финансовой устойчивости.

Таким образом, с целью оптимизации системы управления с учетом негативного влияния факторов внешней среды и с целью ликвидации слабых сторон внутренней системы рекомендуем следующую антикризисную стратегию торговой организации:

- Стратегия оптимизации структуры капитала на основе повышения деловой активности организации и личной ответственности персонала.

С целью получения результата антикризисных мер данная стратегия рассчитана на срок – 3 года. Мероприятия по преодолению кризисной ситуации в организации и восстановлению платежеспособности должны учитывать ее индивидуальные особенности и возможности.

Программа антикризисного управления торговой организации включает следующие направления:

- укрепление положительного имиджа исследуемой торговой организации;
- внедрение аудита текущей деятельности и системы учета индивидуальной эффективности для повышения мотивации сотрудников, результативности хозяйственного процесса и финансовой состоятельности организации;

- увеличение прочих доходов и финансовых результатов на основе договоров аренды имущества для повышения уровня прибыли.

Комплекс показателей, характеризующих эффективность применения стратегии, должен включать абсолютные показатели доходов, затрат и прибыли, а также относительные показатели рентабельности собственного капитала и совокупных активов, имеющихся в наличии у организации. В кризисных условиях организация должно максимально мобилизовать все свои возможности. В итоге, прибыль до налогообложения возрастает на 223546 тыс. руб., а ее уровень увеличивается на 5,1 %, следовательно, система мер, направленных на прирост доходов торговой организации за счет повышения деловой активности и индивидуальной ответственности работников вполне эффективна.

Список литературы:

1. Региональная статистика. Официальный сайт РФ. Режим доступа: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/regional_statistics/
2. Виханский О.С. Менеджмент./ О.С. Виханский, А.И. Наумов.– М.: Экономика, 2021. – 528 с.
3. Балашова, И.В. Аналитические системы как фактор повышения эффективности управления проектной деятельностью / И.В. Балашова, А.В. Дерягина // . – 2022. – Т. 12, № 1(37). – С. 96–100. – EDN ZYVQQC.1
4. Управление человеческими ресурсами / И.В. Балашова, Е.А. Бюллер, В. Е. Довбыш [и др.]. – Краснодар : Новация, 2021. – 362 с. – ISBN 978-5-00179-137-9. – EDN ICEIDX.
5. Грязнова А.Г. Антикризисный менеджмент. – М.: Ассоциация авторов и издателей «ТАНДЕМ», Издательство ЭКМОС, 2020. – С. 278.

УДК 339.371

*Денисова Н.И.,
к.т.н., доцент
кафедры товарной экспертизы,
технологии торговли и ресторанного бизнеса
Краснодарского филиала РЭУ им. Г.В. Плеханова*
*Штезель Д.А.,
обучающаяся
кафедры корпоративного и государственного управления
Краснодарского филиала РЭУ им. Г.В. Плеханова*

ВНЕДРЕНИЕ РОБОТОВ В ТОРГОВЛЮ КАК ВАЖНАЯ СОСТАВЛЯЮЩАЯ БИЗНЕСА

THE INTRODUCTION OF ROBOTS INTO TRADING AS AN IMPORTANT COMPONENT OF BUSINESS

Аннотация: повышение конкуренции в торговой сфере заставляет предприятия постоянно изучать поведение покупателей и мотивы совершения ими покупок. Внедрение современных технологий позволяет не только привлечь, но и удержать покупателей. Цифровые технологии вынуждают компании обратить внимание на искусственный интеллект и робототехнику в розничной торговле.

В статье рассмотрены основные направления внедрения робототехники в розничной торговле – роботы, считывающие RFID-метки, роботы, помогающие ориентироваться в магазине, аптечные роботы, роботы для снабжения полок товарами, роботы - консультанты, роботы – продавцы, роботы-мерчендайзеры, роботы кассиры, мобильные роботизированные торговые автоматы, роботы промоутеры, роботы-курьеры

Annotation: increasing competition in the retail sector forces enterprises to constantly study the behavior of customers and their motives for making purchases. The introduction of modern technologies allows not only to attract, but also to retain customers. Digital technologies are forcing companies to pay attention to artificial intelligence and robotics in retail. The introduction of robots into trading as an important component of business

The article discusses the main directions of the introduction of robotics in retail trade – robots that read RFID tags, robots that help navigate the store, pharmacy robots, robots for

supplying shelves with goods, robot consultants, robot sellers, robot merchandisers, robot cashiers, mobile robotic vending machines, robot promoters, robot couriers

Ключевые слова: цифровые технологии, робототехника, бизнес-процессы, направления внедрения, преимущества роботов, функциональные особенности различных видов роботов

Keywords: digital technologies, robotics, business processes, directions of implementation, advantages of robots, functional features of various types of robots

Торговля является крупнейшей и успешно развивающейся отраслью России. Она всегда была важным и связующим звеном между производителями и потребителями. Модель ведения бизнеса существенно поменялась за несколько десятков лет - уже недостаточно просто продавать. Сегодня розничная торговля весьма активно отзывается на внедрение новых технологий, которые позволяют бороться за внимание клиента.

Действительно, просто продавать потребительские товары покупателям уже достаточно сложно, необходимо сопровождать продажу товара хорошим сервисом, что включает не только чистый и опрятный торговый зал, но и инновации технологий – предоставлять оплату по лицу или применением автоматической оплаты при выходе с помощью касс самообслуживания.

Конкурентные условия вынуждают представителей розничной торговли постоянно развиваться и систематически изучать поведение покупателей, а также методы продажи [2].

Современные технологии с каждым годом становятся более доступными и проникают в нашу повседневную жизнь всё глубже.

Цифровая трансформация, т.е. внедрение цифровых технологий в различные сферы жизни, позволяет компаниям получать дополнительные конкурентные преимущества для выживания на рынке [2].

Развитие научно-технического прогресса заставляет розничных продавцов идти в ногу с быстро развивающимися технологиями. Технологии внедрения новых способов оплаты, новых способов инвентаризации и доставки товаров подталкивают компании обратить внимание на искусственный интеллект и робототехнику в розничной торговле.

Автономно управляемые роботы все больше формируют реалии нашей повседневной жизни. Они стригут газоны, пылесосят в гостиной и моют окна — при

желании даже в режиме нон-стоп. Роботы могут играть в хоккей, в шахматы, собирать кубики Рубика, или рисовать портрет Моны Лизы лазерным лучом [1].

Сегодня конкуренция в различных секторах розничной торговли, начиная от продуктов питания и бытовой электроники, до одежды и аптечных товаров достигла максимальных размеров.

Компании в ритейле ищут новые способы повысить эффективность своих операций. Инновации в робототехнике предлагают интересные возможности для оптимизации и автоматизации бизнес-процессов. Роботы становятся незаменимыми помощниками в розничной торговле, улучшая качество обслуживания и увеличивая продажи.

Практически все торговые предприятия стремятся к повышению эффективности, к удовлетворенности клиентов и удержанию сотрудников, что возможно лишь при использовании новых инновационных технологий решения, включая роботов как помощников.

Крупнейшие ритейлеры мира, такие как Amazon.com и Walmart, уже достаточно широко используют и на своих складах, и в розничных магазинах мобильных роботов для сканирования товаров и инвентаря, для обработки материалов, для пополнения полок, для управления запасами. Компания Walmart использует роботов системы Bossa Nova Robotics для управления запасами почти в 1000 магазинов и является лидером в их использовании [3].

Торговый робот представляет собой программное решение, предназначенное для частично или полностью автоматического ведения торговли - определения моментов входа в рынок и закрытия сделок, расчета объема ордера, размещения заявок и стоп-приказов, сопровождения открытых позиций и т.д.

Розничная торговля характеризуется высокой конкуренцией. Увеличение количества магазинов, появление и расширение онлайн торговли заставляет ритейлеров бороться за покупателей не только друг с другом, но и с онлайн-продавцами. Чтобы привлечь и удержать покупателя, необходимо предложить клиенту высокий уровень сервиса, который включает удобную выкладку продукции, привлекательный торговый зал, а также удобные и быстрые способы оплаты. Этому сильно помогает роботизация торговых помещений и бизнес процессов [2].

Разработка и внедрение роботов идут по пути решения двух основных задач: с одной стороны необходимо совершенствовать работу с покупателями, а с другой

стороны - оптимизировать бизнес-процессы. Робототехника используется для решения самых разноплановых задач: от общения с клиентами до инвентаризации товара.

В связи с нехваткой кадров и частой сменой персонала крупные компании заменяют роботами «живых» сотрудников - продавцов, кассиров, промоутеров и мерчендайзеров. К 2040 году в мире около 50% рабочих мест будет принадлежать роботам [3].

Специалисты отмечают следующие плюсы техники: она не устает, не уходит на больничный, всегда приветлива с покупателями и способна работать 24 часа в сутки.

Разнообразие мобильной робототехники сегодня удивляет и радует. Например, автономно управляемый робот TORY самостоятельно находит дорогу между вешалками в магазине модной одежды.

После установки робот, который может работать и днем, и ночью, может проводить автоматическую инвентаризацию с помощью системы распознавания чипов RFID и может быть подключен к соответствующей системе управления товарами, например, для автоматического формирования заказов. За счет лазерных сканеров ему не мешают ни проходящие мимо люди, ни играющие дети, ни такие препятствия, как коробки или пакеты [6].

Внедрение роботов в торговлю можно рассматривать по следующим основным направлениям:

1. Роботы с RFID-считывателями

Китайская компания Tencent Holdings представила магазин «BingoBox» (БингоБокс), в котором все товары помечены RFID-метками. В магазине покупатель, выбрав товар, размещает его на RFID-считывателе, после чего товар оплачивается с мобильного приложения. На выходе покупатель «сканируется» для определения все ли выносимые им товары были оплачены. Если товар оплачен — покупателю открывается дверь (рис.1).



Рис. 1 – Роботы по считыванию RFID меток - Tally 3 (а) и Brain Corp (б)

Технология RFID имеет несколько положительных функций.

С помощью нее можно отслеживать движение товаров от поставщика до потребителя и вести аналитику, анализировать срок годности товаров на полках магазина и своевременно заменять товары с истекшим сроком на свежие. Это является важным аспектом работы магазина и поэтому сотрудники всегда проводят маркировку товаров и присваивают им специальные коды, которые затем хранятся в базе данных магазинов.

Эта технология позволяет сократить время выполнения трудоемких процессов, таких как инвентаризация, приемка/отгрузка и перемещение товаров, а также быстро найти нужный товар на полках в магазине и получать своевременную информацию по объемам продаж и по товарным остаткам.

Эту технологию активно осваивает американский ритейлер Walmart (Уолмарт). Аналогичные попытки предпринимались и в России. Однако из-за возникших проблем у производителей с печатью RFID-меток на упаковках через два года после открытия в компании «X5 Retail Group» магазин был закрыт, хотя сама технология была признана работоспособной [4].

2. Мобильные сканеры.

Такие роботы используют для непрерывной автоматической инвентаризации товаров, как на складах, так и в торговых залах магазинов. Они могут автономно передвигаться по магазину, контролируя за счет системы компьютерного зрения наличие товаров на полках или свободного пространства. Одновременно робот

проверяет наличие и правильность тех ценников, которые находятся рядом с товарами (рис.2).



Рис. 2 – Роботы Matey и Tally для инвентаризации товаров

Робот Tally может сканировать около 35 тыс. продуктов несколько раз за день: за счет систем компьютерного зрения и сканеров RFID роботы проведут инвентаризацию, оценят число товаров, выявят продукты, оказавшиеся не на своих местах или повернутые под неправильным углом. Всю эту работу они проделывают в десятки раз быстрее, чем обычный работник [4].

Использование роботов позволяет получить огромные потоки информации в режиме реального времени о поведении покупателей, что даст возможность руководству торговых предприятий оптимально оформить и пополнить полки магазина.

3. Снабжение полок товарами.

Японские компании разработали целую группу роботов, которые пополняют ассортимент напитков в холодильниках почти в 300 крупных магазинах FamilyMart по всей стране. Роботы помогают также разгрузить работников магазинов [5].

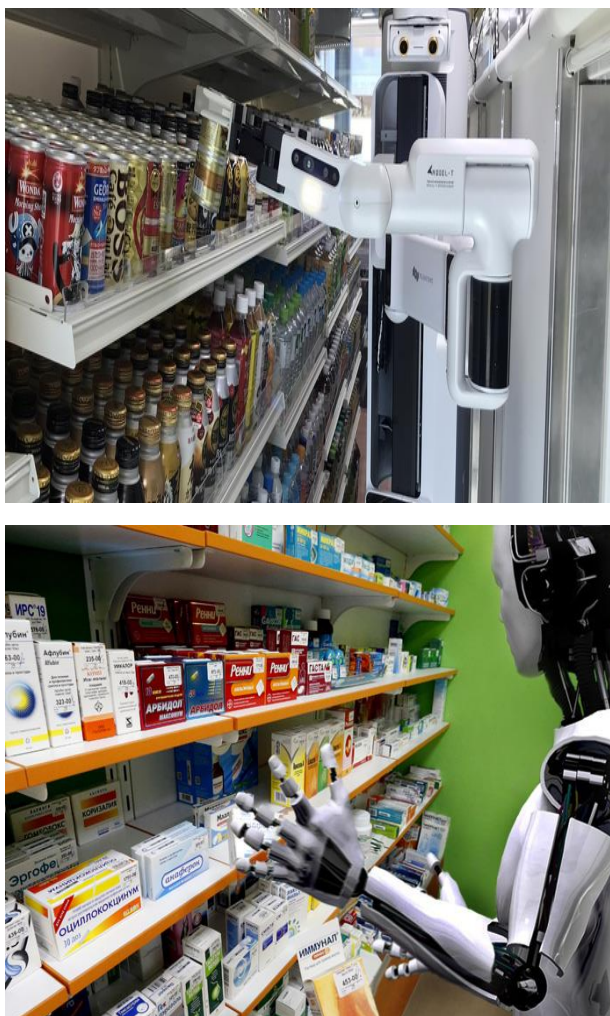


Рис. 3 – Роботы для пополнения полок товарами Intelligent Piece Packing

4. Аптечные роботы

Аптечный робот (робот для аптеки) — мини-складское оборудование, которое устанавливается в аптеке, аптечных складах и медицинских учреждениях для оптимизации хранения, поиска и выдачи медикаментов к рабочему месту фармацевта (первому столу) или для продажи непосредственно покупателю.

Такие роботы появились еще в 70-е годы, их используют как помощников провизора. Это аптечные фармацевтические роботы или роботы-провизоры. Они предназначены для оказания помощи человеку-провизору, осуществляют подачу выбранных покупателем лекарственных препаратов на кассу. Благодаря современным технологиям бережного захвата, каждая упаковка считывается сканером и заносится в базу данных лекарственных средств, запоминая количество и сроки хранения каждой пачки. После сканирования и фиксирования кода, средства отправляются на главный

склад робота.

Для всех типов лекарственных средств имеющих картонную упаковку, роботы проводят упрощенную разгрузку путем простого опрокидывания в приёмник конвейерной ленты, а затем осуществляют сортировку аптечных средств.

Достаточно часто их можно увидеть в аптеках Германии (роботы Consis B2 и Consis B3 компании Willach), в аптеках США (M5000 компании MTS Medication Technologies), в аптеках России (в Москве на Лубянке, Владивостоке – в Приморской краевой аптеке, в Абакане республики Хакасия) [6].



Рис. 4 – Аптечный робот (а) и аптечный робот с индивидуальным набором медикаментов (б)

Разнообразие роботов позволяет выделить несколько типов роботов для аптек:

- автоматический диспенсер, который осуществляет разделение и раскладку наиболее востребованных лекарств

- роботизированный склад – это большой шкаф для хранения ЛС; Сотрудник аптеки после приема заказа у клиента, вводит наименование лекарства в систему, а робот снимает лекарства с полок и доставляет их на кассу. Робот освобождает сотрудника от необходимости покидать рабочее место и значительно ускоряет выдачу лекарств покупателям.

- продающие роботы – это роботы-консультанты, роботы-продавцы.

Первый робот марки CONSYS немецкой компании Willach был установлен в московской аптеке «Самсон-Фарма» в 2006 году.

Разработан аптечный робот, который может подготавливать индивидуальные наборы лекарств для каждого пациента. Робот распределяет лекарства по маленьким пластиковым «кармашкам» - по четыре блистера на каждый день приема лекарств.

В Испании используются так называемые робосклады, например, PYSSA, или CareFusion/Rowa. В России первый робот немецкой компании Willach был установлен в московской аптеке «Самсон-Фарма» в 2006 году.

5. Робот, помогающий ориентироваться в магазине

Более простое решение - робот OSHbot, помогающий покупателям ориентироваться в магазине. Достаточно спросить робота о местонахождении того или иного продукта или показать образец и OSHbot предложит последовать за ним к месту расположения товара [5].

Такой робот способен указать покупателю путь к интересующему человека товару или товарной группе. Робот может поддерживать голосовое общение с потенциальным клиентом (рис.5).

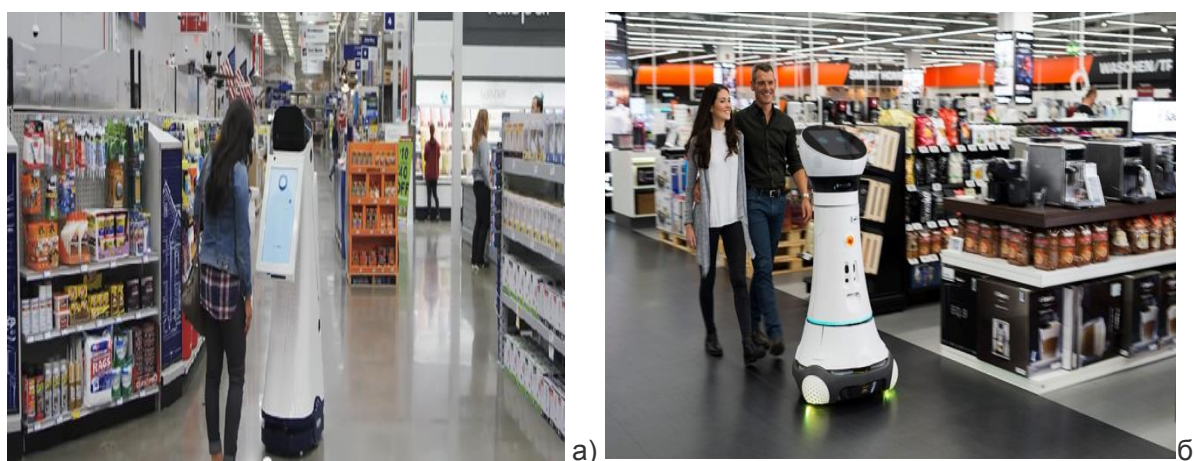


Рис. 5 - Роботы-информер (промобот)

6. Роботы - консультанты, роботы - продавцы

С расширением онлайн торговли большинство покупателей стали пользоваться данной формой заказа товаров и руководители офлайн торговли ищут пути возврата покупателей в торговый зал магазина. Эту проблему в какой-то степени помогут решить роботы - промо-боты [4].

Роботы-консультанты — подсказывают, где найти нужный товар, а также рекомендуют продукцию на основе предпочтений покупателя. Например, их можно

встретить в американской DIY сети Lowe's. LoweBot говорит на 25 языках, может поддержать беседу и отвести клиента к нужному стеллажу. Робот Pepper работает в японской сети бытовой электроники Softbank. Он отвечает на вопросы о товарах, умеет танцевать и даже делать селфи с клиентами. Недавно сеть запустила полностью роботизированный магазин в Токио, где нет сотрудников-людей. Весь процесс покупки — от выбора товара до его оплаты и получения — сопровождают роботы.

Согласно опросам большинство (90%) покупателей недовольны тем, что не всегда могут найти в магазине продавца, способного им помочь. Вдобавок 85% покупателей отвечают, что не найдя такого человека, они покидают магазин так и не купив товар. Поэтому использование роботов в качестве консультантов помогает решить данную проблему [3].

В нескольких недавно открывшихся супермаркетах торговой сети «Лента» в Москве работу продавцов-консультантов выполняют роботы.

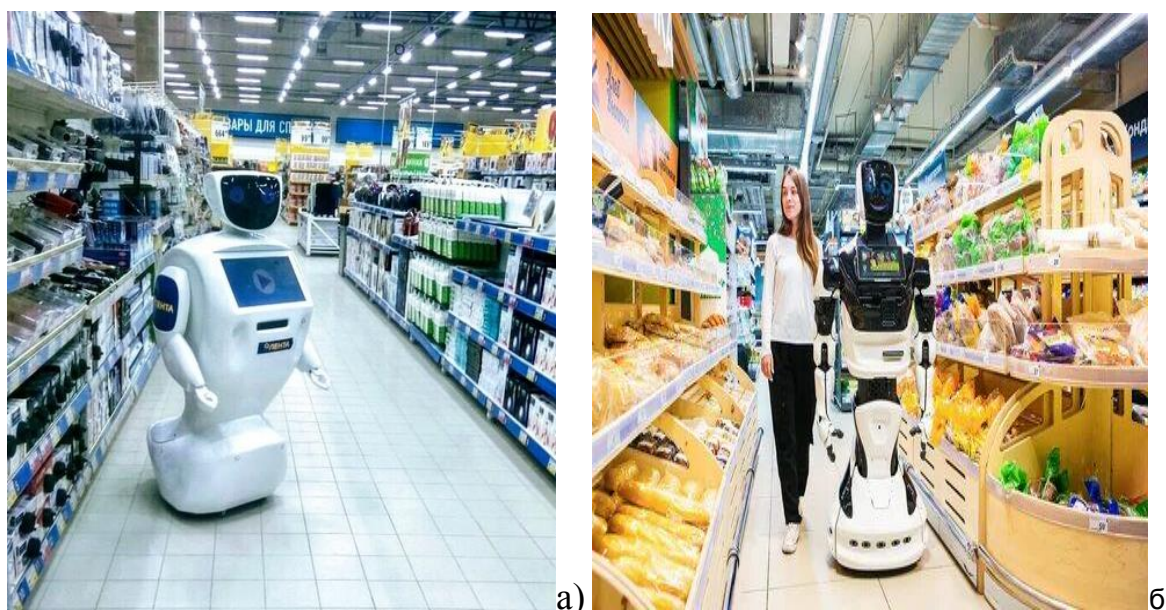


Рис. 6 – Использование роботов-консультантов Promobot.

Роботы-консультанты Promobot автономно передвигаются по залам и общаются с покупателями, они умеют распознавать лица, что позволяет им запоминать посетителей и приветствовать их при следующей встрече. Роботы оказывают услуги покупателям, рассказывают об актуальных скидках и акциях, демонстрируют товары и продукты, консультируют покупателя об особенностях товара, отвечают на несложные вопросы и оформляют покупку, что способствует повышению качества обслуживания посетителей в целом [4].

По мнению специалистов рынка, роботы более предпочтительны в крупных магазинах с большим ассортиментом товаров, они лучше подойдут для работы с товарами, не требующими индивидуального подхода и магазинов самообслуживания. В магазинах со сложными товарами и большим числом характеристик, они могут предоставлять информацию с учетом собранных данных о потребностях клиента.

Роботы-консультанты показывают, где находится товар на полке, или дают советы на основании покупательского опыта. Такой помощник уже работает с посетителями американской сети товаров для дома Lowe's.



Рис. 7 – Робот-продавец в магазине (а); Роботы-буфетчицы Дуняши в Тюмени

7. Роботы - кассиры

Человекоподобный робот-кассир «Маруся» был разработан специально для сети ресторанов «Теремок». Робот, представленный в красном платье с фирменной символикой «Теремка», встречает гостей у входа в торговый центр. Он свободно перемещается по территории первого этажа, предлагает меню, оформляет заказы, выбирает время приготовления, принимает оплату банковскими картами или смартфонами от посетителей и печатает чеки, а также поддерживает разговор с гостями на свободную тему и помогает найти ближайшее заведение «Теремка». Робот Маруся работает в ТЦ «Коламбус» г. Москвы. Похожих роботов пока нет [6]

«Маруся» для имитации кассира имеет голову и две руки, оборудована двумя видеокамерами, одна из которых распознает лицо покупателя, а другая помогает ориентироваться в пространстве.



Рис.8 - Робот-кассир «Маруся» (а); Мороженое в Волгограде продает робот (б)

«Маруся» не устает за день тяжелой работы, не подвержена стрессу, всегда рада клиенту, завлекая и развлекаая клиентов.

В японском кафе быстрого питания Mos Burger работает робот Орихиме. Он консультирует посетителей относительно меню, помогает оформить и оплатить заказ.



Рис. 9 - Робот Орихиме в японском кафе быстрого питания

8. Роботы-мерчендайзеры — проверяют наличие товара на полках и корректность цен. Отсутствие на полках магазина в нужный момент определённых товаров приводит к миллиардным потерям в год. Мерчендайзеры обязаны следить за тем, чтобы товар на полках хорошо выглядел и был расставлен соответственно запланированной схеме. Робот-мерчендайзер на движущейся платформе, способен за час проверить полки в небольшом супермаркете.

Одна из самых успешных разработок принадлежит компании Bossa Nova Robotics. Их устройство умеет анализировать, есть ли пустые места на полках, соответствует ли выкладка плану залы, актуальная ли цена указана на ценнике. На ревизию среднего по размеру торгового зала у робота уходит около часа, в то время как человеку понадобится минимум день. Машины от Bossa Nova Robotics использованы в

крупнейшей сети Walmart [5].

Компания из Новосибирска, R2 Robotics, разработала робота для рынка ритейла одежды, который отслеживает товар в торговом зале и на складе. Если что-либо отсутствует, мерчендайзеры получают уведомление и корректируют планыграммы.

9. Роботы-промоутеры — рассказывают об акциях и скидках. Они способны свободно двигаться по залу и даже узнавать постоянных клиентов благодаря встроенной системе распознавания лиц. В тестовом режиме роботы-промоутеры от компании Promobot работают в сети гипермаркетов «Лента».

Роботы-промоутеры могут рассказывать о продукте, отвечать на вопросы, вести статистику. Но главное - они постоянно умнеют, ведь «облачная» база знаний непрерывно пополняется.

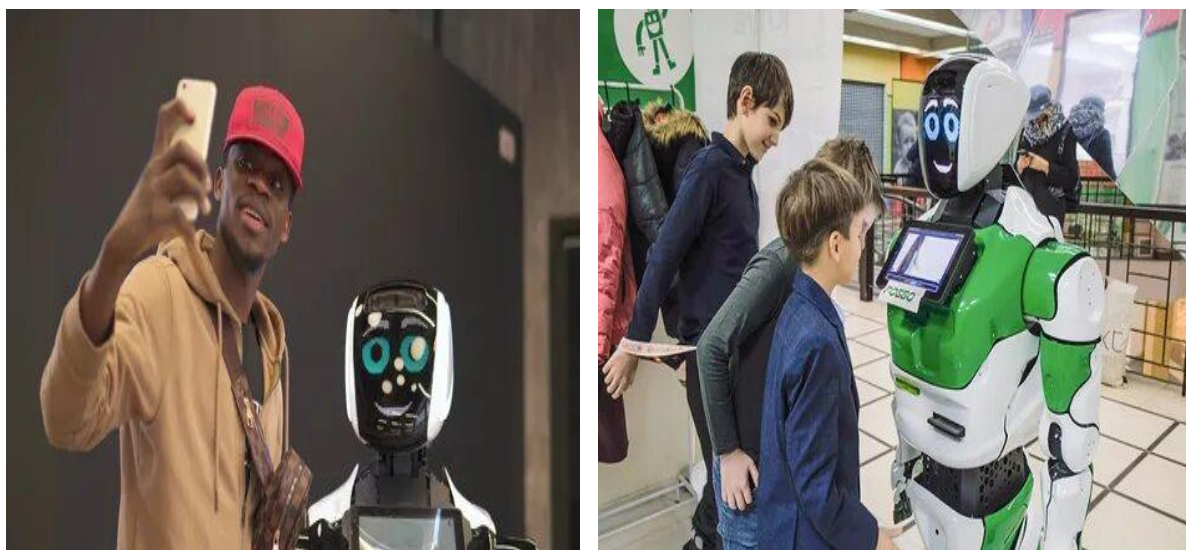


Рис.10 - Роботы-промоутеры в сети гипермаркетов «Лента».

Робот для помощи покупателям супермаркетов снабжен системой компьютерного зрения, которая позволяет роботу идентифицировать покупателя по его лицу и ориентироваться в магазине [6].



Рис. 11 – Робот для помощи покупателям LG CLOi CartBot

Особенность таких роботов в том, что робот будет следовать за покупателем при его движении по магазину, он будет перевозить покупки и выступать проводником для клиента, подсказывая, где расположен тот или иной товар.

Робот также может считывать информацию с ценников, дисплеем, на котором отражается список всех покупок, отложенных в корзину.

10. Мобильные роботизированные торговые автоматы

Это роботы, которые перемещаются по территории улиц или торгово-развлекательных центров, предоставляя возможность приобретения каких-либо товаров, например, продуктов питания, напитков и т.п.

Эта модель роботизированного торгового центра компании Robomart, сама приезжает к вам домой или в офис и вам не нужно ехать в магазин за продуктами.



Рис. 12 – Роботы - торговые автоматы (торговый киоск ВендБот)

Преимущества беспилотных маркетов заключаются в том, что:

- потребители имеют возможность физически совершать покупки у себя дома.
- покупатели могут сами выбирать продукты и не тратят время на посещение магазина.
- не нужно тратить время на добавление товаров в корзину, как в продуктовых интернет-магазинах.
- ожидается, что доставка будет быстрее, чем доставка курьером. Как правило, курьера с продуктами нужно ждать около часа, Robomart планирует существенно уменьшить время ожидания маркета.
- покупатель может вызвать магазин в любой момент и совершить покупки в течение нескольких минут.

- покупатели могут ежедневно есть свежую пищу не запасаться едой на несколько дней вперед.

- расчет осуществляется автоматически, вы просто берете нужные вам продукты, а «касса» мобильного маркета сама считает и списывает сумму покупки с вашего счета.

В ближайшем будущем роботов чаще можно будет встретить в торговых залах — собаки-роботы от UNIZ вполне могут помогать доносить одежду до примерочных, либо разгружать стойки с нарядами, которые необходимо вернуть на вешалки.

Продуктоматы роботизированные, которые обеспечивают выдачу продуктов, заказанных клиентом без необходимости присутствия торгового персонала из числа людей.

Клиент получает код, выбирает время самовывоза и после уведомления о доставке заказа в продуктомат, клиент отправляется к роботу, вводит код и забирает покупки. Отличие робота в том, что он выполнен в виде контейнера с системой охлаждения, поэтому через него можно выдавать продукты, требующие хранения при пониженных температурах



Рис. 13 - Роботизированный продуктомат Cleveron 501 в магазине Таллина

Достаточно актуальной сферой, в которой на Западе уже задействованы роботы – это доставка товаров. Для передвижения по воздуху используются беспилотные летательные аппараты, по земле – роботы-курьеры (рис. 14).

Роверы осуществляют доставку товаров на недалекое расстояние. Клиент размещает заказ через мобильное приложение, и информация о заказе передается Роверу, находящемуся в ближайшем распределительном центре. Клиенты могут отслеживать статус своей доставки через мобильное приложение, получая уведомления о приближении Ровера. По прибытии на место доставки, Ровер останавливается, и клиент получает уведомление с инструкциями по получению товара. При необходимости доступ к содержимому Ровера осуществляется с помощью специального кода, что позволяет клиенту забрать свою посылку.



Рис. 14 – Робот-курьер (1), Робот-курьер, помогающий найти дверь (2)

Робокурьер выглядит как платформа на шести колесах и может вмещать грузы весом до 18 кг. Он способен автономно передвигаться по тротуару, объезжая препятствия и пешеходов. Роботы-курьеры позволяют сократить время доставки и

расходы так называемой «последней мили». Об интересе к новинке уже заявили такие ритейлеры, как Metro Group, Hermès и Domino's Pizza.

Список литературы:

1. Денисова Н.И., Штезель А.Ю., Штезель Д.А. Роботизация расширит сферы применения. В сборнике: V Международная научно-практическая конференция "Актуальные вопросы современных научных исследований: теория и практика". Сборник научных трудов преподавателей. 2021. С. 193-202.

2. Денисова Н.И., Штезель А.Ю. Применение цифровых технологий в бизнесе. В сборнике: Цифровизация: наука и образование в условиях современных вызовов. Сборник материалов I международной межфилиальной научной конференции. Ташкент, 2021. С. 139-144.

3. Магазины и роботы. <https://robotrends.ru/robopedia/magaziny-i-roboty>

4. Роботы в супермаркетах. какие технологии ждут нас в магазинах уже завтра? <https://www.forbes.ru/article/353489-roboty-v-supermarketah-kakie-tehnologii-zhdut-nas-v-magazinah-uzhe-zavtra>

5. Супермаркет будущего: что ждет нас завтра? <https://roscontrol.com/journal/articles/supermarket-budushchego-cto-gdet-nas-zavtra/>

6. Три примера робототехники в розничной торговле. <https://robotics.ua/ru/robototekhnika-v-roznychnoi-torhovle/>

УДК 336.221.4

*Иремашвили Д.Р.,
обучающийся
кафедры корпоративного и государственного управления
Краснодарского филиала РЭУ им. Г.В. Плеханова*

*Пиперков Е.С.,
обучающийся
кафедры корпоративного и государственного управления
Краснодарского филиала РЭУ им. Г.В. Плеханова*

*Тагирова Э.А.,
старший преподаватель
кафедры финансов и бизнес-аналитики
Краснодарского филиала РЭУ им. Г.В. Плеханова*

ТРАНСФОРМАЦИЯ НАЛОГОВОЙ СИСТЕМЫ В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

TRANSFORMATION OF THE TAX SYSTEM IN THE DIGITAL ECONOMY

Аннотация: в статье рассматривается влияние цифровой экономики на традиционные налоговые системы в 21 веке. Авторы анализируют параметры цифровой экономики, изменения в структуре доходов, усложнение контроля оплаты налогов и новые методы налогообложения. Освещаются различные подходы к определению цифровой экономики и выделяются её ключевые характеристики. Особое внимание уделяется глобальному характеру цифровых бизнес-процессов и вызванным этим проблемам в адаптации систем налогообложения к новой реальности.

Annotation: the article examines the impact of the digital economy on traditional tax systems in the 21st century. The authors analyze the parameters of the digital economy, changes in the income structure, the complexity of tax payment control and new tax methods. Various approaches to the definition of the digital economy are highlighted and its key characteristics are highlighted. Special attention is paid to the global nature of digital business processes and the resulting problems in adapting tax systems to the new reality.

Ключевые слова: цифровая экономика, налогообложение, глобализация, трансформация бизнес-процессов, мгновенные транзакции, персонализация продуктов и услуг, автоматизация, нематериальные товары, границы в условиях интернета, государственная политика, информационно-коммуникационные технологии.

Keywords: digital economy, taxation, globalization, transformation of business processes, instant transactions, personalization of products and services, automation,

intangible goods, borders in the Internet, public policy, information and communication technologies.

В XXI-ом веке процесс цифровизации стал неотъемлемой частью жизни каждого человека на Земле, так как он оказывает влияние на все сферы деятельности людей, в том числе и экономики. Этот процесс создал новые формы бизнеса, поменял привычные для нас экономические процессы и поставил перед старыми (традиционными) налоговыми системами новые задачи.

В данной статье авторы преследуют цель изучить основные параметры цифровой экономики (далее – ЦЭ) и определить степень её воздействия на изменение классической системы налогообложения. Актуальность данной темы заключается в том, что развитие ЦЭ происходит очень стремительно, а это в свою очередь приводит к изменению структуры доходов, усложнению системы контроля оплаты налогов и появлению их новых видов.

Переход к цифровой экономике рассматривается как один из важнейших этапов по улучшению экономического состояния государства, так как сегодня уровень использования цифровых технологий существенно влияет на динамику ВВП разных стран. Несмотря на то, что ЦЭ имеет сходства с традиционными хозяйственными отношениями, она обладает и рядом некоторых специфических характеристик, которые делают ее более актуальной и вызывают интерес научного сообщества. Вдобавок к этому, внедрение ЦЭ способствует расширению и развитию экономической инфраструктуры и окружающей среды.

В литературе идею цифровой экономики приписывают американскому информатику Н. Негропonte, который в конце прошлого века в книге «Being Digital» изложил концепцию электронной экономики. В основу его концепции положен переход человечества в хозяйственной деятельности от обработки атомов к обработке электронных битов [1].

В. А. Вайпан описывает цифровую экономику как систему экономических отношений, в которой данные в цифровой форме являются ключевым фактором производства во всех ее сферах. В цифровой экономике хозяйственная деятельность осуществляется с помощью электронных технологий. При этом автор выделяет, что «акцент делается не на использовании программного обеспечения, а на товарах, услугах и сервисах, реализуемых посредством электронного бизнеса, электронной коммерции» [2].

Развитие цифровой экономики сопровождается развитием виртуальных хозяйственных связей, использованием электронного документооборота и быстрым глобальным перемещением капитала, появляются виртуальные валюты и другие инновации. Именно поэтому важно определить новые экономические отношения, возникающие, в связи с этим, и их правовые и налоговые последствия.

Другие авторы считают, что «цифровая» (электронная) экономика – это экономика, характерной особенностью которой является максимальное удовлетворение потребностей всех ее участников за счет использования информации, в том числе персональной. Это становится возможным благодаря развитию информационно-коммуникационных и финансовых технологий, а также доступности инфраструктуры, вместе обеспечивающих возможность полноценного взаимодействия в гибридном мире всех участников экономической деятельности: субъектов и объектов процесса создания, распределения, обмена и потребления товаров и услуг» [3].

А. В. Михайлов утверждает, «что цифровая экономика представляет собой совокупность общественных отношений, складывающихся в системе производства, распределения, обмена и потребления, взаимодействие субъектов которых основано на использовании информации». Далее А. В. Михайлов приходит к выводу, что «именно разработку новых форм управления, формирование экономических отношений, основанных на соединении реального и виртуального мира, качественное изменение общественных отношений можно считать построением цифровой экономики» [4].

На наш взгляд, наиболее полное определение цифровой экономики содержится в утвержденной Правительством РФ Программе «Цифровая экономика в Российской Федерации». Программа, ориентируясь на Стратегию развития информационного общества в РФ на 2017-2030 гг., исходит из того, что «цифровая экономика представляет собой хозяйственную деятельность, ключевым фактором производства в которой являются данные в цифровой форме, и способствует формированию информационного пространства с учетом потребностей граждан и общества в получении качественных и достоверных сведений, развитию информационной инфраструктуры РФ, созданию и применению российских информационно-телекоммуникационных технологий, а также формированию новой технологической основы для социальной и экономической сферы» [5].

Для того, чтобы определить степень воздействия цифровой экономики на изменение классической системы налогообложения, необходимо рассмотреть несколько параметров, которые отличают цифровую экономическую систему от традиционной:

- ЦЭ обладает глобальным характером, так как не имеет определённых границ, благодаря интернету и мобильным технологиям. Именно поэтому, например, бизнес-процессы и транзакции теперь могут происходить между различными странами и даже континентами, без учёта географических расстояний;
- В современном мире сделки и транзакции в условиях ЦЭ происходят мгновенно, что позволяет компаниям снижать издержки и увеличивать свою чистую прибыль;
- Цифровые технологии позволяют учитывать большинство личных предпочтений пользователей (потребителей), что создаёт основу для персонализации продуктов и услуг;
- Цифровая модернизация приводит к автоматизации различных бизнес-процессов, повышению эффективности работы компании и, соответственно, снижению издержек;
- ЦЭ создаёт новые нематериальные виды товаров и услуг, у которых нет какого-либо физического воплощения, например, NFT, криптовалюта, программное обеспечение или онлайн-образование.

Одна из главных проблем, с которой сталкиваются существующие системы налогообложения – неспособность эффективно приспосабливаться к требованиям ЦЭ. Этот факт вызывает ряд противоречий и несоответствий, препятствующих нормальному функционированию налоговых систем в современных реалиях.

Воздействие ЦЭ на традиционные системы налогов прослеживается в следующих моментах, как:

- Изменяется структура доходов. В условиях трансформации экономики, претерпевают существенные изменения показатели доходов цифровых компаний, которые в отличие от традиционных, получают доход от продажи нематериальных товаров и услуг, а также от использования различных цифровых платформ;

- Происходит усложнение контроля за уплатой налогов в условиях ЦЭ, т.к. большое количество различных сделок происходят именно на виртуальных площадках,

а это в свою очередь даёт толчок для разработки новых методов отслеживания таких операций;

- Появляется необходимость в введении новых видов налогов, т.к. у ЦЭ есть свои особенности, которые тоже нужно учитывать (например, можно ввести такие налоги, как налог на использование цифровых платформ или налог на продажу нематериальных активов (товаров и услуг));

- Появляется возможность увеличить эффективность системы налогообложения по средствам использования современных технологий (уменьшить время сбора информации, увеличить эффективность и скорость обработки налоговых операций);

- А также возникает необходимость эволюции законодательства в сфере налогообложения, т.к. в эпоху ЦЭ появляются новые формы и виды транзакций, требующие разработки новых норм и правил уплаты налогов.

Процесс цифровизации в сфере экономики оказывает большое влияние на классические системы налогообложения, что требует их адаптации к новым условиям в этой активно развивающейся области. Именно поэтому специалистам необходимо проводить различные исследования в теме ЦЭ, в полной мере изучить её ключевые характеристики, проанализировать воздействие на налоговую систему в целом и разрабатывать новые подходы к налогообложению, которые будут адаптированы к реалиям современного мира.

Далее мы рассмотрим то, как именно цифровые технологии влияют на структуру бизнеса и какие изменения приносят в него.

Автоматизация процесса – это, наверное, одно из главных преимуществ цифровых технологий, т.к. многие компании уже сейчас используют роботов и ИИ, которые позволяют им повышать эффективность производства, снижать издержки на персонал, а также выполнять рутинные задачи (обработка заказов, сбор данных о покупателях, управление логистикой и складами).

К тому же, эти технологии дают возможность любым организациям легко заходить на новые рынки и расширять своё влияние (онлайн-магазины, не имея физического проявления, могут продавать товары по всему миру (Amazon, AliExpress, Ozon и т.д.), а соц. сети и мобильные приложения становятся отличными инструментами для взаимодействия с клиентами).

Хоть ЦЭ и принесла в наш мир огромное количество нужных и полезных вещей, однако использование современных технологий также несёт за собой и определённые

проблемы. Бывали случаи хакерских атак, после которых происходила утечка личной информации клиентов, что в свою очередь приводило к снижению стоимости акций и потере доверия со стороны потребителей.

Цифровая экономика в современном мире развивается очень быстрыми темпами, а это в свою очередь ставит перед существующими системами налогообложения ряд различных проблем и противоречий:

- Сложность контроля, так как ЦЭ позволяет осуществлять переводы быстро и глобально (т.е. по всему миру), что затрудняет контроль за уплатой налогов;
- Несправедливое налогообложение, так как существующие налоговые системы в некоторых случаях могут не учитывать специфику ЦЭ, а это может привести к несправедливому взиманию налогов;
- Автоматизация бизнес-процессов, так как существующие налоговые системы могут не учитывать ту долю прибыли, которую компания получает от автоматизированных процессов, тем самым создавая неравные условия конкуренции;
- Отсутствие стимулов для инновации, так как налоговые системы, которые существуют на данный момент, могут не предоставлять достаточных стимулов для компаний, занимающихся инновационными разработками;
- Глобализация, так как цифровые продукты доступны по всему миру, а это усложняет контроль за ними и их сбор.

Все эти противоречия требуют от современных налоговых систем адаптации к требованиям ЦЭ для того, чтобы обеспечить справедливое и эффективное налогообложение.

Такие цифровые активы (далее – ЦА), как например, криптовалюта, представляют собой новый вид активов, который вызывает сложности в их оценке и налогообложении, так как у него отсутствуют чёткие стандарты и методики по определению стоимости, что затрудняет определение его налоговой базы. К тому же, в большинстве стран ещё не разработаны налоговые спецрежимы для цифровых активов, что также добавляет всему этому неопределённости.

Другая сложность заключается в том, что ЦА могут использоваться для уклонения от уплаты налогов, путём отмывания денег или сокрытия реальных доходов через криптовалюту. Всё это требует от налоговых органов разработки новых

специальных методов и инструментов для контроля за оборотом таких активов и предотвращения неуплаты законно установленных налогов.

И наконец, нужно учитывать технологические изменения, происходящие в сфере ЦА, так как появление прогрессивных технологий может привести к появлению новых видов активов и изменению способов их использования, что в свою очередь требует адаптации налоговых систем к этим самым изменениям.

Для того, чтобы успешно справляться с вызовами в этой сфере, налоговые органы обязаны сотрудничать с экспертами в области ЦА, разрабатывая новые методики оценки и контроля, а также адаптируя режимы налогообложения к новым видам цифровых активов.

За последнее время большое количество различных стран столкнулись с вызовами, связанными с ЦЭ и требующими внедрения новых инновационных методов налогообложения. Так, например, в Соединённых Штатах Америки был разработан новый налоговый режим для компаний, которые работают в сфере криптовалют. Данный режим предусматривает освобождение от налогов той прибыли, которая получена в ходе операций с криптовалютой, при условии того, что данная прибыль была реинвестирована в развитие этого же бизнеса.

Похожие меры были приняты в Великобритании и Японии. В Соединённом Королевстве Великобритании и Северной Ирландии была создан налоговый спецрежим для организаций, занимающихся разработкой и продажей технологии blockchain, а в Японии был введён налог на операции с криптовалютами.

Опыт данных стран доказывает, что внедрение инновационных налоговых методов может стимулировать развитие ЦЭ и способствовать созданию новых рабочих мест, но следует также учитывать тот факт, что эти методы могут привести к уклонению от уплаты налогов и другим злоупотреблениям. Поэтому чрезвычайно важно, и даже можно сказать, необходимо разрабатывать и применять комплексные меры по предотвращению и контролю за теми компаниями, которые применяют эти новые налоговые методы.

Анализ применения цифровых технологий в сфере сбора, анализа и управления налоговой информацией является важным аспектом развития налоговой системы любого государства. Современные технологии помогают минимизировать ошибки при сборе данных, ускоряют их сбор, что приводит к более эффективному управлению налоговой системой в целом.

Основным преимуществом является снижение вероятности ошибки при сборе и анализе налоговой информации. Современные программы автоматически отслеживают различные изменения в налоговом законодательстве, предоставляют актуальную информацию по налоговым ставкам и проверяют правильность заполнения различных документов.

Не стоит забывать и об облачных сервисах, которые в свою очередь могут хранить огромные объемы налоговой информации. Организация может быстро получить доступ к необходимым данным.

Все эти преимущества повышают значимость цифровизации во всех сферах нашей жизни, в том числе и налоговом поле.

Здесь же хотелось бы вспомнить слова В.И. Вернадского: «Новая социальная (цифровая) среда неизбежно ведет к психофизическим изменениям самого человека и к серьезному преобразованию всего общества. Каким оно будет через 30–50 лет? Пока можно строить самые разные футуристические прогнозы, так как это будущее во многом рукотворно и зависит от наших действий в настоящем» [6].

Рассматривая примеры успешных интеграций цифровых технологий, можно отметить, что большинство развитых стран стараются идти в ногу со временем и каждый день вводить новые цифровые инструменты.

Германия является одним из лидеров в области применения цифровых технологий для налогового управления. Здесь активно используются облачные решения для хранения и анализа налоговой информации, а также искусственный интеллект для прогнозирования налоговых поступлений и выявления налоговых уклонистов. Великобритания запустила онлайн-платформу HRMC Connect, она позволяет подавать налоговые декларации и оплачивать налоги онлайн [7].

В Индии, которая в свою очередь не сидит на месте, функционирует система сбора налогов GSTN, предоставляя облачные решения и искусственный интеллект для обработки налоговых данных.

Естественно, не стоит забывать и о России. Наша страна является передовой в сфере цифровизации и успешного внедрения современных технологий в налоговую систему. Создана автоматизированная система контроля за уплатой налогов АСК НДС и облачная платформа хранения налоговой информации [8].

Существует множество международных организаций, занимающихся разработкой стандартов налогообложения в цифровой экономике. Среди них можно

выделить Организацию экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), Всемирную торговую организацию (ВТО), Совет по финансовой стабильности (FSB) и другие. Эти организации разрабатывают рекомендации по налогообложению цифровых услуг, электронной коммерции, криптовалют и других аспектов цифровой экономики.

Однако на данный момент не существует единого международного стандарта налогообложения в цифровой экономике. Каждая страна имеет свои особенности налогообложения в зависимости от их государственного устройства и политического строя. Многие страны не соответствуют рекомендациям международных организаций. Эти факторы и образуют сложности для мировых компаний, так как приходится подстраиваться под существующую налоговую систему каждой страны и нет единого стандарта действий.

Тем не менее работы по этому направлению постоянно ведутся и международное сообщество активно работает над разработкой единых стандартов налогообложения в ЦЭ. Вытекает логичный вопрос для чего же это необходимо? Ответ является еще более простым и логичным. Это необходимо для создания прозрачной и справедливой системы налогообложения, которая будет стимулировать развитие цифровой экономики и обеспечивать равенство всех участников мирового рынка.

Анализ потенциала международного сотрудничества в решении проблем налогообложения в условиях глобализации является актуальной темой для исследований. Сам потенциал невероятно огромен с учетом глобализации мировой экономики. Глобализация в свою очередь приводит к увеличению трансграничных операций и созданию единого мирового рынка товаров и услуг. В этих условиях возникает потребность в создании единых международных стандартов налогообложения, которые бы учитывали особенности всех государственных налоговых систем.

Международное сотрудничество решало бы множество современных экономических проблем. Двойное налогообложение, уклонение от уплаты налогов, несправедливое распределение налоговой нагрузки между странами. Авторы считают данные проблемы стопором для развития мировой экономики в целом. Международные соглашения и конвенции регулировали множество вопросов налогообложения и способствовали стимулом для развития международной торговли.

Прогнозирование будущих изменений в налоговой системе в условиях развития ЦЭ это действительно сложная и всеобъемлющая задача. Авторы предполагают, что по

мере развития все новых технологий и ресурсов будут меняться и появляться новые виды налогов. Появятся налоги за использование цифровых платформ, налоги связанные с криптовалютой и блокчейн-технологиями. Передача данных станет все более ценной тем самым будут улучшаться методы ее защиты.

Автоматизация процессов сбора и анализа налоговых данных приведет к уменьшению человеческого труда в данной сфере, несомненно, повысится эффективность и скорость налоговых органов. Стоит отметить, что много будет зависеть от развития международных отношений, поскольку создание международных единых стандартов решит большинство существующих проблем, возникающих с налогообложением цифровой экономики.

Рекомендации для государственных органов и бизнеса по успешной адаптации к трансформации налогообложения в условиях ЦЭ:

1. Государственным органам следует активно сотрудничать с мировыми компаниями, зарубежными странами для разработки единого стандарта налоговой базы в ЦЭ;
2. Бизнесу необходимо адаптироваться к новым условиям и привносить в свои организации цифровые инструменты, предоставляемые цифровой экономикой: блокчейн-технологии, различные криптовалюты, искусственный интеллект и т. д.;
3. Государственные органы и бизнес должны быть готовы к изменениям в налоговом законодательстве, связанным с новыми технологиями и явлениями ЦЭ;
4. Государственные органы должны обеспечивать прозрачность и доступность информации о новых налоговых правилах и изменениях, чтобы помочь бизнесу адаптироваться к ним;
5. Государственные органы и бизнес должны активно обмениваться опытом, прогнозировать различные ситуации в будущем для повышения эффективности налоговой системы, постоянно улучшая налоговое законодательство.

В заключение авторы хотят подчеркнуть значимость цифровой трансформации налоговой системы в России. Наша страна, стремящаяся к передовым показателям, должна продвигать цифровизацию во всех сферах общественной жизни. Цифровая трансформация налоговой системы не только повысит её эффективность, но также уменьшит вероятность ошибок. Внедрение новых инструментов и технологий

привносит существенные улучшения в нашу повседневную жизнь, но при этом важно поддерживать постоянный контроль, особенно в контексте цифровизации налоговой системы.

Список литературы:

1. Negroponte, N. Being Digital. – New York: Alfred A. Knopf, 2019. – 243 p.;
2. Вайпан, В. А. Правовое регулирование цифровой экономики//Предпринимательское право. Приложение «Право и бизнес». – 2018. – № 1 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: Справочная правовая система «КонсультантПлюс» <http://www.consultant.ru/cons/> (дата обращения: 19.05.2019);
3. Введение в «цифровую» экономику / А. В. Кешелава, В. Г. Буданов, В. Ю. Румянцев и др.; под общ. ред. А. В. Кешелава. – М.: ВНИИГеосистем, 2017. – 28 с.;
4. Михайлов, А. В. Проблемы становления цифровой экономики и вопросы развития предпринимательского права//Актуальные проблемы российского права. – 2018. – № 11 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: Справочная правовая система «КонсультантПлюс» <http://www.consultant.ru/cons/> (дата обращения: 20.05.2019);
5. Программа «Цифровая экономика Российской Федерации» (утв. распоряжением Правительства РФ от 28.07.2017 г. № 1632-р [Электронный ресурс]. – Режим доступа: Справочная правовая система «КонсультантПлюс» <http://www.consultant.ru/cons/> (дата обращения: 15.05.2019);
6. Положихина М.А. Регулирование процесса цифровизации экономики: Европейский и Российский опыт // Россия и современный мир. - 2018. - С. 18.
7. Налоговая декларация в Великобритании // Imperial&Legal URL: <https://imperiallegal.com/ru/self-assessment-tax-return/> (дата обращения: 07.12.2023);
8. Сушко Д.И., Тагирова Э.А. Особенности налогообложения отрасли информационных технологий в Российской Федерации // В сборнике: Наука молодых – будущее России. Сборник научных статей 7-й Международной научной конференции перспективных разработок молодых ученых в 5-ти томах. Том 1. Курск, 2022. – С.451-453.

УДК 658

Пиперков Е.С.*обучающийся**кафедры корпоративного и государственного управления
Краснодарского филиала РЭУ им. Г.В. Плеханова***Иремашвили Д.Р.,***обучающийся**кафедры корпоративного и государственного управления
Краснодарского филиала РЭУ им. Г.В. Плеханова***Горлова Е.А.,***к.э.н., доцент**кафедры корпоративного и государственного управления
Краснодарского филиала РЭУ им. Г.В. Плеханова**(Научный руководитель – к.э.н., доцент Горлова Е.А.)*

ИНТЕГРАЦИЯ НАУЧНО-ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКОЙ РАБОТЫ В ПРОФЕССИОНАЛЬНУЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ МЕНЕДЖЕРА: РОЛЬ И ЗНАЧИМОСТЬ

INTEGRATION OF RESEARCH WORK INTO THE PROFESSIONAL ACTIVITY OF A MANAGER: ROLE AND SIGNIFICANCE

Аннотация: в статье обсуждается интеграция научных исследований в профессиональную деятельность менеджера, включая основы менеджмента, значение научных исследований, методы и организацию исследовательской работы. Акцент сделан на внедрении научных результатов в практику, включая стратегическое планирование и принятие решений. Заключение подчеркивает важность научных данных для профессионального роста менеджера и предлагает перспективы для будущих исследований.

Annotation: the article discusses the integration of scientific research into the professional activities of a manager, covering the fundamentals of management, the significance of scientific research for the development of the management field, and methods and organization of research work. The emphasis is on implementing scientific findings into practice, including decision-making and integration into strategic planning. The conclusion highlights the importance of scientific data for the professional growth of a manager and successful management, while also proposing prospects for future research.

Ключевые слова: менеджмент, научно-исследовательская работа, профессиональная деятельность, стратегическое планирование, интеграция, организация, решения, компетенции, развитие, инновации.

Keywords: management, research work, professional activity, strategic planning, integration, organization, solutions, competencies, development, innovation.

Роль научно-исследовательской работы в сфере менеджмента актуальна и неоспорима в современном динамически меняющемся мире бизнеса. Такие факторы, как развитие технологий, изменения в потребительском поведении, а также глобализация рынков подчеркивают необходимость и важность постоянного исследования и анализа для эффективного управления организацией. В данном контексте научные исследования становятся ключевым инструментом, который способствует выработке стратегий, оптимизации бизнес-процессов и обеспечивает конкурентоспособностью предприятие.

В данной работе мы обсудим ключевые моменты, подтверждающие значимость и необходимость научных исследований в сфере управления.

Цель данной статьи – проанализировать роль и значение интеграция научно-исследовательской работы в профессиональную деятельность менеджера. В задачи входит рассмотрение основ профессиональной деятельности менеджера, анализ значимости научных исследований в контексте менеджмента, организация научно-исследовательской работы и вопросы внедрения ее результатов в профессиональную практику.

Для начала хотелось бы прояснить о том, что авторы подразумевают под термином "менеджмент".

Менеджмент — это не просто управление или контроль какой-либо структурой, это целостная система, которая охватывает такие процессы, как: стратегическое планирование, организация и мотивация персонала, контроль за ресурсами и принятие взвешенных стратегических решений, а также это искусство объединения ресурсов и людей для достижения конкретных целей организации.

Данное определение аналогично определению, которое встречается в учебнике под редакцией М.М. Максимцовой и М.А. Комаровой [1]: менеджмент — это управление в социально-экономических системах, умение управленца добиваться поставленных целей, организуя и направляя труд, интеллект, мотивы, поведения людей, работающих на предприятии». Как видим из приведенных выше определений,

ученые рассматривают менеджмент как управление коммерческой организацией для получения и увеличения ее прибыли.

Когда мы обращаем внимание на основные аспекты менеджмента, невозможно обойти вниманием важность стратегического планирования. Разработка четкой и адаптивной стратегии становится основой успешного развития компании. Оно подразумевает анализ внешней среды, определение конкурентных преимуществ и выработку планов по их максимальному использованию.

Также частью менеджмента является организация рабочего процесса. Эффективное распределение обязанностей, структурирование бизнес-процессов и создание коммуникационных каналов внутри компании – ключевые моменты, которые обеспечивают гармоничное функционирование организации.

Ещё один из важных аспектов управления – это мотивация персонала. Сотрудники, чувствующие свое значение и видящие перспективы развития, наиболее преданы своей работе и способны достигать более высоких результатов. Успешный менеджмент умеет вдохновлять и поддерживать свой коллектив [2].

Наконец, контроль за ресурсами и процессами позволяет оперативно реагировать на изменения и динамику рынка. Эффективные системы контроля являются гарантом устойчивости и конкурентоспособности организации.

Если подвести некий итог, то менеджмент, как некая наука – это не просто набор методов и техник, это искусство объединения различных элементов бизнеса в единую, слаженную систему, способную преодолевать вызовы и достигать поставленных целей.

Далее поговорим о том, какие же ключевые навыки и компетенции становятся основой для успешного менеджера в современном бизнесе. Это не просто набор каких-то технических навыков; это целый сплав умений и качеств, которые формируют востребованного специалиста в своей сфере.

Для начала необходимо выделить, такое важное качество для специалиста, как лидерское. Менеджер должен быть не только техническим специалистом, но и вдохновляющим лидером. Умение мотивировать, вдохновлять и руководить командой – вот что отличает настоящего управленца от просто исполнителя.

Коммуникационные навыки становятся не менее важными в сфере менеджмента. Умение грамотно, ясно и четко выражать свои мысли, эффективно слушать и понимать собеседника – это основа успешного взаимодействия как внутри компании, так и за её пределами (внешними стейкхолдерами).

В современном мире аналитические способности играют одну из ключевых ролей, поэтому менеджер должен быть способен анализировать данные, прогнозировать тенденции, принимать решения на основе объективных фактов, что позволит ему эффективно управлять ресурсами и формировать стратегию развития.

Гибкость и адаптивность также входят в арсенал успешного менеджера, так как в настоящее время очень важно быть готовым к переменам, уметь адаптироваться к новым условиям и быстро принимать решения в неопределенных ситуациях.

Кроме того, умение строить отношения в коллективе и управлять конфликтами – это нечто вроде искусства. Менеджер, который способен создать положительную рабочую обстановку и эффективно решать возникающие в ней проблемы, создает основу для успешной работы команды в целом [3].

Успешный менеджер – это не только эксперт в своей профессиональной области, но и лидер, коммуникатор, аналитик, гибкий стратег и умелец в управлении отношениями. Этот комплекс навыков делает менеджера незаменимым игроком в быстро меняющемся мире бизнеса.

Ниже мы обсудим значимую роль научных исследований в динамике развития сферы управления. Это не просто теоретический экскурс, но своего рода взгляд в будущее, формирующий основы эффективного управления в современном мире.

Для начала необходимо понять, что научные исследования в менеджменте играют роль своего рода катализатора инноваций. Благодаря постоянному анализу и экспериментам ученые предоставляют нам уникальные инструменты и методы, которые позволяют лучше понимать, как эффективно управлять организацией в условиях постоянно меняющейся бизнес-среды.

Одним из важных моментов является внедрение результатов исследований в практику. Это не просто теоретические и бумажные концепции, а практические решения, которые могут оптимизировать бизнес-процессы и повысить эффективность управления. Подобный подход создает мост между теорией и реальным миром.

Ещё одной неотъемлемой частью роли научных исследований является их влияние на стратегическое планирование. Стратегии развития компаний, основанные на последних научных достижениях в области менеджмента, становятся более устойчивыми и адаптивными к изменениям внешней среды.

Также следует отметить, что научные исследования способствуют созданию лучших моделей управления персоналом. Они включают в себя и понимание

мотивации сотрудников, и разработку эффективных систем коммуникации внутри компании, и стратегии развития талантов. Все эти элементы связаны с динамикой современного менеджмента.

Как итог, можно сказать, что научные исследования выступают в роли не только источника новых знаний, но и двигателя прогресса в сфере менеджмента. Они формируют фундамент для эффективного управления, открывают новые перспективы и, в конечном итоге, способствуют устойчивому развитию организации [4].

Теперь давайте вникнем в то, как научно-исследовательская работа оказывает влияние на профессиональное становление менеджера. Это не просто какой-то академический аспект, а настоящий ускоритель для роста и развития в сфере менеджмента.

В самом начале профессионального пути, научно-исследовательская работа выступает в роли ключа к пониманию глубоких аспектов управления. Погружение в науку расширяет горизонты понимания, помогая менеджеру видеть шире и глубже в сложной мозаике бизнес-процессов.

Примечательно, что такие исследования не только обогащают менеджера теоретическими знаниями, но и формируют практические навыки. Применение новых методов и инструментов, разработанных в результате исследовательской работы, становится эффективным инструментом в арсенале настоящего профессионала.

Несомненно, критическое мышление, также является ещё одним важных навыков управленца. Научные исследования учат анализировать информацию, выявлять тренды и понимать, как эти знания могут быть применены на практике, а это поднимет профессиональный уровень специалиста на новую ступень.

Следует также отметить влияние на развитие лидерских качеств. Руководство и координация исследовательских проектов требует высокого уровня организации, коммуникации и умения вдохновлять команду. Эти навыки, без сомнения, переносятся на практику управления в повседневной жизни предприятия.

Исходя из вышесказанного становится ясно, почему научно-исследовательская работа становится необходимой частью профессионального развития менеджера. Она дарит специалисту знания, формирует навыки и стимулирует креативное мышление, которые создают основу для успешного плавания.

Далее мы погрузимся в обсуждение методов и технологий, которые также играют важную роль в сфере научного исследования.

Первым и, пожалуй, одним из самых важных методов можно считать анализ. Он позволяет выделить закономерности и тенденции, не всегда лежащие на поверхности. Этот метод создает фундамент для дальнейших открытий и гипотез [5].

Эксперимент, как еще один необходимый инструмент в арсенале любого исследователя, даёт возможность провести контролируемые тесты, подтвердить или опровергнуть гипотезы, создавая некую основу для научного вывода. Экспериментальные данные — это, если образно говоря, строительные блоки в построении научного здания.

Следующий на очереди метод — наблюдение. Он открывает двери к изучению естественных процессов, позволяя рассматривать объект в его естественной среде, а также создаёт возможность извлекать ценные знания из реальных ситуаций.

Использование современных технологий является ещё одной необходимой частью научных исследований. Инструменты анализа данных, программы для моделирования, ИИ – все это превращает научные исследования в увлекательное путешествие в мир передовых технологий.

Не стоит забывать и о значимости мультидисциплинарного подхода. Взаимодействие различных методов и технологий создает гармоничный мозаичный образ научного исследования, расширяя границы понимания и открывая двери к новым перспективам.

Чтобы полностью разобраться в теме интеграции научно-исследовательской работы в профессиональную деятельность менеджера, также необходимо обсудить такие важные аспекты, как ресурсы и инструменты, которые необходимы для успешного проведения научных исследований. Это своего рода набор ключей, открывающих двери к глубокому пониманию и открытиям в какой-либо области науки [6].

Важнейшим ресурсом является доступ к актуальной литературе и исследованиям. Электронные библиотеки, базы данных, журналы – всё это своего рода сокровищницы знаний, в которых можно найти обширную информацию для своих исследований.

Также одной из неотъемлемых частей процесса исследований становится финансирование. Доступ к средствам позволяет проводить эксперименты, организовывать исследовательские поездки, приобретать необходимое оборудование.

Финансовая поддержка – это топливо, позволяющее исследованию взлететь на новый уровень.

Технические инструменты играют немаловажную роль, так как различное профессиональное программное обеспечение (для статистического анализа, визуализации данных, системы моделирования) открывает новые горизонты и упрощает комплексные аспекты исследовательской работы.

Современные технологии, такие как облачные вычисления, позволяют ученым работать более эффективно, предоставляя им доступ к вычислительной мощности и хранилищам данных, необходимым для обработки объемных данных и выполнения сложных вычислений.

Но не только технологии имеют значение – коллаборация и обмен знаниями с коллегами также являются одним их важных ресурсов, используемых в исследованиях. Участие в конференциях, форумах, сетевые связи – все это расширяет кругозор менеджера и предоставляет ему новые точки зрения и идеи, которые он может воплотить в своей компании, тем самым повысив её эффективность.

Следовательно, ресурсы и инструменты являются неотъемлемой частью успешного проведения научных исследований. Они мотивируют и поддерживают стремление менеджера к знаниям, обогащают методологию и обеспечивают нужным фундаментом для глубокого понимания предметной области исследований.

Оценив важность применения научно-исследовательской деятельности в профессиональной среде, необходимо начать процесс интегрирования ее в работу. Это действительно важный процесс и начинать его следует, с анализа нынешней ситуации в компании, а именно с целей и приоритетов организации. Научные данные в этом случае помогают быстрее оценить конкурентоспособность на рынке, дать четкую оценку ситуации, что в свою очередь является базой для определения оптимального выбора стратегии и разработки инновационного подхода.

Взвешенное внедрение научного подхода требует переподготовки рабочего персонала, а иногда и обучения с нуля для наибольшей эффективности. Для сотрудника необходимо донести важность данного процесса, объяснить выгоду для него и переходить к обучению.

Интеграция научных данных важна и для управления изменениями. Предварительный анализ данных и научные исследования помогают минимизировать риски, сообщает о возможных подводных камнях той или иной стратегии,

обрисовывает нынешнюю ситуации целиком и полностью. Научные данные обеспечивают глубокое видение бизнес-среды, что помогает организации быстрее адаптироваться к изменениям, принимать более эффективные и обоснованные решения.

Анализ влияния научной работы на профессиональное развитие менеджера позволяет сделать несколько основных выводов.

Во-первых, внедрение научных данных в работу менеджера является фундаментом его компетенций и залогом успешной реализации по карьерной лестнице. Только через постоянное получение новых знаний менеджер развивается, видит состояние бизнес-среды. Участие в научных исследованиях способствует определению современных тенденций, методов управления и поиску новых решений.

Во-вторых, смесь научных данных и жизненного опыта позволяет принимать обоснованные стратегические решения, отсеивая сильные стратегии на бумаге, которые в предпринимательской среде на самом деле не сработают.

В-третьих, не стоит забывать про инновации в организации. Менеджеры, которые участвуют в научных исследованиях охотнее предлагают новые идеи и подходы к решению существующих проблем. Также, в процессе обучения обновляются компетенции сотрудников, человек сам охотнее развивается, что создает атмосферу постоянного роста и желания двигаться вперед.

Таким образом, выводы исследования подчеркивают важность научно-исследовательской работы в контексте профессионального развития менеджера, организационной эффективности и инновационной активности. Научные знания-катализатор роста и приобретения новых компетенций всех сотрудников компании и в том числе менеджмента. В быстро меняющейся среде необходимо быстро приспосабливаться к изменениям на рынке, различным экономическим кризисам. Сегодня выживают компании, которые обладают необходимым количеством знаний, с подготовленными сотрудниками, умеющие анализировать настоящее и предвидеть будущее.

Список литературы:

1. Менеджмент: учеб. для вузов / под ред. М. М. Максимцова, М. А. Комарова. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2019. – 320 с.
2. Дубинина М.А., Бозиев А.Б., Веприкова М.Я., Горлова Е.А. Стратегическое управление персоналом: вызовы в условиях новой реальности /

Экономика устойчивого развития. Региональный научный журнал. - № 2 (50). 2022. – С.68-71.

3. Баданова Н.Г. Исследование уровня вовлеченности разных поколений работников // Развитие бизнеса: стратегии, проекты, финансы. — 2021. — № 1. — С. 1242–1249.

4. Горлова Е.А. Значение науки для общества / Эффективное государственное и муниципальное управление как многоаспектный фактор социально-экономического развития современной России. Материалы II Международной научно-практической конференции. Ответственные редакторы А.Е. Арутюнова, В.С. Новиков. 2019- С.132-135.

5. Мильнер Б.З. Управление знаниями: принципы, методы, эффективность // <http://www.koism.rags.ru/publ/articles/26.php> (дата обращения — 17.03.2012).

6. Редкозубова И.В. Анализ влияния факторов прямого и косвенного воздействия на инновационную деятельность предприятия // Актуальные вопросы современной экономики. 2021. № 1. С. 75-78.

УДК 336.645.1

*Согомонян Г.Т.,
обучающаяся
кафедры корпоративного и государственного управления
Краснодарского филиала РЭУ им. Г.В. Плеханова*

*Ковалева А.И.,
обучающаяся
кафедры корпоративного и государственного управления
Краснодарского филиала РЭУ им. Г.В. Плеханова*

*Веприкова М.Я.,
к.э.н., доцент
кафедры корпоративного и государственного управления
Краснодарского филиала РЭУ им. Г.В. Плеханова
(Научный руководитель – к.э.н., доцент Веприкова М.Я.)*

ИННОВАЦИОННЫЕ МЕТОДЫ ФИНАНСИРОВАНИЯ СТАРТАПОВ НА СОВРЕМЕННОМ ВЕНЧУРНОМ РЫНКЕ

INNOVATIVE METHODS OF FINANCING STARTUPS IN THE MODERN VENTURE CAPITAL MARKET

Аннотация: в данной статье приведены инновационные методы финансирования стартапов, появившиеся в России и мире в связи с глобальной цифровизацией венчурного рынка. Для сравнения в работе приведено описание традиционных способов финансирования, которые наиболее массово применяются на сегодняшний день, с их преимуществами и недостатками. В качестве практической части был проанализирован современный венчурный рынок России и приведены примеры использования новых методов на компаниях нашей страны и приведены результаты их внедрения.

Annotation: this article presents innovative methods of financing startups that have emerged in Russia and the world in connection with the global digitalization of the venture capital market. For comparison, in the above work, describe the traditional methods of financing that are most widely used today, with their advantages and achievements. In the practical part, the modern venture capital market in Russia was analyzed and examples of the use of new methods in companies in our country were given and the results of their development were presented.

Ключевые слова: цифровизация, стартап, венчурный рынок, методы финансирования, инновации, Россия.

Keywords: digitalization, startup, venture market, financing methods, innovation, Russia.

В современной России большое значение имеют технологические инновации и предпринимательская активность. Венчурный рынок представляет из себя сферу, где происходят инвестиции в новые проекты компаний. Цель такого типа финансирования – помочь стартапам дойти до стадии самостоятельного дальнейшего развития. А инвесторы в свою очередь получают долю в капитале данного проекта. Именно благодаря такому сотрудничеству многие инновационные идеи, которые могли быть незамеченными получают финансирование для реализации и в дальнейшем конкурируют на рынке. На сегодняшний момент российский стартап-сектор, сталкиваясь с вызовами глобальной конкуренции, ищет новые способы привлечению инвестиций. Это всё способствовало развитию инновационных методов финансирования, которые стали эффективным инструментом для развития перспективных проектов. Исторически привлечение инвестиций происходило благодаря традиционным источникам. К ним можно отнести привлечение инвестиций от бизнес-ангелов, банковские кредиты, государственные гранты, венчурные инвестиции и т.д. Однако с появлением цифровизации и изменения потребительского спроса на смену им пришли инновационные подходы, такие как Initial Coin Offering (ICO), Security Token Offering (STO), краудфандинг и пр. Для более точного понимания темы разберемся в принципах работы традиционных методов. [3]

Одним из традиционных инструментов финансирования стартапов на венчурном рынке является банковское кредитование. Однако зачастую начинающий бизнес может столкнуться с трудностями при получении займа из-за строгих квалификационных требований кредитора.

По данным Startup Genome 90% из общего числа открывшихся компаний обанкротятся, а согласно Bureau of Labor 20% новых организаций закроются в течение первого года. Неутешительная статистика сдерживает банки от выдачи кредитов компаниям-новичкам на рынке. Повышенный уровень риска и неопределенности дебитора не позволяет им предоставлять кредит, поскольку в их распоряжении находятся денежные средства вкладчиков, рисковать которыми они не могут.[5] Коммерческие банки используют финансовые показатели компании для оценки ее устойчивости и платежеспособности и в качестве гарантии возврата кредита могут потребовать залог в виде имущества. Однако если стартап находится на начальной

стадии развития, то имущества у молодой компании нет, соответственно, как и финансовых показателей за последние несколько лет, следовательно, банки не считают целесообразным проводить кредитование стартапов на ранних этапах и предпочитают более зрелые компании со стабильным доходом.

Помимо банковского кредита, финансировать деятельность стартапов могут так называемые бизнес-ангелы, под которыми понимаются частные венчурные инвесторы, готовые вкладывать денежные средства на посевной и ранней стадиях стартапа. Помимо непосредственного инвестирования своего капитала, бизнес-ангелы также поддерживают инвестируемые компании наставничеством, советами, опытом и связями.

Государственная помощь начинающего бизнеса - очередной метод финансирования стартапов. Поддержка со стороны государства может проявляться в виде грантов, субсидий, а также различных программ инкубаторов и акселераторов.

Для анализа разберем активно развивающиеся на данный момент инновационные методы финансирования. Компании, которые не смогли получить традиционные виды финансирования имеют альтернативу в виде токенизации своих стартапов. Токенизация — это новый способ получения финансовой поддержки, где компании переводят свой проект на блокчейн, то есть преобразуют стоимость своей компании в цифровой ресурс в форме токенов. Мировая токенизация к концу 2023 года может достигнуть 16 триллионов долларов, что составляет более 10% мирового ВВП. Такое развитие может привлечь большой интерес инвесторов к российским стартапам, а также к экономике страны в целом. [7]

На данный момент самый популярным методом токенизации стартапов является первичное предложение монет или Initial Coin Offering (ICO). ICO представляет собой способ привлечения финансирования путем выпуска токенов на основе блокчейн-технологий. Стартап-компании могут предложить людям вложить свои деньги, купив их токены, и как только достаточное количество людей купит эту валюту, компания получит средства для развития своего стартапа в виде криптовалюты. Инвесторы обычно получают токены только тогда, когда ICO достигает своей цели, если необходимая сумма средств не собрана, стартап возвращает вложенные средства. Этот процесс аналогичен первичному размещению акций в традиционном финансовом мире инвестиций, но в случае ICO этот процесс осуществляется полностью через онлайн-платформы. Такие платформы получили развитие за границей, однако это не мешает

российским проектам участвовать в продвижении своих проектов, ведь глобальная доступность к инвесторам является одним из преимуществ инновационного метода. Сейчас широко известны платформы Ethereum (ETH), Binance Launchpad, Polkadot (DOT) и другие. Специалисты EY насчитали более 310 ICO-проектов с российскими корнями. Если сравнить с другими странами-лидерами, то в США таких проектов около тысячи, в Сингапуре — 260. Крупнейшими российскими ICO проектами на мировом рынке стали MobileGo - платёжная система, направленная на упрощение покупки игровых товаров. Данный проект набрал более 53 млн долларов.[4]

Россия для решения данных вопросов вводит свой некий аналог криптовалюты — это цифровой финансовый актив (ЦФА). В 2021 году в России вступил в силу закон № 259-ФЗ «О цифровых финансовых активах, цифровой валюте и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации». В нем государство разделяет криптовалюту и ЦФА, так как они имеют разную сущность. ЦФА похож на традиционный финансовый инструмент, например, на эмиссионные ценные бумаги, но выпущенные не в бумажной форме, а на цифровой платформе. Криптовалюта с точки зрения закона не является расчетной единицей на территории РФ, где у эмитента есть обязательства перед инвесторами, в то время как ЦФА официально признана, и Центральный банк может защитить российских граждан в обращении с данными системами в случаях банкротства или неуплаты.[1] Однако в России практика использования ЦФА не сильно развита. Сейчас на данном рынке конкурирует пять операторов информационных систем: "Атомас", "Альфа-банк", "Лайтхаус", "Мастерчейн" и "Сбер". Особенностью ЦФА является то, что на платформе эмитент и инвестор взаимодействуют напрямую, без посредников. Единственная доработка, над которой сейчас работают эксперты в данной области, это расширение законодательной базы. Цифровые финансовые активы (ЦФА) в России могут использоваться для разнообразных целей, включая инвестиции, торговлю, финансирование и управление активами. Операторы информационных систем, выпускающие ЦФА, предоставляют разнообразные услуги: от выпуска и размещения до хранения и обмена ЦФА. Кроме того, они обеспечивают безопасность и прозрачность операций с данными активами.

Интересной особенностью ЦФА является возможность привязки к реальным активам, таким как акции, недвижимость или сырье. Это делает их более

привлекательными для инвесторов, поскольку предоставляет возможность получения дохода, связанного с ценой реального актива.

На данный момент эксперты в области ЦФА активно работают над расширением законодательной базы этого сегмента. Это направление развития позволит создать более благоприятные правовые условия для развития рынка ЦФА в России, стимулируя его дальнейшее развитие и привлекательность как для местных, так и для международных инвесторов.

Как мы уточнили ICO не являются идеальным способом токенизации компаний. Вот почему отрасль начала работать над другими методами инвестирования в стартапы на основе блокчейна. Наиболее известным является STO. Security token offering - это современный метод инвестирования стартапов, при котором цифровые токены обладают признаками ценных бумаг. Основным сходством между STO и ICO является продажа стартап-проектами токенов в целях привлечения инвестиций. Однако между этими инструментами также есть существенные различия. Инвесторы ICO стремятся получить прибыль за счет роста стоимости токенов, в то время как вкладчики в STO зачастую имеют привилегию в виде права голоса, возможность получать дивиденды и иметь долю в прибыли.[5] Помимо этого, ключевым преимуществом STO является сниженный риск мошенничества, поскольку участвовать в нем могут лишь аккредитованные лица, что значительно сокращает вероятность мошенничества и страхует инвесторов в случае банкротства компании. STO также открывает новые возможности для инвесторов, позволяя им владеть долей в реальных активах, которые ранее были менее доступны или имели более высокий порог вхождения. Это способствует диверсификации портфеля инвестора и созданию более гибких инвестиционных стратегий.

Кроме того, технология блокчейн, лежащая в основе многих ЦФА и STO, обеспечивает прозрачность и непрерывность транзакций. Это создает дополнительный уровень доверия для участников рынка и повышает эффективность процессов управления активами

Также одним из инновационных методов, развивающихся сейчас в России, является краудфандинг. Он представляет собой метод финансирования, где средства собираются от большого числа инвесторов либо спонсоров через определенные интернет-платформы. При данном методе инвесторы получают долю в компании, проценты или другие привилегии в обмен на свои инвестиции. Плюсом является и то,

что данный метод позволяет обойти традиционные способы финансирования и получить поддержку прямо от потенциальных пользователей проекта. Популярными мировыми краудфандинговыми платформами являются Kickstarter, Indiegogo и GoFundMe. Допустим, благодаря Indiegogo получил развитие такой проект, как Soundwave — это уникальная разработка, представленная наушниками с поддержкой технологии шумоподавления. Этот проект собрал достаточное количество средств и успешно вышел на рынок, став одним из лидеров в сфере аудиотехнологий. Если говорить о российских краудфандинговых платформах, то можно сказать о сайте planeta.ru, где инвесторы могут найти подходящие для себя проекты из разных сфер, увидев всю информацию о проекте и команде, которая его создает.[6] Отличительной чертой данной платформы является то, что она также даёт возможность коммуникации между инвесторами и руководителями стартапа. Сегодня сегментом заинтересовались такие гиганты, как Альфа-банк, Сбербанк и Ozon. Краудфандинговый метод финансирования в целом очень хорошо сейчас развивается в России, так объём данного рынка по итогам 2022 года согласно отчёту Центрального банка РФ, вырос почти в полтора раза и составил 20,4 млрд руб. (рис.1).

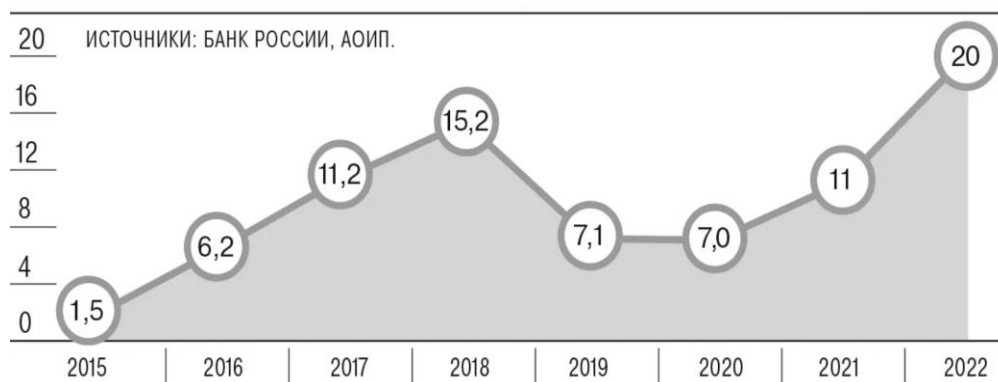


Рис.1 – Динамика развития рынка краудфандинга в России, млрд руб

На круговых диаграммах (рис.2) можно наблюдать, как изменилась структура финансирования стартапов в России благодаря появлению инновационных методов.

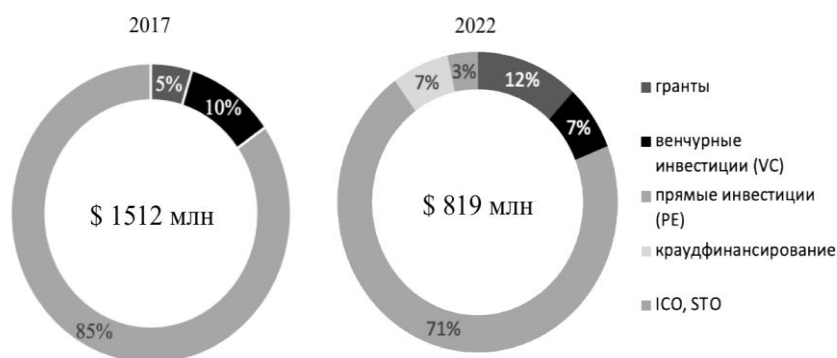


Рис. 2 – Структура финансирования стартапов в России

Видно, что в структуре появились новые модели, о которых мы говорили выше. Они расширили спектр возможных способов проинвестировать стартапы. Однако, мы также видим, что общий объем финансирования упал, что связано с дефолтом стартапов, потерей денежных средств инвесторами, недостаточным регулированием со стороны государства инновационных методов спонсирования, влиянием пандемии COVID-19 и введенными санкциями со стороны Запада в отношении России.

Таким образом, в контексте современной динамики венчурного рынка, происходит постепенный переход от традиционных методов финансирования стартапов к более современным. Как показывает многолетний опыт применения традиционных методов в привлечении инвестиций придает таким подходам определенную предсказуемость, надежность и соотносится с умеренным уровнем риска. Что касается инновационных методов, они стремительно набирают популярность как в кругу инвесторов, так и среди бизнесменов. Однако следует понимать, что данные методы сопряжены с большими рисками. Несмотря на глобальные тенденции стремительного развития венчурного рынка, Россия находится на стадии формирования и начального развития. Отечественный рынок имеет свой аналог криптовалюты - цифровой финансовый актив, который функционирует на базе блокчейн-технологий, что обеспечивает его прозрачность и безопасность транзакций.

Список литературы:

1. Федер. закон от 31 июля 2020 года № 259-ФЗ "О цифровых финансовых активах, цифровой валюте и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации".
2. Будрина Е.В., Лебедева А.С., Рогавичене Л.И., Управление венчурным бизнесом– СПб: Университет ИТМО, 2021. – 143 с.

3. Лапицкая, Л. М. Венчурное финансирование [Электронный ресурс] : учеб. пособие / Л. М. Лапицкая. – Минск : БГУ, 2019.
4. Морозко Н.И. Технологии кредитования малого и среднего бизнеса в условиях цифровизации экономики : монография / Н.И. Морозко, Н.И. Морозко. — Москва : ИНФРА-М, 2023. — 328 с.
5. Романс Э. Повелители корпоративного венчурного капитала : Реальные истории корпоративных инвесторов. Как получить доступ к инновациям стартапов и как получить финансирование / Эндрю Романс ; Пер. с англ. — М.: Альпина ПРО, 2022. — 269 с.
6. Состояние глобальной стартап-экономики. URL: <https://startupgenome.com/article/the-state-of-the-global-startup-economy>
7. Динамика занятости в бизнесе. URL: <https://www.bls.gov/bdm/entrepreneurship/entrepreneurship.htm> [дата обращения: 22.11.2023]
8. Механизм финансирования российских стартапов на разных стадиях жизненного цикла. URL: https://guu.ru/files/dissertations/2021/10/kozhanova_a_v/dissertation.pdf [дата обращения: 22.11.2023]

УДК 351/354

*Хохлова Т.П.,
к.э.н., доцент
кафедры корпоративного и государственного управления
Краснодарского филиала РЭУ им. Г. В. Плеханова*

ОЦЕНКА КАДРОВОГО ПОТЕНЦИАЛА ГОСУДАРСТВЕННОЙ СЛУЖБЫ НА ОСНОВЕ КОМПЕТЕНТНОСТНОГО ПОДХОДА

ASSESSMENT OF THE PERSONNEL POTENTIAL OF THE CIVIL SERVICE BASED ON THE COMPETENCE APPROACH

Аннотация: в статье излагается сущность кадрового потенциала государственной гражданской службы как фундаментальной основы повышения эффективности системы государственного управления. Обосновывается ключевая роль и структура компетенций служащих в развитии и приращении кадрового потенциала госслужбы в современных реалиях. Приводятся результаты анализа и оценки кадрового потенциала для оптимизации результатов деятельности органа исполнительной власти Краснодарского края. Предлагается модель усовершенствования управления кадровым потенциалом государственной службы.

Annotation: the article describes the essence of the personnel potential of the state civil service as a fundamental basis for improving the efficiency of the public administration system. The key role and structure of the competencies of employees in the development and increment of the personnel potential of the civil service in modern realities is substantiated. The results of the analysis and evaluation of the personnel potential for optimizing the results of the activities of the executive authority of the Krasnodar Territory are presented. A model for improving the management of the personnel potential of the civil service is proposed.

Ключевые слова: кадровый потенциал, государственная гражданская служба, компетенции, компетентность госслужащих, оценка кадрового потенциала.

Keywords: personnel potential, state civil service, competencies, competence of civil servants, assessment of personnel potential.

В современных предвещающих принципиальные перемены объективно-исторических обстоятельствах актуализируется проблема повышения эффективности системы государственного управления как в конкретных регионально-отраслевых рамках, так и в глобальных формах. В числе возможных путей достижения данной

задачи одним из наиболее рациональных представляется развитие и приращение кадрового потенциала государственной гражданской службы.

Кадрам управления принадлежит ключевая роль в системе государственной службы: они должны соответствовать широкому перечню разнообразных требований, обеспечивающих приведение в действие всех инструментов и возможностей экономического роста и развития с целью повышения уровня и качества государственного управления согласно федерального закона от 27.07.2004 № 79-ФЗ (в ред. от 24.07.2023) «О государственной гражданской службе Российской Федерации».

Значимость и специфика профессиональной деятельности служащих госаппарата обуславливают объективно важность их личностно-профессиональных характеристик, способностей, компетенций, навыков и умений в их системной взаимосвязи и непрерывном развитии.

По данным Федеральной службы государственной статистики, число государственных служащих постоянно увеличивается. В частности, за период с 2009 по 2022 г. численность работников государственной гражданской и муниципальной службы возросла в 1,6 раза. В государственных органах, органах местного самоуправления и муниципальных образований в 2021 г. было занято 2182 тыс. сотрудников, что в 1,8 раза больше их числа в 2009 г. В федеральных государственных органах в 2021 г. было занято 1469 тыс. человек, что в сравнении с 2009 г. больше в 2,7 раза. В государственных органах субъектов РФ соответственно несли службу 293 тыс. чел. (в 1,4 раза больше соответствующих данных 2009 г.).

В связи с неуклонным ростом числа государственных гражданских служащих актуализируется задача оценки и совершенствования кадрового потенциала в системе государственного управления.

Кадры в органах государственной власти – это трудовые ресурсы, которые обладают профессиональными возможностями, компетенциями, навыками и способностями для достижения целей управляющего органа, а кроме того обладают определенными внутренними ресурсами для участия в деятельности этого органа в наиболее продуктивной форме.

Кадровый потенциал определяется как совокупность способностей всех сотрудников, занятых и решающих определенные задачи в организации. В систему входят и получают экономическую оценку в какой-либо форме конкретные качественные характеристики кадрового потенциала – знания, численность,

квалификация, структура, профессиональный состав, опыт, навыки; личные качества: образование, состояние здоровья, креативность, профессионализм, нравственность, разностороннее развитие, культура.

Кадровый потенциал считается источником конкретного резерва сотрудников, т. е. специально сформированных на основании конкретных критериев групп перспективных работников, обладающих необходимыми для выдвижения деловыми, персональными и нравственными свойствами, положительно показавших себя в занимаемых должностях, прошедших требуемую подготовку, переподготовку, повышение квалификации и стажировку, необходимые для замещения должностей.

Кадровый потенциал государственной и муниципальной службы является стратегическим фактором, определяющим результативность социально-экономических преобразований. В рамках общей кадровой политики должно осуществляться управление процессом наращивания и совершенствования кадрового потенциала органа госуправления с применением новейших технологических достижений и научных разработок на основе компетентностного подхода.

Представляется, что компетентность государственных гражданских служащих следует рассматривать как соответствие широкому перечню ключевых качеств, наиболее значимые из которых представлены на рисунке 1.

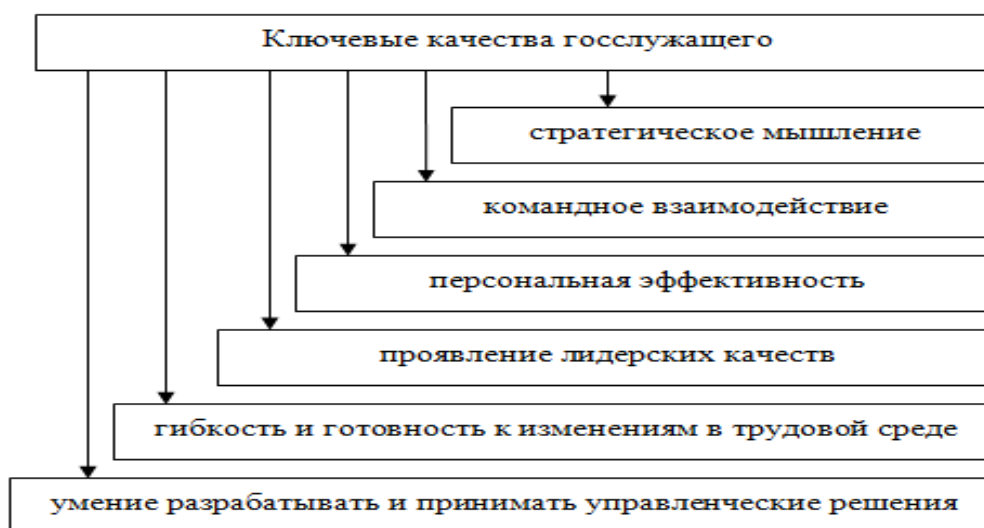


Рисунок 1 – Ключевые компетенции госслужащего

С целью результативного управления государственными и муниципальными служащими и наращивания их профессиональных компетенций нужен периодический анализ и оценка кадрового потенциала, что дает возможность достигнуть оптимального

уровня качества труда при заданных параметрах, производственной, финансовой, технологической и информационной оснащенности работы.

Существенно важной задачей практики управления кадровым потенциалом выступает его оценка. С этой целью используются приемы структурирования и привлечения ключевых оценочных показателей. На основе систематизации результатов исследований ряда авторов возможно прийти к выводу, что методическое единообразие в оценке кадрового потенциала на данный момент отсутствует.

Полагаем, что оценка кадрового потенциала должна осуществляться на системной основе с учетом совокупности представленных компонентов (рисунок 2).



Рисунок 2 - Элементы оценки кадрового потенциала организации

Наиболее важной, на наш взгляд, является компетентностная характеристика кадрового потенциала.

Степень компетентности – достаточно сложная оценка, отражающая уровень соответствия служащего занимаемой должности. Обобщенно на основе наиболее часто встречающихся в трудах научных деятелей можно выделить пять критериев, которые характеризуют компетентность госслужащих:

- стаж работы;
- образовательный уровень;
- уровень профессиональной подготовки;
- физические характеристики;
- личностные качества.

Приведенная совокупность критериев составляет базовую основу разработки методики оценки кадрового потенциала. Среди исследований в данной области (Игнатова Т.В., Мамедова Н.А. и др.) встречается несколько методов оценки работников на госслужбе.

Мирзоян М. В. и соавторы выделяют четыре базисных подхода к этой оценке:

- 1) количественный - оцениваются только численные характеристики: количество служащих, рабочий период;
- 2) систематический - оцениваются численные и качественные свойства с помощью системы показателей;
- 3) интегральный - установление совокупности качественных и количественных признаков;
- 4) стоимостной – установление совокупности неоднородных данных в стоимостном выражении.

Для оценки кадрового потенциала органа государственного управления нами предлагается использовать интегральный подход, позволяющий аддитивно учитывать формирующие кадровый потенциал параметры и создать комфортную и понятную методику оценки. Поэтому структурные элементы кадрового потенциала отражают различные аспекты деятельности организации и работника как личности.

Кадровые ресурсы государственной службы считаются одним из важнейших факторов эффективности управления, по этой причине следует регулярно проводить мониторинг кадрового потенциала и на этой основе повышать его уровень и качество.

Государственная жилищная инспекция Краснодарского края является важным органом исполнительной власти региона, деятельность которого затрагивает интересы практически всего населения края и поэтому имеет исключительно важное значение.

Государственная жилищная инспекция Краснодарского края работает с 27 ноября 2006 года, т.е. уже 17 лет. Основным видом деятельности Госжилинспекции края - деятельность органов государственной власти субъектов Российской Федерации (республик, краев, областей), кроме судебной власти, представительств исполнительных органов государственной власти субъектов Российской Федерации при Президенте Российской Федерации.

Стратегическая цель Госжилинспекции края: «Обеспечение государственного контроля над использованием и сохранностью жилищного фонда, а также соответствия

установленным требованиям законодательства порядка предоставления коммунальных услуг гражданам».

Результаты деятельности ГЖИ КК следует оценивать по ряду показателей, подразделяющихся на основные (характеризуют степень достижения главной цели деятельности ГЖИ КК) и уточняющие (характеризуют степень решения задач ГЖИ КК). Основные показатели деятельности, рассмотренные в динамике за три последних года, приведены в таблице 1.

Таблица 1 – Основные показатели деятельности ГЖИ КК за 2020-2022гг.

Показатели	Единицы измерения	2020 г.	2021 г.	2022 г.	Отклонение, (+; -)	
					2022-2020гг.	2022-2021 гг.
1.Общая площадь обследованного госжилинспекцией края жилищного фонда	млн. кв. м.	14,8	15.2	17	2,2	1,8
2.Удельный вес удовлетворенных обращений граждан по подтвердившимся фактам наличия нарушений, выявленных госжилинспекцией края в области использования, содержания жилищного фонда и предоставления гражданам коммунальных услуг	%	50	61	76	26	15
3.Удельный вес своевременно выполненных предписаний госжилинспекции края	%	80	85	87	7	2
4.Удельный вес исполненных (оплаченных) постановлений госжилинспекции края о наложении административных штрафов, по которым не прекращено исполнение в соответствии с Кодексом РФ об административных правонарушениях	%	90	92	95	5	3
5.Удельный вес вынесенных решений судов в пользу госжилинспекции края при обжаловании постановлений по делам об административных правонарушениях	%	70	73	75	5	2

Как видно из материалов таблицы, в анализируемом периоде отмечается существенная динамика: рост общей площади обследованного жилищного фонда на

14,9%, увеличение числа удовлетворенных обращений граждан - на 52,0%, своевременно выполненных предписаний госжилинспекции - на 8,9% и др. Однако происходит это на фоне сокращения удовлетворенности обращений граждан, что является достаточно тревожным сигналом.

Высокий динамизм современных процессов управления обуславливает соответствующую высокую динамику требований к кадрам органов исполнительной власти. Изменения происходят в структуре, условиях и требованиях, предъявляемых к государственным служащим. Вследствие этого происходят процессы преобразования в развитии и формировании кадрового потенциала госслужбы, которые в силу системных взаимосвязей преобразуют стратегические стороны кадровой политики в системе государственного управления.

Анализ половозрастной структуры показал, что в ГЖИ КК наблюдается существенный рост служащих женского пола так в 2020 году было 43 человека, а уже в 2022 году - 49 человек, а число служащих мужского пола уменьшилось на 16 человек – 35 сотрудников в 2022 году против 51 в 2021 году.

Следует отметить, что женщины занимают в основном ведущие, старшие и младшие должности. На главных и высших должностях намного больше преобладает лиц мужского пола, что отражает довольно распространенную тенденцию вертикальной гендерной сегрегации.

Доминирующую часть за анализируемый период составляет персонал в возрасте от 30 до 39 лет - 64,0%, от 40 до 49 лет – 18%, от 25 до 30 лет – 10%. Доля служащих в возрасте от 50 и более - 8,0%.

В целом можно судить, что в кадровом составе инспекции преобладают лица в наиболее продуктивном возрасте, когда опыт и квалификация сочетаются с активным физическим состоянием.

Рассматривая кадровый потенциал ГЖИ КК следует отметить, что по своему образовательному уровню он в целом соответствует требованиям, предъявляемым к государственным служащим: все работники инспекции имеют высшее образование, повышают свой профессиональный уровень путем получения второго высшего образования, а также степени магистр.

Наиболее высокий общий стаж сотрудников составляет от 5 до 10 лет, т.е. примерно около 85% от общего числа сотрудников, остальные 15% имеют разный общий стаж работы.

Служащие ГЖИ КК непрерывно проходят профессиональную подготовку: в 2020 году – 10 человек, что составило 9,0%, в 2021 году – 15 человек – 13,5%, а уже в 2022 году – 18 человек, т.е. 18,0%; повысили квалификацию в 2020 году – 6 человек, что составило 5,4%, в 2021 году – 9 человек – 8,1%, а в 2022 году – 12 человек, т.е. 12,0%.

В целом по приведенной динамике показателей можно сделать вывод о том, что ГЖИ КК располагает качественным кадровым потенциалом для эффективного исполнения работы. В коллективе сложился в целом благоприятный социально-психологический климат, который способствует выполнению целей и задач государственной службы.

Важно, что кадровый потенциал в ГЖИ КК отличается высокой динамикой, поэтому представляется целесообразным провести его оценку по следующим критериям:

КПо – имеющийся кадровый потенциал организации;

КПф – фактическое использование кадрового потенциала;

КПт – требуемый уровень кадрового потенциала.

Соотношение $КПо = КПф = КПт$ является идеальным и означает, что имеющийся кадровый потенциал используется полностью и это соответствует целям организации.

При условии $КПо > КПф = КПт$ имеющийся кадровый потенциал используется не полностью, но уровень его фактического состояния отвечает требованиям, предъявляемым к государственному служащему.

При значительном расхождении между кадровым потенциалом организации и его фактическим использованием, у работников появляется неудовлетворенность работой из-за отсутствия возможностей для профессионального роста.

Таким образом, в рамках общей кадровой политики ГЖИ КК должно осуществляться управление процессом формирования кадрового потенциала путем разработки системы мероприятий, способствующих продуктивному развитию и приращению кадрового потенциала.

Для оценки состояния кадрового потенциала нами был проведен опрос относительно факторов мотивации и особенности стимулирования работы в системе государственной службы, в котором приняли участие более половины служащих госжилинспекции края.

Из числа более важных факторов, мешающих продуктивной работе, были отмечены следующие: недостаток связи оплаты труда и фактических результатов работы; недостаточное материально-техническое оснащение рабочего места; отсутствие процедур и механизма должностного роста; поручение добавочных многофункциональных обязательств, сверхурочные перегрузки. На вопрос о внутренних резервах увеличения производительности труда 72% респондентов дали ответ, что они, бесспорно, существуют, и существенные; 17% заметили, что средства существуют небольшие; 1% заявили, то что все без исключения средства применены; 13% затруднились дать ответ.

Материалы опроса служащих позволяют заключить, что система мотивации не является эффективной. Некоторые приемы стимулирования существуют формально (система поощрений, социальные льготы, профессиональное развитие), но не реализованы на практике либо не доступны для абсолютного большинства служащих.

Выявлено, что в различных возрастных группах преобладающими мотивами становятся также различные факторы. Например, для сотрудников госинспекции младше 30 лет привлекательными считаются возможности получения профессионального опыта и карьерного продвижения, поскольку, сделав осмысленный профессиональный выбор, молодые люди заинтересованы в «капитализации» собственной квалификации. Для категории от 30 лет более значимой становится стабильность и уверенность в будущем; лицам старше 50 лет значимы правовые гарантии занятости.

Результаты анкетирования сотрудников ГЖИ КК в части удовлетворенности стимулированием труда показали, что 65,4% опрошенных не удовлетворены материальным стимулированием и 34,6% не удовлетворены моральным стимулированием труда.

На наш взгляд, данные показатели следует признать симптоматичными, т.к. они отражают высокий уровень неудовлетворенности служащих системой вознаграждения за затраченные трудовые усилия.

Таким образом, результаты исследования дают основания для оценки кадрового потенциала ГЖИ КК соотношением вида:

$$\text{КПо} > \text{КПф} < \text{КПт}$$

Данное выражение означает, что фактическое использование кадрового потенциала является недостаточным и с точки зрения нереализованных возможностей,

и с точки зрения несоответствия требуемому уровню. Следовательно, приоритетным направлением кадровой работы должно стать совершенствование системы мотивации и стимулирования труда служащих путем удовлетворения ведущих потребностей с целью повышения уровня и качества системы управления.

Список литературы:

1. Федеральный закон «О государственной гражданской службе Российской Федерации» от 27.07.2004 № 79-ФЗ (в ред. от 24.07.2023). – Режим доступа: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_48601/
2. Федеральный закон "О системе государственной службы Российской Федерации" от 27.05.2003 № 58-ФЗ (ред. от 10.07.2023) – Режим доступа: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_42413/
3. Постановление главы администрации Краснодарского края «О государственной жилищной инспекции Краснодарского края» от 5.10.2006 № 861 (в ред. от 17.08.2023). – Режим доступа: <https://docs.cntd.ru/document/424061133>
4. Государственное регулирование регионального развития: приоритеты и механизмы: монография / под общ. ред. Н.Л. Красюковой; Финансовый университет при Правительстве РФ. – М.: Научный консультант, 2019. - 249 с.
5. Игнатова, Т.В., Козачок, В.И., Пашин, Л.А. Диагностика регионального состава кадрового потенциала государственных гражданских служащих // Среднерусский вестник общественных наук. 2021. №6.
6. Мамедова, Н. А. Сущность и возможности оценки кадрового потенциала государственной гражданской службы // Открытое образование. - 2022. - № 5. - С. 93-96.
7. Лопатина, И.Ю., Хохлова, Т.П. Региональные проблемы социально-экономической политики в сфере управления человеческими ресурсами // Менеджмент в России и за рубежом. – 2016. - №6.- С. 45-54.
8. Федеральная служба государственной статистики РФ [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.gks.ru/>.
9. Государственная жилищная инспекция Краснодарского края [официальный сайт]. - Режим доступа: <https://gzhi.krasnodar.ru/>

УДК 332.1

*Хохлова Т.П.,**к. э. н., доцент**кафедры корпоративного и государственного управления
Краснодарского филиала РЭУ им. Г.В. Плеханова**Колесник А.В., Ачелдыев Р.Н., Ковальчук В.И.,**обучающиеся (магистранты)**кафедры корпоративного и государственного управления
Краснодарского филиала РЭУ им. Г.В. Плеханова*

**ПРОЕКТНЫЕ ПРЕДЛОЖЕНИЯ ПО СОЦИАЛЬНО-
ЭКОНОМИЧЕСКОМУ РАЗВИТИЮ СЕЛЬСКИХ НАСЕЛЕННЫХ ПУНКТОВ
КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ**

**PROJECT PROPOSALS FOR THE SOCIO-ECONOMIC DEVELOPMENT
OF RURAL SETTLEMENTS KRASNODAR REGION**

Аннотация: в статье рассмотрены ключевые проблемы социально-экономического развития Краснодарского края, а именно сельских населенных пунктов. Обоснована целесообразность применения современных технологий менеджмента на основе стратегического подхода для повышения эффективности систем муниципального управления. Проведена оценка потенциала исследуемых муниципальных образований, позволившая установить реализуемую стратегическую позицию и определить соответствующие целевые ориентиры. На этой основе разработаны проектные предложения по внедрению и реализации муниципальных программ социально-экономического развития сельских территорий.

Annotation: the article examines the key problems of the socio-economic development of the Krasnodar region, namely rural settlements. The feasibility of using modern management technologies based on a strategic approach to improve the efficiency of municipal management systems is substantiated. An assessment of the potential of the municipalities under study was carried out, which made it possible to establish a feasible strategic position and determine the corresponding targets. On this basis, project proposals have been developed for the introduction and implementation of municipal programs for the socio-economic development of territories.

Ключевые слова: социально-экономическое развитие, сельские населенные

пункты, Краснодарский край, стратегические позиции, муниципальные программы.

Keywords: socio-economic development, rural settlements, Krasnodar region, strategic positions, municipal programs.

Исследуемый регион - Краснодарский край - относится к наиболее густонаселенным территориям Российской Федерации с положительной динамикой численности населения. В регионе проживает 3,7 % населения России (3-е место после Москвы и Московской области).

По общей численности населения край занимает 1-е место в Южном федеральном округе. Ввиду благоприятных природно-климатических условий, значительного экономического потенциала и разнообразия мест приложения труда, Краснодарский край обладает высоким механическим приростом населения, который перекрывает естественную убыль и обеспечивает устойчивый рост его численности.

Рассмотрим основные факторы конкурентоспособности Краснодарского края в сравнении с его главными конкурентами по данным официальной статистики регионов и исходя из рейтинга регионов, проведенного Ресурсным центром по стратегическому планированию в таблице 1 [1].

Таблица 1.

Сравнительная характеристика ключевых факторов конкурентоспособности Краснодарского края и его главных конкурентов за 2022 г.

Факторы конкурентоспособности и регионов России	Москва	Санкт-Петербург	Московская обл.	Свердловская обл.	Красноярский край	Краснодарский край
1. Валовой региональный продукт, млрд. руб.	24621,0	7854,6	8453,7	4729,4	3792,7	3859,3
2. Численность населения, тыс. чел.	1263,5	5367,9	7768,9	4264,0	2856,3	5684,0
3. Среднегодовая численность занятых, тыс. чел.	8641,0	3161,1	3422,7	1954,9	1363,9	2609,1
4. Средняя заработная плата, руб.	100070	68667	58066	43256	54426	38499
5. ВРП на душу населения, тыс. руб./чел.	1555,6	950,6	670,8	586,5	938,0	460,4
6. Сальдированный финансовый результат деятельности, млрд. руб.	3881,9	1899,0	586,3	272,3	1031,4	333,9
7. Производительность труда, тыс. руб./чел.	2216,6	1610,4	1492,1	1255,8	1916,2	979,6
8. Уровень бедности, %	6,3	5,9	6,8	9,0	17,0	10,6

На основании данных можно сделать вывод об уровне конкурентоспособности исследуемого нами Краснодарского края в составе других регионов России, которые превосходят его по ряду ключевых показателей конкурентоспособности, но при этом, некоторые из них являются менее привлекательными для населения субъектами страны.

Отчетливо видно, что среди главных конкурентов Краснодарский край решительно отстает по величине средней номинальной начисленной заработной платы работников организаций, валовому региональному продукту на душу населения региона, производительности труда в регионе. По уровню бедности Краснодарский край занимает второе место снизу среди регионов-лидеров, превосходя только Красноярский край.

По величине сальдированного финансового результата деятельности организаций в регионе Краснодарский край опережает только Свердловскую область и Республику Татарстан, а доля занятых граждан в регионе составляет только 45,9 % из общего их числа.

По оценкам экспертов Краснодарский край входит в десятку лучших при том, что уровень средней заработной платы в регионе ниже, чем у регионов-конкурентов, равно как и величина валового регионального продукта на душу населения. Во многом это объясняется низким показателем доли занятых в экономике граждан (45,9%).

Следует заметить, что основную долю населения региона составляют люди пенсионного возраста и иные социально незащищенные группы населения. Краснодарский край является одним из крупнейших по численности населения регионов Российской Федерации.

На протяжении исследуемого периода прослеживается устойчивая тенденция роста всех показателей численности населения Краснодарского края (табл. 2), что увеличивает трудовой, социально-экономический потенциал и, в целом, возможности региона.

Таблица 2.

Динамика численности и состава населения Краснодарского края за 2018 – 2022

гг.

Показатель	2018	2019	2020	2021	2022	Абсолютное отклонение, +/-	
						2022 г от 2018 г	2022 г от 2021 г
1. Численность населения (на начало года), тыс. человек	5603,4	5648,2	5675,5	5683,9	5687,3	83,9	3,4
- в процентах к предыдущему году	-	100,80	100,48	100,15	100,06	100,06	-0,09
2. Городское население	3075,2	3116,4	3141,5	3159,4	3612,7	537,5	453,3
3. Доля городского населения в общей численности, %	-	101,34	100,81	100,57	114,35	114,35	13,78
4. Сельское население	2528,3	2531,8	2534	2524,6	2781,1	252,8	256,5
5. Доля сельского населения в общей численности, %	-	100,14	100,09	99,63	110,16	110,16	10,5

Общая численность населения в Краснодарском крае составляет 5684,0 тыс. человек (по данным Росстата на начало 2022 года), что на 83,9 тыс. человек меньше значения данного показателя на начало 2021 года.

Уместно заметить, что в регионе с аграрной направленностью большей части территории в течение всего периода городское население четко преобладает над сельским. Отмечается ежегодный устойчивый прирост городского населения на фоне сокращения сельского населения региона. Темпы роста городского населения также значительно превышают темпы роста сельского населения.

Рассмотрим динамику состава численности населения, а также родившихся, умерших и миграционный прирост/убыль по Краснодарскому краю за 2021- 2022 года в таблице 3.

Общая характеристика показателей движения населения Краснодарского края по оперативным данным за период с 1 января по 1 сентября соответственно 2021 и 2022 года позволяет сделать вывод, что в исследуемом периоде установлен высокий уровень смертности населения региона.

Таблица 3.

Динамика воспроизводства и миграции населения Краснодарского края
в 2021-2022 гг.

Показатели	2021 г.	2022 г.	Отклонение (+;-)	Темп роста, %
1. Число родившихся, тыс. чел.	38837	35714	- 3123	92,0
2. Число умерших, тыс. чел.	60593	54446	- 6147	89,9
3. Естественный прирост (+); убыль (-) населения	- 21756	- 18732	- 3024	x
4. Число прибывших в регион, тыс. чел.	122699	105909	- 16790	86,3
5. Число выбывших из региона, тыс. чел.	91262	95148	3886	104,3
6. Миграционный прирост (+); снижение (-)	31437	10761	- 20676	34,2

Сопоставим данные: в 2021 году количество умерших жителей Краснодарского края на 56% превысило число родившихся за этот же период времени. За аналогичный период 2022 года данное соотношение сохранилось, а смертность превысила рождаемость в регионе на 52%.

Эти данные о естественной убыли населения Краснодарского края чрезвычайно высоки, несмотря на резкие сокращения данного соотношения в 2022 году. Подобные соотношения показателей воспроизводства населения региона отмечались и в предыдущих периодах, еще до начала пандемии коронавируса в мире. Высокая смертность населения, прежде всего, связана с низким уровнем функционирования системы здравоохранения в исследуемом регионе, недостаточным финансированием данной отрасли [2].

По данным проведенного исследования социально-экономического положения Краснодарского края выявлено, что на фоне ежегодного роста численности населения региона за счет миграции, которая значительно перекрывает естественную убыль населения региона, ежегодно и устойчиво меняется структура населения в сторону роста численности городов и сокращения жителей сельских поселений. Учитывая исторически сложившиеся отраслевые тенденции в Краснодарском крае, данное обстоятельство препятствует росту конкурентоспособности региона, необоснованно меняя его традиционную отраслевую специализацию. В большей степени, на наш взгляд, это связано с ухудшением качества жизни населения в сельской местности.

Основу нормативно-правового регулирования развития сельских территорий составляет Государственная программа «Комплексное развитие сельских территорий», утвержденная Постановлением Правительства от 31 мая 2019 года №696 [3]. В рамках проведенного исследования нами предпринята попытка разработать адаптированную

модель реализации основных положений программы применительно к станице Брюховецкая Краснодарского края.

Региональная Программа для сельской местности является неотъемлемой частью развития муниципалитетов и процветания сельских территорий. Один из таких сельских муниципалитетов края - станица Брюховецкая. Данная муниципальная программа основывается на обширном опыте работы в сельской местности и учитывает местные особенности, потребности и приоритеты данной станицы.

Основные направления муниципальной программы включают поддержку и развитие сельского хозяйства, улучшение инфраструктуры, социальной сферы, развитие образования, культуры и спорта, а также сохранение окружающей среды. В сфере аграрного производства разработанная программа направлена на повышение его эффективности, наращивание мощностей предприятий с полным циклом, в том числе перерабатывающих производств, финансовую поддержку и субсидии хозяйствам, а также развитие программ льготного землепользования.

Приоритетным направлением программы является улучшение инфраструктуры станицы Брюховецкая. Планируются строительство и реконструкция дорог, благоустройство территорий, а также модернизация коммунальной инфраструктуры с целью повышения качества жизни жителей станицы.

Социальная сфера занимает важное место в муниципальной программе, а именно стремление к улучшению доступности и качества здравоохранения, социального обслуживания, развитию культурно-досуговых и спортивных мероприятий для жителей станицы Брюховецкая.

В рамках развития образования программа предусматривает модернизацию и строительство образовательных учреждений, развитие детских садов, школ и педагогической базы для повышения качества образования.

Основная цель муниципальной программы - обеспечение устойчивого и сбалансированного развития станицы Брюховецкая, стремление создать благоприятные условия для жизни и работы местных жителей, привлечь инвестиции, повышать жизненный уровень общества в целом.

Таким образом, разработка и реализация продуктивной муниципальной программы для станицы Брюховецкой будет примером и станет «локомотивом» для эффективного развития населенных пунктов в сельской местности по Краснодарскому краю.

Предлагаем внедрить региональную Программу «Повышение качества жизни в сельской местности как фактор роста конкурентоспособности Краснодарского края».

Основной целью программы является повышение уровня и качества жизни сельской местности, привлечение молодых специалистов в сельскую местность, а также закрепление квалифицированных кадров в аграрном секторе экономики.

Данная программа рассчитана на 3 года (2024-2026), что позволит изменить действующую ситуацию в регионе к лучшему до момента окончания срока реализации Стратегии – 2030, сохранить и приумножить численность населения и трудового потенциала сельских территорий с целью дальнейшего развития промышленности и агропромышленного комплекса Краснодарского края.

Рекомендуемая Программа «Повышение качества жизни в сельской местности как фактор роста конкурентоспособности Краснодарского края» включает следующий комплекс тактических инструментов:

- обеспечение комплексного подключения жилых домов сельских поселений к центральной сети водопровода и теплоснабжения;
- организация фельдшерских пунктов скорой медицинской помощи в каждом населенном пункте Краснодарского края;
- разведка дорожных путей сообщения между сельскими населенными пунктами и центральными магистралями Краснодарского края, обновление дорожного покрытия или строительство нового;
- обеспечение процесса озеленения сельских населенных пунктов, строительство парков, скверов, лужаек, благоустройство придомовых территорий в муниципальной собственности;
- предоставление льгот по налогам в местные бюджеты для физических лиц, проживающих в сельской местности, и юридических лиц, деятельность которых связана с переработкой или производством сельскохозяйственной продукции, предоставляющих дополнительные рабочие места в организациях агропромышленного комплекса.

Поскольку реализация намеченных Программой мероприятий требует привлечения финансовых ресурсов, нами составлен расчет объемов финансирования программы в течение 3 лет, основываясь на методе аналогий с сопоставимыми сельскими поселениями края (табл.4).

Таблица 4.

Мероприятия и объемы финансирования программы «Повышение качества жизни в сельской местности как фактор роста конкурентоспособности Краснодарского края» на 2024-2026 гг., млн. руб.

Наименование мероприятия	Объем финансирования, млн. руб.		
	2024 г.	2025 г.	2026 г.
1. Улучшение жилищных условий сельского населения - всего, в том числе:	281,8	286,7	260,6
- улучшение жилищных условий граждан, проживающих в сельской местности	-	85,9	66,3
- улучшение жилищных условий молодых семей и молодых специалистов, проживающих в сельской местности	281,8	200,8	194,3
2. Развитие инженерной и социальной инфраструктуры сельских территорий в том числе:	204,2	154,7	285,4
- мероприятия по развитию водоснабжения	69,8	76,7	53,0
- мероприятия по газификации	94,1	66,2	161,9
- мероприятия по реализации проектов комплексного обустройства площадок под компактную жилищную застройку	7,7	-	-
- мероприятия по развитию спортивных сооружений	4,0	11,9	9,2
- мероприятия по развитию сети муниципальных общеобразовательных организации	25,1	-	-
- мероприятия по развитию сети фельдшерско-акушерских пунктов и/или офисов врачей общей профилактики	-	-	61,3
- грантовая поддержка граждан, проживающих в сельской местности	3,5	-	-

С целью улучшения условий труда в организациях сектора экономики и роста занятости населения Краснодарского края предлагается совершенствовать взаимодействие государственной власти и бизнеса в регионе.

На примере станицы Медведовской Тимашевского района была собрана и проанализирована информация по количеству предприятий, действующих и прекративших свою деятельность по состоянию на октябрь 2022 года (табл.5).

К сожалению, приходится констатировать, что за последние двадцать лет в станице Медведовской Тимашевского района Краснодарского края закрылось 8 крупных предприятий, что составило 66,7% их общего количества, еще 2 предприятия (16,7%) существенно сократили производство. В связи с этим проживающие в станице жители вынуждены искать работу за ее пределами. Отсутствие рабочих мест вынуждает жителей муниципального образования переселяться в города.

Таблица 5.

Производственные предприятия на территории станицы Медведовской на 2022

год.

Наименование	Вид деятельности	Статус
1.ОАО «Медведовский мясокомбинат»	Переработка и консервирование мяса и мясной пищевой продукции	На 2022 год работает 1 колбасный цех
2.Медведовский сырзавод	Производство молочной продукции	На 2022 год работает 1 линия по производству творога
3.Медведовский ЗПП	Флодоовощная переработка	Работает
4.ООО Кубаньбиопрод	Производство нерафинированных растительных масел	В стадии ликвидации
5.ООО «Молочный комплекс»	Разведение крупного рогатого скота	Ликвидировано
6.ООО «Медведовский кирпич»	Производство кирпича	Ликвидировано
7.Халвичный цех	Производство халвы и карамели	Ликвидировано
8.Мельница	Переработка зерна	Ликвидировано
9.Медведовская пекарня	Изготовление хлебобулочных изделий	Ликвидировано
10.Племзавод «Индустриальный»	Разведение крупного рогатого скота	Ликвидировано
11.ООО Агрофирма Медведовская	Смешанное сельское хозяйство, в том числе птицефабрика	Работает
12.ООО Агрофирма Нива	Смешанное сельское хозяйство	Работает

Таким образом, сдвиги в аграрной отрасли привели к массовой потере рабочих мест селянами и создали большой разрыв в уровне жизни между селом и городом, который существует и по сей день. Кроме того, экономика сельских территорий приобрела моно отраслевой характер – сельское хозяйство.

Таким образом, во всех случаях важно учитывать конкретные потребности и особенности каждого муниципалитета, проводить исследования и консультироваться с представителями местного населения и самоуправления, чтобы разработать верный план действий, который будет наиболее эффективным и адаптированным проектным предложением для той или иной сельской местности.

Кроме этого, важно не забывать об аграрной экономике, обеспечивать ее финансовую поддержку, а именно предоставлять доступ к современным технологиям и рынкам сбыта для более уверенного развития малого и среднего бизнеса. Немаловажно, что для улучшения служб и обеспечения денежными средствами, необходимо привлечение государства, а именно государственных организаций, либо предоставление субсидий, дотаций, субвенций, которые смогут сделать вклад в социально-экономическое развитие.

Особое внимание стоит отметить развитию информационной базы, социальных служб и банковской инфраструктуре, так как предоставление населению информации о

доступных услугах и возможностях получения в случае необходимости финансовой помощи, лежит полностью на их попечении.

В заключение, для решения проблем социального развития в указанных муниципалитетах необходима комплексная программа, которая учитывает особенности каждого населенного пункта. Важно предоставить поддержку уязвимым группам населения и обеспечивать социальные службы достаточными финансовыми ресурсами. Только через совместные усилия государства, органов власти, местных организаций и общественности можно достичь положительной динамики в развитии социальной сферы сельских населенных пунктов.

Список литературы:

1. Ресурсный центр по стратегическому планированию (Консорциум Леонтьевский центр – AV Group) – «Индекс конкурентоспособности регионов России 2021. Режим доступа: https://stratplan.ru/UserFiles/Files/AV%20RCI%202021a_210524.pdf?ysclid=14pb2kdcg3166227633
2. Официальный сайт статистики Краснодарстат. - Режим доступа: <http://krsdstat.gks.ru>
3. Абраменко В.В. Государственная программа «Комплексное развитие сельских территорий» / Абраменко В.В. [Электронный ресурс] // Правительство России - Государственные программы: [сайт]. — URL: <http://government.ru/rugovclassifier/878/events/> (дата обращения: 21.11.2023).

УДК 339.371

*Штезель А.Ю.,
к.э.н., доцент
кафедры товарной экспертизы,
технологии торговли и ресторанного бизнеса
Краснодарского филиала РЭУ им. Г.В. Плеханова*

*Кириченко А.А.,
обучающаяся
кафедры товарной экспертизы,
технологии торговли и ресторанного бизнеса
Краснодарского филиала РЭУ им. Г.В. Плеханова*

ВНЕДРЕНИЕ ЭЛЕМЕНТОВ ЦИФРОВИЗАЦИИ В БИЗНЕС-ПРОЦЕССЫ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ

INTRODUCTION OF DIGITALIZATION ELEMENTS INTO RETAIL BUSINESS PROCESSES

Аннотация: в современном мире розничная торговля является одним из ведущих секторов экономики, где протекание инновационных процессов обуславливается развитием прогресса, внедрением новейших технологий, с помощью которых повышается качество продукции и предоставляемых услуг.

В статье рассматриваются некоторые автоматические бизнес-процессы на основе цифровизации. Покупатели с удовольствием воспринимают технологические новшества - кассы самообслуживания, бесконтактную оплату, применение умных тележек, смарт-весов, интерактивных помощников, которые уже стали полноправной частью крупных сетевых магазинов.

Annotation: in the modern world, retail trade is one of the leading sectors of the economy, where the flow of innovative processes is conditioned by the development of progress, the introduction of new technologies that improve the quality of products and services provided.

The article discusses some automated business processes based on digitalization. Customers are happy to perceive technological innovations - self-service cash desks, contactless payment, the use of smart trolleys, smart scales, interactive assistants, which have already become a full-fledged part of large chain stores.

Ключевые слова: цифровизация, напольные и настольные кассы самообслуживания, их преимущества, CRM-системы, система EDI.

Keywords: digitalization, self-service floor and table cash desks, their advantages, CRM systems, EDI system.

В условиях усиления конкурентоспособности необходимо изучать тенденции развития мирового ритейла для обеспечения успеха продаж. Сейчас покупатели не обращают внимания, как легко им попадает реклама с интересующими их товарами, как постепенно перестают выдавать физические карты лояльности и как просто стало осуществлять покупки, не контактируя при этом с людьми. Внедрение автоматических бизнес-процессов позволяет существенно снизить издержки предприятия, не затронув при этом его эффективность и качество обслуживания.

Сейчас покупатели стали больше ценить удобство и экологичность, стремятся к экономии времени, а также требуют персонального подхода.

Согласно указу Президента РФ, наибольшее внимание решено уделять на цифровизацию экономики, что неизбежно влечёт за собой цифровизацию и остальных отраслей РФ. Примечательно, что так называемый «локдаун» в 2020 году во многом ускорил процесс цифровизации бизнеса в стране.

Цифровизация затронула все отрасли РФ. Наиболее развитым видом торгового бизнеса, где применяются различные цифровые технологии, служит розничная торговля [3].

С каждым годом современные технологии проникают в нашу повседневную жизнь всё глубже. Еще недавно, чтобы вызвать такси, нужно было звонить в диспетчерскую, чтобы купить авиабилет, необходимо было идти в билетную кассу. Теперь же эти задачи решаются путем нескольких движений пальца по экрану смартфона.

Нынешние покупатели отличаются желанием опробовать технологические новшества - кассы самообслуживания и бесконтактная оплата уже стали полноправной частью крупных сетевых магазинов. Умные тележки, смарт-весы, интерактивные помощники, беспилотные магазины (англ. unmanned store) — жителей крупных городов уже не удивить self-checkout атрибутами, хотя они появились в российской рознице всего несколько лет назад [1].

На деле первая в истории self-checkout система появилась около двух тысяч лет назад, когда греческий изобретатель автоматизировал оплату за омовение рук. Он сконструировал кувшин, в который бросали монеты: падая, они надавливали на рычаг, и запускался механизм подачи воды. В начале 19 века появились вендинговые

автоматы, а автоматические кассы набрали популярность в конце девяностых.

Между тем, появление оборудования для самообслуживания и усовершенствование доставки - это закономерное течение событий, обуславливающееся инновационным развитием розничной торговли.

Любой бизнес стремится к оптимизации. В последние годы все большую популярность приобретает концепция самообслуживания на кассе [2].

Кассы самообслуживания, которые также называют КСО или, в переводе с английского self-checkout (SCO), представляют собой специальные устройства, которые позволяют покупателю самостоятельно без участия кассира сканировать, взвешивать и оплачивать товары [5].

Вместо того чтобы общаться с кассиром, покупатель сканирует товар, оплачивает его картой или наличными и получает бумажный или цифровой чек.

Self-checkout выгоден не только для ритейлеров, но и для конечных пользователей, что позволяет потребителям:

- экономить время. Согласно опросам SOTI почти 75% посетителей супермаркетов (особенно молодое поколение) предпочитают в целях экономии времени пользоваться автоматизированными решениями;
- не бояться обвеса или обсчета;
- чувствовать себя комфортнее. Покупателю важно сохранить личное пространство и не каждому хочется, чтобы его набор покупок разглядывала вся очередь, кассир и охранник.
- возможность лично проконтролировать цены на отдельные покупки и запланировать траты [5].

Впервые КСО были представлены почти 30 лет назад. С развитием новых технологий их внешний вид менялся, а функции расширялись, и сегодня рынок таких устройств достаточно разнообразен.

В России внедрение касс самообслуживания началось около тридцати лет назад. Во время пандемии этот метод оплаты увеличился на 25%. Даже пожилые люди не отстают от прогресса и очень ценят возможность не торопиться при проверке чека.

Поэтому торговые предприятия в целях снижения потребности в персонале и с целью разгрузки кассовой зоны все чаще обращаются к кассам самообслуживания. Кроме того технологии КСО помогают снизить очереди в часы-пик, привлечь новых покупателей и повысить продажи.

Отличительная особенность кассы самообслуживания от привычной онлайн-кассы в том, что КСО работает без кассира (рис. 1).



Рис.1 – Модель КСО с устройством приема и выдачи денег в виде купюр или монет

Self-Checkout занимает значительно меньше места, чем классический кассовый узел, что позволяет на равной площади торгового зала разместить большее число касс самообслуживания [5].

Принцип работы касс самообслуживания заключается в выполнении определенной последовательности операций (рис. 2).



Рис. 2 – Сканирование штрих-кода покупки

Покупатель предварительно передает штрих-коды товаров на сканер CSR.

Затем для определения общего веса покупатель кладет покупки на весовую платформу, которая проверяет правильность ввода данных в систему. Если срабатывает сигнал, это означает несоответствие, на экране появляется сообщение об ошибке, для исправления которой необходимо повторно отсканировать и взвесить товар.

При правильном вводе на экран выводится общая стоимость приобретенного товара. Покупателю предлагается взять пакет или несколько, а затем выбрать способ оплаты (рис.2).

В качестве формы оплаты принимается банковская карта или реде наличные. Некоторые кассы могут также обрабатывать купоны или карты постоянного покупателя.

В зоне работы кассы самообслуживания могут находиться сотрудники магазина, которые следят за процессом и при необходимости оказывают помощь.

В зависимости функционального назначения конструкция их может меняться, но в целом они состоят из трех модулей – управления и обработки данных по товарам, платежного модуля (включая функцию приема наличных), а также контрольных весов, обеспечивающих точность взвешивания и исключающих обман покупателями при оплате (для SCO в магазинах) [5].

Наибольшее распространение в ритейле получили два основных типа касс — настольные и напольные модели, каждая из которых имеет свои особенности и преимущества (рис.3).



Рис. 3 – Образцы напольных касс самообслуживания

Напольный кассовый аппарат представляет собой комплексное устройство в виде единого блока, которое включает большой сенсорный экран (обычно от 15 до 19 дюймов), камеру видеонаблюдения и устройство для оплаты [5].

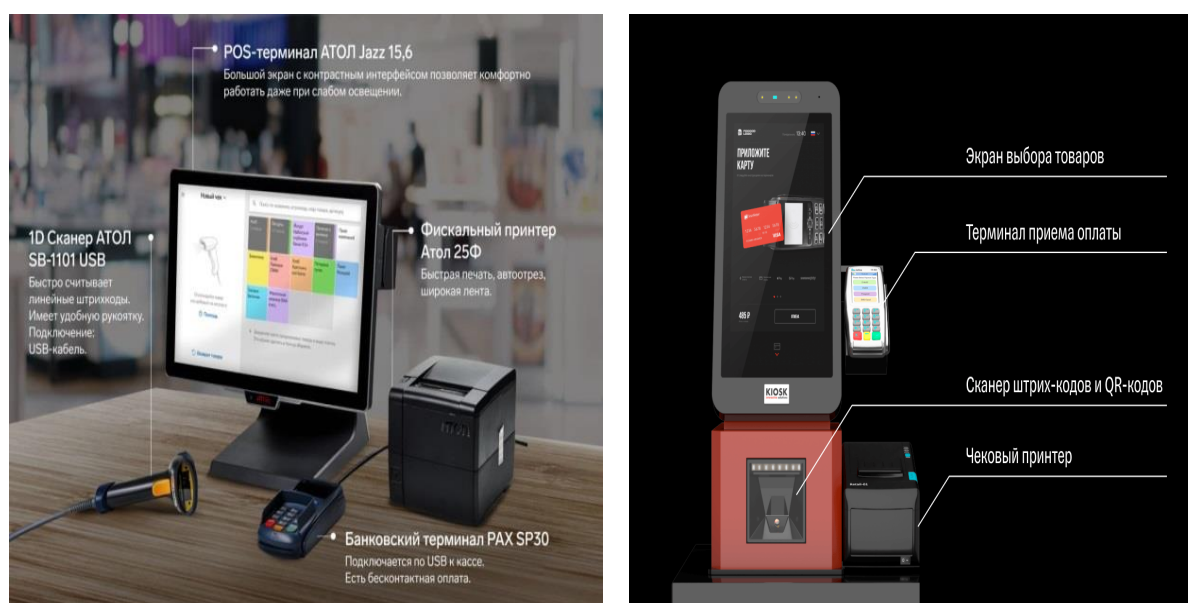


Рис. 4 – Конструкция и модули касс самообслуживания

Настольный кассовый аппарат самообслуживания (рис. 4), в отличие от напольного, состоит из отдельных компонентов, не собранных в единый корпус, что позволяет собрать его в зависимости от тех функций, которые нужны в торговой точке. Система состоит из сенсорного монитора, POS-терминала, сканера штрих-кода (встроенного или отдельного) и принтера для чеков.

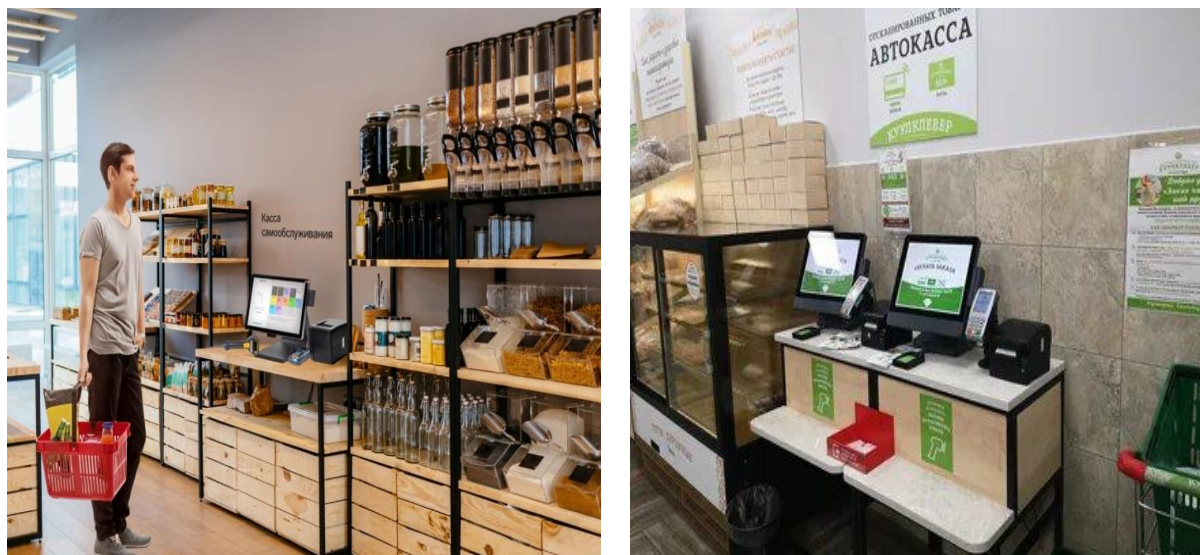


Рис. 5 – Модели настольных касс самообслуживания

Принцип работы настольной кассы не отличается от напольной, но она стоит дешевле, и занимает меньше места.

Такой набор оборудования устанавливают на мебели или закрепляют на стене. Она гармонично вписывается в интерьер магазина (рис. 5).

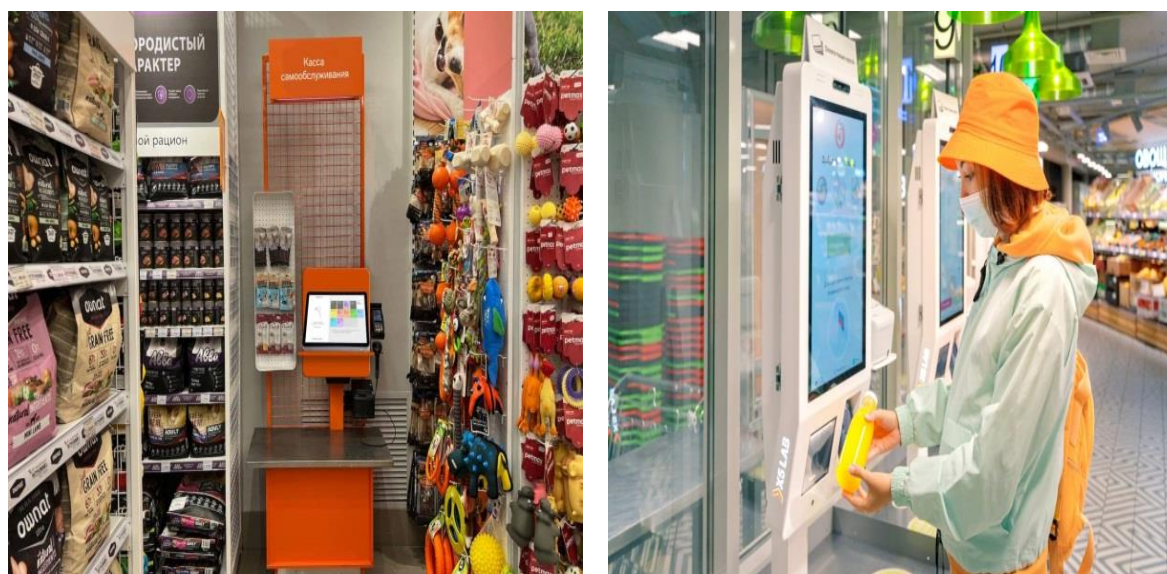


Рис. 6 - Размещение настольной кассы самообслуживания

Использование касс самообслуживания (КСО) показало высокую успешность у крупных розничных предприятий. Кассы самообслуживания признак клиентоориентированности - нет необходимости долго стоять в очереди и контактировать с сотрудниками [5].

КСО также исключает влияние человеческого фактора и, помимо этого, они могут работать круглосуточно. Несмотря на минусы кассы самообслуживания, в виде дорогостоящей цены, риска увеличения краж, КСО повышает лояльность покупателей за счёт того, что они могут сами контролировать процесс покупки.

Внедрение цифровизации даёт возможность полно удовлетворить потребности покупателей за счёт персонализированного маркетинга. На основе собранных данных о покупателях выстраивается чёткое представление об их потребностях.

Вкупе с персонализированным маркетингом необходимо использовать интегрированные системы аналитики. Они позволяют идентифицировать покупателей, узнать, к выбору какого товара они будут наиболее склонны.

Для этого ритейлеры используют CRM-системы и систематизируют истории покупок своих покупателей.

CRM-система — это программа для учета сделок и контроля взаимодействий с клиентами. Помогает собирать статистику по продажам, действиям покупателей и сотрудников, а также анализировать данные. Аналитика в CRM необходима для оценки эффективности работы отдела продаж и маркетинговой стратегии, чтобы быстро выявить проблемы и определить точки роста компании. Отображает результаты поэтапно, в виде воронки продаж и на дашбордах (аналитическая панель управления, графический интерфейс) [6].

Аналитика в CRM необходима для оценки эффективности работы отдела продаж и маркетинговой стратегии, чтобы быстро выявить проблемы и определить точки роста компании. Необходимые показатели можно легко отслеживать в CRM-системе благодаря функциям колтрекинга (инструмент для отслеживания и аналитики онлайн-рекламы), сквозной аналитики каналов лидогенерации (сбор контактов потенциальных покупателей или лидов), воронке и интеграции внешних метрик.

Аналитика позволяет проследить этапы сделки от поступления нового вида до осуществления продажи. В CRM также можно прослеживать динамику сделок, которая показывает распределение суммы всех покупок в рамках определенного периода времени. Это помогает выявить долю повторных покупок и сопоставить динамику сделок любого промежутка времени с прошлым аналогичным периодом.

Мониторинг и сравнительный анализ продаж за периоды времени позволяют выявлять сезонный спрос на товары и услуги. Также это помогает оценить эффективность внедрения новой рекламной кампании в сравнении с предыдущим

периодом. Отслеживание ежемесячной и квартальной покупательской активности необходимо для составления прогноза продаж [6].

Аналитика данных позволяет розничным предприятиям оставаться конкурентоспособными. От качественного обслуживания напрямую зависит рентабельность любого предприятия, главным решающим фактором оценки которого является прибыль. [3]

Помимо использования CRM-систем для отслеживания интересов покупателей, в розничной торговле уже давно присутствует электронный документооборот для оптимизации логистических процессов. Он помогает минимизировать те случаи, когда товар несвоевременно поступает в магазин. Обмен информацией посредством информационных технологий выполняет система EDI - (Electronic data interchange – электронный обмен данными) (рис. 7).

Electronic Data Interchange (Электронный обмен данными) – технология позволяющая **автоматически** обмениваться любыми электронными коммерческими документами с Вашими партнерами по безопасным каналам **через единый центр**.

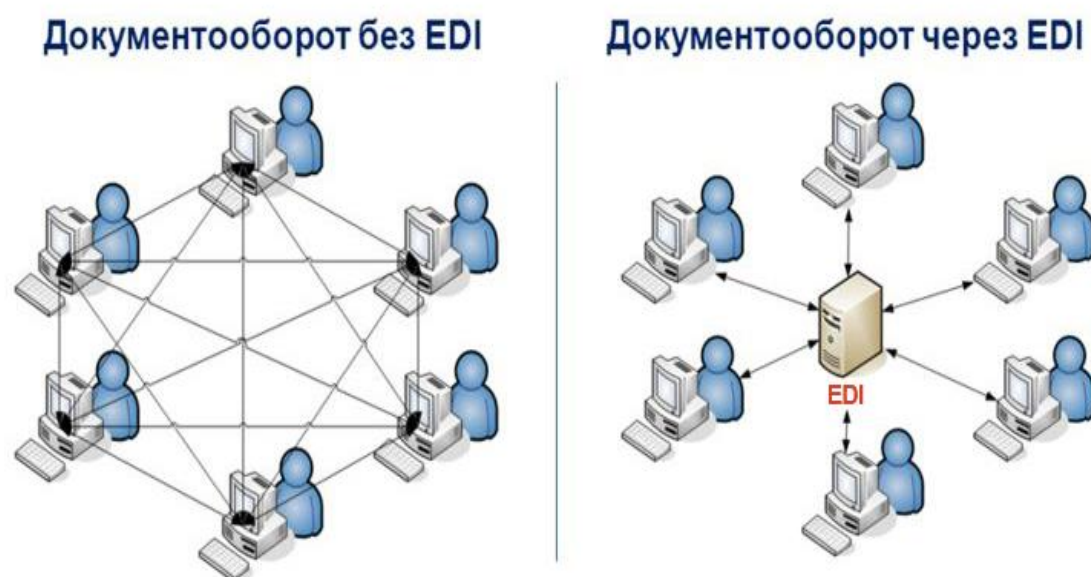


Рис. 7 – Система электронного документооборота

Внедрение EDI позволяет ритейлерам существенно ускорить процесс обмена различными документами между бизнес-партнерами в виде электронных сообщений и позволяет минимизировать риск возникновения ошибок человеческого фактора [6].

Использование данной технологии осуществляет прозрачность всего процесса

доставки и потока информации между различными компьютерными системами, а также осуществлять бесперебойность доставок [6].

С 2018 года технологию EDI повсеместно применяют в логистике различные сетевые магазины.

Несмотря на активное развитие онлайн площадок, офлайн магазины остаются актуальными. Не стоит отказываться от такого вида магазина - это сократит потенциальных покупателей, которые прогуливаясь по городу, захотят зайти в магазин.

Человек - социальная сущность, ему необходимо время от времени совершать покупки в общественных местах, с семьёй или с друзьями. Не стоит забывать и о людях пенсионного возраста, которые не готовы приспосабливаться к инновационным технологиям - по данным Росстата около 16,5% жителей страны являются пенсионерами, т.е. находятся в возрасте 65 лет и более [4]. Это каждый четвертый.

Получается, что золотая середина для современного представителя торговли в осуществлении бизнес процессов - это совмещать онлайн и офлайн продажи для достижения максимальной прибыли. Внедрять мобильные приложения, устраивать актуальные акции внутри них, не бояться экспериментировать с инновационным оборудованием, но учитывать, сможет ли это оборудование себя окупить, если магазин небольшой.

Внедрение цифровизации обещает высокие показатели эффективности предприятия, такие как - улучшение операционной эффективности, повышение лояльности покупателей, снижение расходов на персонал [2].

Процесс внедрения цифровизации до совершенства займет не один десяток лет, вместе с этим повысится востребованность сотрудников IT-направленности, которые смогут контролировать работоспособность интернет-площадки магазина и устранять ошибки в кассах самообслуживания.

Тем не менее, рост заинтересованности к инновационным технологиям позволит представителям розничной торговли повысить качество обслуживания за счет перераспределения ресурсов на другие значимые аспекты торговли.

Список литературы:

1. Гончарова Д.В., Денисова Н.И. Цифровая трансформация бизнеса. В сборнике: V Международная научно-практическая конференция «Актуальные вопросы современных научных исследований: теория и практика». Сборник научных трудов студентов. 2021. С. 151-159.

2. Денисова Н.И., Штезель А.Ю. Применение цифровых технологий в бизнесе. В сборнике: Цифровизация: наука и образование в условиях современных вызовов. Сборник материалов I международной межфилиальной научной конференции. Ташкент, 2021. С. 139-144.

3. Штезель А.Ю., Денисова Н.И. Цифровизация расширит сферы применения. В сборнике: Цифровизация: наука и образование в условиях современных вызовов. Сборник материалов I международной межфилиальной научной конференции. Ташкент, 2021. С. 222-227

4. Как проводить цифровую трансформацию и зачем [Электронный ресурс] // Индустрия 4.0. URL: https://trends.rbc.ru/trends/industry/_5ec2bcda9a7947a41681dee2 (дата обращения: 15.07.2020).

5. Росстат «Численность населения Российской Федерации по полу и возрасту на 1 января 2023 года» Официальный интернет-портал URL: <https://rosstat.gov.ru/compendium/document/13284>

УДК 339.371

*Штезель А.Ю.,
к.э.н., доцент
кафедры товарной экспертизы,
технологии торговли и ресторанного бизнеса
Краснодарского филиала РЭУ им. Г.В. Плеханова*

*Раевский К. Э.,
обучающийся
кафедры товарной экспертизы,
технологии торговли и ресторанного бизнеса
Краснодарского филиала РЭУ им. Г.В. Плеханова*

ПУТИ РАЗВИТИЯ СФЕРЫ ТОРГОВОГО БИЗНЕСА

WAYS TO DEVELOP THE SPHERE OF TRADE BUSINESS

Аннотация: учитывая важность и значимость торгового бизнеса для экономики страны, в статье рассмотрены основные тенденции его развития

Изучение методов развития торгового бизнеса позволяет находить новые возможности для современных предприятий торговли, позволяет им быть конкурентоспособными и увеличивает их прибыль.

Отмечен рост влияния инфляции, изменение спроса на некоторые группы товаров в связи с уходом с рынка зарубежных компаний, с чем связано проявление тенденцией развития торговли. Особое внимание уделено технологии искусственного интеллекта и интернет-продажам.

Annotation: considering the importance and significance of the trading business for the country's economy, the article discusses the main trends in its development.

Studying the methods of trading business development allows you to find new opportunities for modern trading enterprises, allows them to be competitive and increases their profits.

There was an increase in the impact of inflation, a change in demand for some groups of goods due to the withdrawal of foreign companies from the market, which is associated with the manifestation of a trend in trade development. Special attention is paid to artificial intelligence technology and online sales.

Ключевые слова: инфляция, торговый бизнес, технологии искусственного интеллекта, интернет-продажи, онлайн торговля, маркетплейсы, цифровизация,

специфика интернет-площадок.

Keywords: inflation, trading business, artificial intelligence technologies, online sales, online trading, marketplaces, digitalization, specifics of Internet sites

В настоящее время торговый бизнес является важной частью экономики. Торговля является основным источником поступления средств в бюджет государства. С каждым годом происходит развитие торговых процессов: появляются новые компании, изменяется рынок, совершенствуется процесс товародвижения, открываются новые площадки для ведения бизнеса, меняются запросы потребителя и создаются новые виды товаров и услуг.

Вследствие этого требуется находить пути развития сферы торгового бизнеса [6]. В данной статье будут рассмотрены проблемы и тенденции развития бизнеса в данной экономической обстановке; онлайн-торговля, ее плюсы и минусы; изменение ассортиментной политики как способ расширить рынок потребителя; изучение нынешних потребительских запросов на товары и услуги.

Целью настоящей статьи является выявление методов развития сферы торгового бизнеса, использование которых откроет новые возможности для современных предпринимателей, позволит им быть конкурентоспособными и увеличит их прибыль.

В условиях настоящего времени существует несколько показателей, которые могут охарактеризовать проблемы на рынке.

Исходя из отчета Федеральной Службы Государственной Статистики за 2022 год, инфляция в стране составила 11,94%. Самый большой рост цен пришелся на рынок услуг, инфляция в данной сфере составила 13,19% в сравнении с прошлым годом. На такие категории товаров как непродовольственные и продовольственные, инфляция составила 12,7% и 10,29% соответственно [5]. Мы знаем, что инфляция является тормозом для естественного расширения производственной активности экономики. Но это не единственный ее минус. Из-за нее предприятие оказывается в неблагоприятном финансовом положении.

Высокий уровень инфляции привел к тому, что в России 72% покупателей пытаются сократить свои расходы. Исследователи Проведенный NielsenIQ опрос выявил, что важнейшим фактором, влияющим на покупку, является ценовая доступность, а престижность товара оказалась далеко не важным фактором. Даже при изменении экономической ситуации 30% покупателей продолжают экономить на покупке многих категорий товаров.

Рост инфляции негативно влияет на оплату труда, повышает инвестиционные риски и делает их невыгодными. Причиной роста инфляции в 2022 году является рост цен на доллар, то есть снижение стоимости рубля. Произошло это из-за того, что в России присутствует значительная зависимость от импорта товаров, в 2021 году она выросла до 40%. Основной валютой для оплаты импортных товаров является американский доллар.

В феврале и марте 2022 года произошел резкий скачок спроса на некоторые виды товаров. Причиной этому стал массовый уход иностранных компаний с российского рынка; многие россияне посчитали, что резко снизится количество товаров на полках магазинов и цены на них вырастут. Но приобретать начали не только импортируемые продукты, но и «стандартный кризисный набор»: сахар, гречку, макароны и консервы. Массовое приобретение данных товаров привело к резкому увеличению спроса и отсутствию этих товаров на рынке.

Также одной из значимых причин инфляции стал дефицит качественных товаров. Уход иностранных компаний с российского рынка привел к снижению конкуренции, а в дальнейшем к снижению качества производимых товаров и увеличению цен.

Центральный Банк России сразу же начал реагировать на изменения в экономике. Для того, чтобы не ухудшить ситуацию было принято решение поднять ключевую ставку до 20%. Это повлияло на кредитную ставку, ставка выросла до 26%. Это является высокой ставкой кредитования, благодаря этому снизится спрос на кредиты. Увеличение ключевой ставки ЦБ также повлияло и на ставки по вкладам, банки предлагали ставки в диапазоне от 19 до 23 процентов годовых. Такие ставки являются очень выгодными для клиентов банка, поэтому даже те, кто никогда не оставлял свои деньги на сберегательных вкладах, понесли деньги в банк.

Уже сейчас в 2023 году показатель инфляции в сравнении с предыдущим годом на порядок ниже, благодаря этому произошло и снижение ключевой ставки Центрального Банка России до 15% (по данным на 21.11.2023) [5].

Исходя из вышесказанного, мы можем определить некоторые тенденции торгового бизнеса. Уход многих компаний с российского рынка в различных сферах производства являлся негативным событием для рынка, но по истечению некоторого времени «место» этих компаний займут новые предприятия. Освободившуюся нишу могут заполнить отечественные производители с продукцией разных ценовых

категорий.

На данный момент российские компании могут заменить ушедшие предприятия в таких сферах как: одежда и обувь; продукты питания и напитки; интернет-проекты, системы бронирования; украшения и часы.

Тенденцией развития торговли на данный момент является внедрение в бизнес такого направления как технологии искусственного интеллекта и интернет-продажи (рис.1).

Бизнес активно перемещался из офлайна в онлайн, в 2022 году на долю онлайн-продаж пришлось 15% от всего ритейла и 30% от рынка недовольственного ритейла. По данным NART рынок E-commerce в России растет на 20% ежегодно [4].

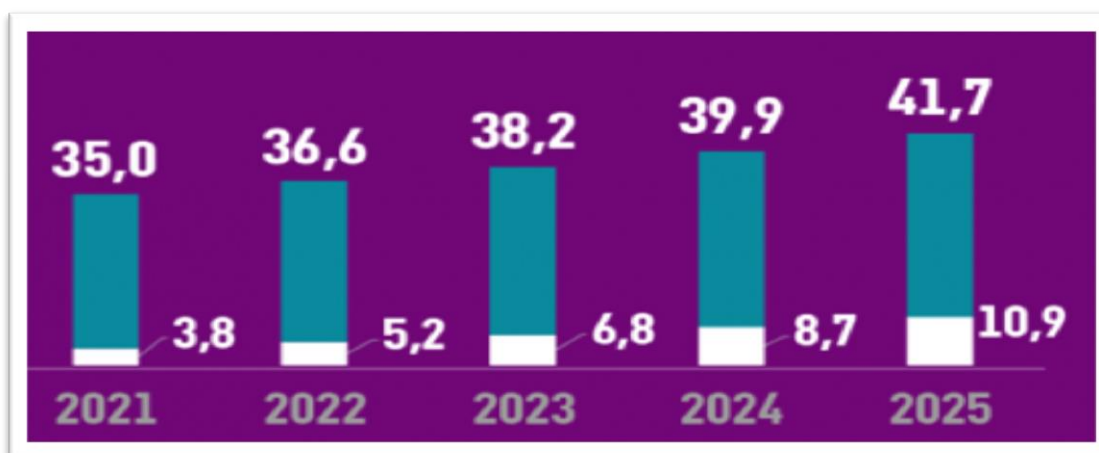


Рис. 1 – Рынок онлайн-торговли в России. (Источник Data Insight)

Если на 2023 год ожидаются продажи на 5,7 трлн. руб., то на 2024 год планируется 7,2 трлн. руб. [4].

В период пандемии и локдауна многие покупатели предпочитали совершать покупки, не входя из дома из-за удобства, то сегодня многие покупатели учитывают экономию. 73% респондентов сравнивают цены в онлайн и офлайн магазинах, а 48% считают, что в онлайн-магазинах можно найти товары по более низким ценам. В сентябре 2022 года доля онлайн-продаж в денежном выражении составляла 6,7%. Онлайн-магазины продолжают наращивать популярность благодаря удобству и

возможности экономии. Лидерами среди каналов становятся дискаунтеры и онлайн-магазины, в то время как покупки в супермаркетах сократились на 35%.



■ - Оборот электронной торговли (с учетом пандемии), трлн. руб.

■ - Весь рынок ритейла, трлн. руб. (Источник: Data Insight, март 2021)

Рис. 2 – Доля электронной торговли от общего рынка

Россия входит в Топ-10 стран по количеству интернет-пользователей. Использование электронной коммерции дает преимущества:

- для организаций (сокращение издержек, улучшение цепочек поставок, быстрый вывод товара на рынок, глобальные масштабы, круглосуточное пользование),
- для потребителей (большой выбор товаров, более низкие цены, оперативная доставка),
- для общества в целом (более широкий перечень товаров и услуг, что приводит к повышению уровня жизни, уменьшение потока грузоперевозок, что приводит к снижению загрязнений окружающей среды) [2].

Под онлайн торговлей понимаются не только создание собственных электронных приложений, сайтов и социальных сетей, но и торговые площадки.

Использование цифровых технологий является актуальным в данное время. Выход на онлайн-платформы для продажи своих товаров или услуг привлекает новых клиентов и повышает известность предприятия.

В условиях цифровизации и изменений спроса потребителей одним из самых главных направлений развития торгового бизнеса является желание увеличить свои доходы.

Маркетплейсы, приложения, сайты и социальные сети упрощают потребителю совершение покупок; помогают узнать больше информации как о товарах, так и о предприятии (рис.3).

Маркетплейсы работают в России с 2018 года. За это время произошел значительный рост электронной коммерции, что во многом было связано с пандемией COVID-19.

Рынок e-commerce в России

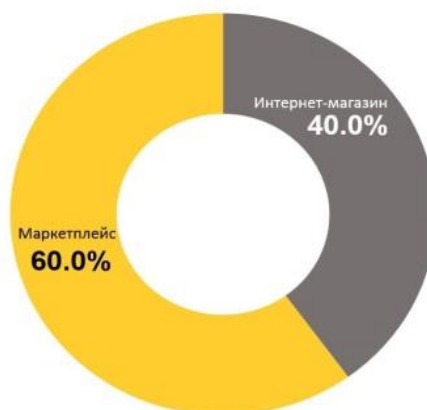


Рис. 3 – Доля маркетплейсов и интернет-магазинов

Маркетплейсы в последние два года заявили о себе как о движущей силе отечественного e-Commerce (рис. 4).

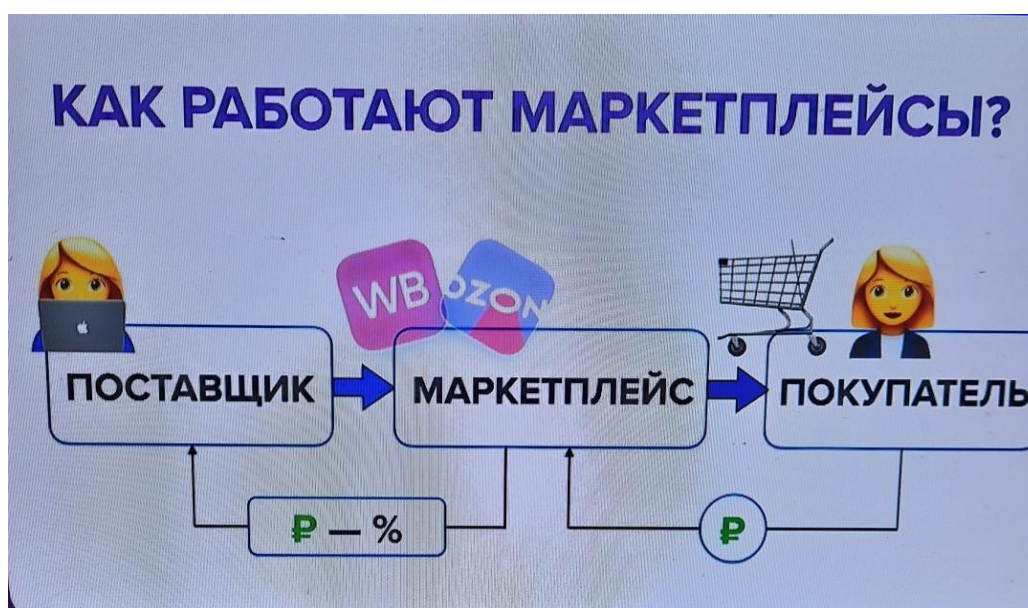


Рис. 4 – Принцип работы маркетплейсов

Доля рынка маркетплейсов в России от общего числа онлайн-продаж с 39,7% в 2021 году выросла до 47,9% в первой половине 2022-го, в три раза превысив рост всей электронной торговли.

По прогнозам Data Insight, в 2024 году процент рынка маркетплейсов от общего рынка онлайн-торговли страны составит уже 54%, после чего темпы могут замедлиться [4].

Предприниматель может реализовывать продажу на нескольких маркетплейсах, отслеживать остатки и контролировать заказы.

Но у онлайн торговли также есть и минусы. Самым главным минусом является крайне высокая конкуренция. Это происходит из-за того, что заниматься онлайн продажами в интернете может любой желающий. У потребителя есть выбор из огромного количества магазинов одновременно. Также для производителей большой проблемой могут стать комиссионные сборы, если они выберут чью-то торговую площадку [1].

Самыми популярными маркетплейсами в России являются «Wildberries», «OZON», «Яндекс. Маркет».



Рис. 4 – Основные площадки маркетплейсов

Сегодня на платформах представлено огромное количество товаров: от одежды и аксессуаров, до электроники и мебели. И в связи с уходом множества иностранных

брендов с российского рынка, пользователи еще активнее берут курс именно на маркетплейсы.

Торговля на маркетплейсах позволяет заявить о себе небольшим компаниям, индивидуальным предпринимателям и даже самозанятым.

1 место - Wildberries (840 тыс. активных продавцов) – широкие возможности брендинга.

2 место - Ozon (120 тыс.) – удобная логистика;

3 место - AliExpress (102,5 тыс.) – низкие или умеренные комиссии;

4 место - Яндекс Маркет (48 тыс.);

5 место - СберМегаМаркет (8 тыс.).

Больше всего продавцов (это компания или предприниматели, которые занимаются поставками товаров на маркетплейсы.) зарегистрировано на Wildberries – 63%. На OZON представлено 25% продавцов, на Яндекс.Маркете – всего 8%.

Самой крупной торговой площадкой по обороту товара является Wildberries, с конца 2022 года его доля на рынке интернет торговли около 17%. Яндекс. Маркет и OZON являются главными конкурентами самой крупной торговой площадки. Если Яндекс. Маркет только развивается и осваивает эту нишу, то OZON является «главным врагом» Wildberries [1].

Возвращаясь к видам онлайн-торговли, также стоит привести такие примеры веб-сайтов как Apteka.ru; Eldorado.ru; Samokat.ru и другие.

Тренды и запросы нынешних потребителей. Сейчас очень важной тенденцией и трендом является «Зеленая повестка» и разумное потребление. Покупатели не хотят оставлять углеродный след; переплачивать за заново произведенное сырье; хотят использовать как можно больше возобновляемых ресурсов и продуктов с большим циклом жизни. Использование переработанного материала снижает себестоимость товара, что способствует увеличению его спроса [6].

Сейчас эко-активисты и многие потребители повышают популярность товаров созданных из переработанного сырья. Люди хотят приобретать безопасные и экологичные товары. Примером таких товаров являются предметы из переработанного пластика, строительные материалы, одежда, обувь и т.д.

«Зеленая повестка» существует уже более 10 лет, но эта сфера торгового бизнеса является актуальной и социально значимой [6]. Также одним из популярных трендов среди молодых людей является приобретение уникальных и особенных товаров.

Компании, которые производят или продают такой продукт, называют нишевыми брендами. Чем более уникальный, необычный, затрагивающий глубинные эмоции потребителя товар - тем больше на него спрос. Обусловлено это тем, что нынешнее поколение считает самовыражение важной частью своей жизни.

В большинстве своем современные нишевые бренды объединяют в своей концепции не только уникальность товара, но и его осознанное потребление, и экологичность сырья. К таким брендам относятся: «Шитокрыто», «Masukowska», «Petrichor» и «Murkott».

На площадках можно продавать практически всё, что угодно, но у них есть своя «специфика».

Например, на Ozon – широкий выбор электроники (телефоны, телевизоры, наушники и пр.), бытовой техники, книг и канцелярии, товары для дома, предметы личной гигиены и кухонной утвари.

На Wildberries (WB) чаще идут за товарами для дома, за косметическими средствами и за одеждой. Кроме того хорошо реализуются детские товары и аксессуары (сумки, зонты, бижутерия, шапки, шарфы и т.д.), автотовары, мебель, инструменты материалы для ремонта и т.д.

На площадке Яндекс Маркета хорошо реализуют смартфоны, компьютеры и ноутбуки, парфюм и косметика, интимные товары, спортивный инвентарь и экипировку, детские игрушки и диетические продукты питания.

Выявленными путями развития сферы торгового бизнеса являются замещение ушедших компаний с рынка, продажа товаров в интернете и следование тенденциям рынка. Внедрение этих способов развития торгового бизнеса увеличит конкурентоспособность предприятия и ее доходы.

Список литературы:

1. Денисова Н.И., Штезель А.Ю., Ремигайло Н.В. Технология искусственного интеллекта в сервисе фирмы WILDBERRIES. Материалы IV Всероссийской научно-практической конференции «Цифровая трансформация как вектор устойчивого развития» (Казань, 9 декабря 2021 г.) Казань: Изд-во «Познание» Казанского инновационного университета, 2021. – с. 288.

2. Штезель А.Ю., Денисова Н.И., Нам Т.А. [Бизнес-модели электронной коммерции](#). Сборник научных трудов III Национальной (всероссийской) научно-практической конференции «Инновационное развитие российской науки», Краснодар,

25 ноября 2021 г. с. 592-599.

3. Штезель А.Ю., Денисова Н.И., Кофанов А.А. Инновационные аспекты цифровой трансформации в торговой сфере. Сборник научных трудов IV Национальной всероссийской научно-практической конференции «Современная экономика: адаптационный механизм». Краснодар, 25 ноября 2022 г. с. 708-716

4. Data Insight: топ-100 крупнейших российских интернет-магазинов // URL: <https://www.retail.ru/news/data-insight-top-100-krupneyshi-khrossiyskikh-internet-magazinov-4-maya-2022-216471/> (дата обращения: 21.11.2023)

5. Ключевая ставка Центрального Банка // URL: https://www.cbr.ru/hd_base/keyrate/ (дата обращения: 21.11.2023)

6. «Перспективные стратегии развития бизнеса в 2022 году в России - как и на чем делать бизнес» // URL: <https://iteraciya.ru/articles/perspektivrazvitiya-biznesa-v-tekuchem-godu-v-rossii/> (дата обращения: 21.11.2023).